

RAPORT OKRESOWY

za IV kwartał 2024 roku

Warszawa, dn. 7 lutego 2025 r.

Spis treści

1. Informacje ogólne o Grupie Kapitałowej i Jednostce Dominującej.....	3
2. Kwartałne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe – wybrane dane finansowe Grupy Kapitałowej AFORTI.....	15
3. Kwartałne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe – wybrane JEDNOSTKOWE dane finansowe AFORTI Holding S.A.....	31
4. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości.....	44
5. Komentarz Emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na jego działalność, sytuację finansową i wyniki osiągnięte w III kwartale 2024 r.	52
6. Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w niniejszym raporcie kwartalnym.....	134
7. Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta wskazanych w Dokumencie Informacyjnym oraz harmonogram ich realizacji.....	136
8. Informacje na temat aktywności podejmowanej przez Emitenta w okresie objętym raportem w obszarze rozwoju prowadzonej działalności poprzez inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	138
9. Oświadczenie Zarządu	141
10. Wykaz raportów bieżących emitenta opublikowanych w III kwartale 2024 roku	143

1.

Informacje ogólne o Grupie Kapitałowej i Jednostce Dominującej



Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu raport za czwarty kwartał 2024 roku. Okres pełen wyzwań, w którym kluczowym pozostaje oczekiwanie na decyzję dotyczącą zatwierdzenia naszego postępowania układowego. Proces restrukturyzacji jest dla nas priorytetem.

Brak ostatecznej decyzji generuje niepewność, frustrację oraz zniechęcenie zarówno wśród naszych zespołów, jak i partnerów biznesowych. Taka przedłużająca się sytuacja niepewności utrudnia utrzymanie wysokiego zaangażowania pracowników oraz wpływa na relacje z kontrahentami, którzy oczekują stabilności i przewidywalności. Ma ona również wpływ na rozmowy z potencjalnymi inwestorami instytucjonalnymi, gdyż w obecnej sytuacji trudno im określić jakiegokolwiek warunki potencjalnej inwestycji.

Zdajemy sobie sprawę, że proces restrukturyzacji jest skomplikowany, jednak nasza strategia restrukturyzacyjna przygotowana w trzecim kwartale 2024 roku jest dobrze przemyślana i możliwa do realizacji. Opisaliśmy ją szczegółowo w planie restrukturyzacyjnym, a także w analizie możliwości wykonania układu. Nasz plan opiera się na trzech kluczowych elementach:

Po pierwsze, strategii dwufilarowej – skupienie działalności na dwóch kluczowych segmentach: wymianie walut/płatnościach (platforma AFORTI.BIZ) oraz działalności windykacyjnej. Te obszary od lat stanowią fundament naszej grupy, generując wysokie obroty oraz przyciągając liczne grono klientów. Pomimo trudności, oba segmenty w przeszłości osiągały lub były bliskie osiągnięcia rentowności operacyjnej.

Po drugie, rezygnacji z wszelkiej dodatkowej aktywności, czyli obszaru finansowania przedsiębiorstw, którego obecnie jedynym zadaniem jest skupienie działań na windykacji należności własnych, a także spółka matka, która priorytetowo ukierunkowana została na uporządkowanie kwestii prawnych, maksymalne ograniczenie kosztów operacyjnych oraz skuteczne dochodzenie należności, aby w pełni uregulować zobowiązania.

Po trzecie, konsekwentna odbudowa wartości. Nasz plan zakłada kontynuację działalności przez kolejne pięć lat, powrót na ścieżkę dynamicznego wzrostu oraz budowanie wartości w obu kluczowych segmentach, co pozwoli nam na ich upublicznienie lub sprzedaż. Uzyskane środki zostaną przeznaczone na spłatę zobowiązań wobec wierzycieli.

Emitent konsekwentnie realizuje założenia planu restrukturyzacyjnego. Grupa Kapitałowa pracuje nad zwiększeniem rentowności oraz optymalizacji kosztów. Wdrażanie planu przynosi oczekiwane efekty, co znajduje odzwierciedlenie w

poprawie wyników operacyjnych. W IV kwartale 2024 roku skonsolidowany wynik na sprzedaży wzrósł o 2,4 mln zł, co stanowi poprawę o 85% w porównaniu do analogicznego okresu 2023 roku. Skonsolidowana EBITDA w IV kwartale jest lepsza o 1,96 mln zł, co oznacza wzrost o 87% względem tego okresu roku poprzedniego. Pierwszy z obszarów dwufilarowej strategii (obszar windykacji) osiągnął rentowność operacyjną wynoszącą 1,3 mln zł za cztery kwartały 2024 r. oraz dodatnią EBITDA wynoszącą 1,5 mln zł za analogiczny okres. Plan restrukturyzacyjny działa! Będziemy go realizować w kolejnych miesiącach.

Zdajemy sobie sprawę, że nie wszystkie wcześniejsze decyzje były trafione. Naszym celem jest naprawa sytuacji Spółki, poprzez ciężką pracę i skuteczną realizację strategii. Niestety, znaczną część naszych zasobów i czasu pochłaniają działania prawne związane z przeciwdziałaniem próbom zablokowania procesu restrukturyzacji oraz czynom nieuczciwej konkurencji. Osoby, sprzeciwiające się zatwierdzeniu układu, nie przedstawiają żadnej alternatywy korzystnej dla wierzycieli, a ich działania mogą doprowadzić do upadłości Grupy, co skutkowałoby całkowitą utratą środków przez naszych wierzycieli. By odpiąć ich ataki musimy angażować się w działania prawne pochłaniające zasoby, które mogłyby być wykorzystane na rozwój, pozyskiwanie klientów i budowanie wartości Grupy.

Nasza działalność opiera się na zaufaniu i przewidywalności. Wiemy, że po stronie zobowiązań musimy wiele naprawić. Jednocześnie pragniemy podkreślić, że w zakresie realizacji zawartych kontraktów nigdy nie zawiedliśmy naszych partnerów biznesowych.

Tak jak każdy podmiot gospodarczy mieliśmy lepsze i słabsze okresy, ale zawsze naszym nadrzędnym celem było i jest doprowadzenie do spłaty zadłużenia wobec wierzycieli. Taki cel nam przyświeca. Nie zamierzamy się poddać. Codziennie pracujemy nad odbudową zaufania naszych inwestorów i wierzycieli oraz dążymy do poprawy wyników.

Szanowni Państwo, zachęcam do lektury raportu i wierzę, że w kolejnym kwartale będziemy mogli przedstawić jeszcze lepsze rezultaty, potwierdzające konsekwentną realizację naszych założeń i zmierzające do celu, jakim jest pełna spłata zobowiązań Grupy wobec wierzycieli.

Z poważaniem,



Klaudiusz Sytek, Prezes Zarządu

GRUPA AFORTI W CZWARTYM KWARTALE 2024

- **Październik: Miesiąc Zarabiania**
W październiku 2024 roku przeprowadziliśmy kampanię „Miesiąc Zarabiania”, oferując klientom wyjątkowo atrakcyjne kursy wymiany walut. Promocja zwiększyła liczbę transakcji i zaangażowanie klientów, wzmacniając naszą pozycję na rynku.
- **Październik: Reaktywacja Instagrama**
W październiku reaktywowaliśmy nasze konto na Instagramie, aktualizując opis BIO i dostosowując treści do strategii marki. Regularne publikacje i angażujące treści zwiększyły widoczność naszej marki.
- **Październik–grudzień: Aktualizacja strony internetowej**
Kontynuowaliśmy prace nad kompleksową aktualizacją naszej strony internetowej.
- **Listopad: Black Friday w AFORTI.BIZ**
29 listopada 2024 roku zorganizowaliśmy promocję z okazji Black Friday, oferując rabaty na wymianę walut i dodatkowe punkty lojalnościowe za duże transakcje. Akcja spotkała się z dużym zainteresowaniem, zwiększając liczbę transakcji i zaangażowanie klientów.
- **Grudzień: Nowe nagrody sezonowe w Programie Lojalnościowym**
Na zakończenie roku zaktualizowaliśmy katalog nagród w Programie Lojalnościowym AFORTI.BIZ, wprowadzając zimowe nagrody sezonowe i odświeżając ich wizualizacje na platformie.
- **Grudzień: Mikołajkowy Wyścig**
W dniach 2–5 grudnia zorganizowaliśmy „Mikołajkowy Wyścig” – konkurs, który zachęcał klientów do aktywności na platformie AFORTI.BIZ. Rywalizacja cieszyła się dużą popularnością, a uczestnicy walczyli o atrakcyjne nagrody, podnosząc swoją aktywność transakcyjną w tym okresie.

INFORMACJE O PODMIOCIE DOMINUJĄCYM

Nazwa (firma)	AFORTI Holding Spółka Akcyjna
Kraj siedziby	Polska
Adres siedziby	00-613 Warszawa, ul. Chałubińskiego 8
Telefon	+48 22 647 50 00
Adres poczty elektronicznej	inwestorzy@afortiholding.pl
Adres strony internetowej	www.aforti.pl
KRS:	0000330108, Sąd Rejonowy w Warszawie XII Wydział Gospodarczy KRS
NIP:	525-245-37-55
REGON:	141800547

Źródło: Emitent

AFORTI Holding S.A. (dalej jako: „Emitent”, „Spółka”) jest podmiotem stojącym na czele Grupy Kapitałowej AFORTI. Jako spółka holdingowa swoją działalność koncentruje na zapewnieniu wsparcia spółkom zależnym m.in. w zakresie marketingu i promocji, relacji inwestorskich, doradztwa prawnego, obsługi informatycznej, zapewnieniu obsługi „zaplecza” administracyjnego. Ponadto, Emitent nadzoruje oraz realizuje przyjętą strategię rozwoju. Istotnym aspektem działalności Spółki pozostaje aktywne poszukiwanie podmiotów, które mogłyby zostać przedmiotem akwizycji, uzupełniając portfolio usług dla przedsiębiorców świadczonych przez Grupę Kapitałową AFORTI. Wspieranie rozwoju tych spółek, a następnie uzyskiwanie przez AFORTI Holding S.A. przychodów ze sprzedaży udziałów mniejszościowych.

Zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD), Spółka prowadzi działalność w następujących obszarach (wskazane w Krajowym Rejestrze Sądowym):

- 1) 64, 20, Z, Działalność holdingów finansowych
- 2) 70, 22, Z, Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania
- 3) 82, 11, Z, Działalność usługowa związana z administracyjną obsługą biura
- 4) 64, 91, Z, Leasing finansowy
- 5) 64, 92, Z, Pozostałe formy udzielania kredytów
- 6) 64, 99, Z, Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych

- 7) 66, 19, Z, Pozostała działalność wspomagająca usługi finansowe, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych
- 8) 69, 20, Z, Działalność rachunkowo-księgowa; doradztwo podatkowe
- 9) 70, 10, Z, Działalność firm centralnych (head offices) i holdingów, z wyłączeniem holdingów finansowych
- 10) 64, 30, Z, Działalność trustów, funduszy i podobnych instytucji finansowych.

WŁADZE PODMIOTU DOMINUJĄCEGO NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU

ZARZĄD

Imię i nazwisko	Funkcja	Okres kadencji	
		Od	Do
Klaudiusz Sytek	Prezes Zarządu	27.06.2023	27.06.2026

Źródło: Emitent

RADA NADZORCZA

Imię i nazwisko	Funkcja	Okres kadencji	
		Od	Do
Kamilla Sytek - Skonieczna	Przewodnicząca Rady Nadzorczej	25.06.2020	25.06.2023*
Dawid Pawłowski	Członek Rady Nadzorczej	25.06.2020	25.06.2023*
Olga Chojecka-Szymańska	Członek Rady Nadzorczej	25.06.2020	23.02.2024**
Ludwik Sobolewski	Członek Rady Nadzorczej	25.06.2020	29.02.2024**
Krzysztof Rabiański	Członek Rady Nadzorczej	25.06.2020	25.04.2024**
Paweł Zgliński	Członek Rady Nadzorczej	13.06.2024	13.06.2027***

Źródło: Emitent

* Mandaty Członków Rady Nadzorczej trwają do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego Spółki za rok 2023.

** Data zakończenia funkcji wskutek złożenia oświadczenia o rezygnacji z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej.

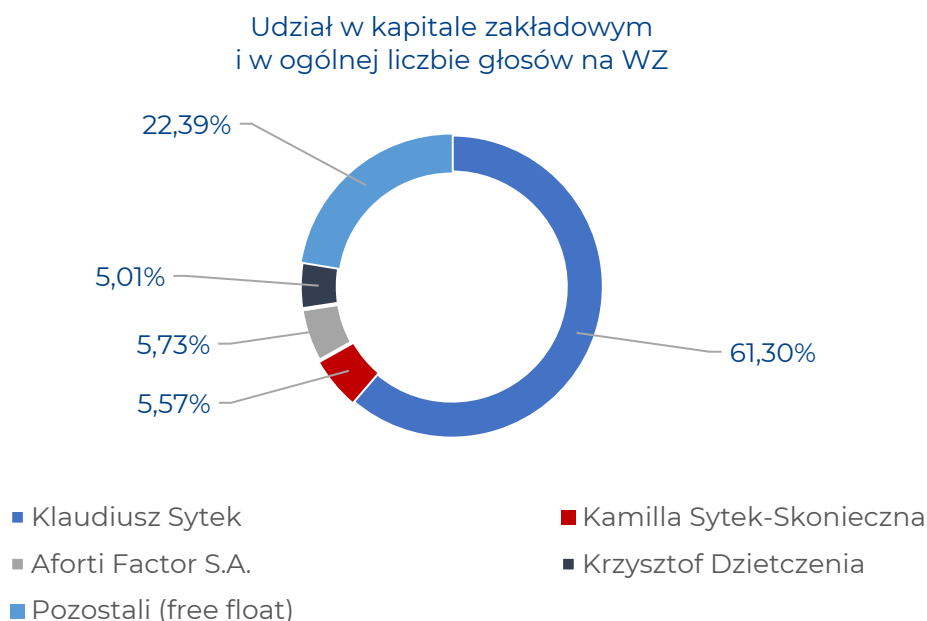
*** Członek Rady Nadzorczej dokooptowany do składu Rady Nadzorczej na mocy uchwały Rady Nadzorczej z dnia 13 czerwca 2024 roku.

INFORMACJA O STRUKTURZE AKCJONARIATU EMITENTA, ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH, NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2024 ROKU, CO NAJMNIEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Klaudiusz Sytek	5 542 760	5 542 760	61,30%	61,30%
Kamilla Sytek - Skonieczna	503 907	503 907	5,57%	5,57%
AFORTI Factor Polska S.A.	517 814	517 814	5,73%	5,73%
Krzysztof Dietczenia	453 268	453 268	5,01%	5,01%
Pozostali (free float)	2 024 765	2 024 765	22,39%	22,39%

Dane na dzień 31.12.2024 roku.

Źródło: Emitent



źródło: Emitent

- Na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego wysokość kapitału zakładowego Emitenta wynosi 9.042.514,00 zł (słownie: dziewięć milionów czterdzieści dwa tysiące pięćset czternaście złotych) i dzieli się na 9.042.514 (słownie: dziewięć milionów czterdzieści dwa tysiące

pięćset czternaście) akcji o wartości nominalnej 1,00 zł (słownie: jeden złoty) każda, w tym:

- 100.000 (słownie: sto tysięcy) akcji na okaziciela serii A,
- 170.000 (słownie: sto siedemdziesiąt tysięcy) akcji na okaziciela serii B,
- 30.000 (słownie: trzydzieści tysięcy) akcji na okaziciela serii C,
- 49.450 (słownie: czterdzieści dziewięć tysięcy czterysta pięćdziesiąt) akcji na okaziciela serii D,
- 2.394.630 (słownie: dwa miliony trzysta dziewięćdziesiąt cztery tysiące sześćset trzydzieści) akcji na okaziciela serii E,
- 271.000 (słownie: dwieście siedemdziesiąt jeden tysięcy) akcji na okaziciela serii F,
- 3.026.835 (słownie: trzy miliony dwadzieścia sześć tysięcy osiemset trzydzieści pięć) akcji na okaziciela serii G,
- 1.760.000 (słownie: jeden milion siedemset sześćdziesiąt tysięcy) akcji na okaziciela serii H,
- 1.240.599 (słownie: jeden milion dwieście czterdzieści tysięcy pięćset dziewięćdziesiąt dziewięć) akcji na okaziciela serii I.
- Ogólna liczba głosów wynikająca ze wszystkich wyemitowanych akcji ujawnionych w KRS wynosi 9.042.514 (słownie: dziewięć milionów czterdzieści dwa tysiące pięćset czternaście) głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

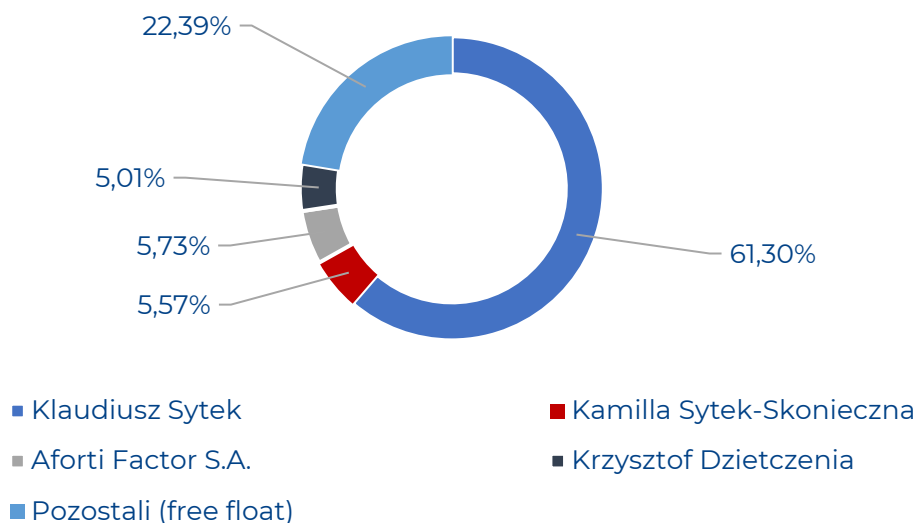
INFORMACJA O STRUKTURZE AKCJONARIATU EMITENTA, ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH, NA DZIEŃ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Akcjonariusz	Liczba akcji	Liczba głosów na WZ	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZ
Klaudiusz Sytek	5 542 760	5 542 760	61,30%	61,30%
Kamilla Sytek - Skonieczna	503 907	503 907	5,57%	5,57%
AFORTI Factor Polska S.A.	517 814	517 814	5,73%	5,73%
Krzysztof Dietczenia	453 268	453 268	5,01%	5,01%
Pozostali (free float)	2 024 765	2 024 765	22,39%	22,39%
RAZEM	9 042 514	9 042 514	100,00%	100,00%

Na dzień 7.02.2025

Źródło: Emitent

Udział w kapitale zakładowym
i w ogólnej liczbie głosów na WZ



źródło: Emitent

OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ, ZE WSKAZANIEM JEDNOSTEK PODLEGAJĄCYCH KONSOLIDACJI

Na dzień publikacji niniejszego Raportu w strukturze Grupy Kapitałowej AFORTI znajdują się podmioty wskazane poniżej.

- **AFORTI Ac sp. z o.o.** – spółka świadczy usługi rachunkowo – księgowe.
- **AFORTI Collections S.A.** – spółka o zasięgu ogólnopolskim specjalizująca się w zarządzaniu należnościami z wykorzystaniem szerokiego wachlarza narzędzi windykacyjnych. Spółka zajmuje się również nabywaniem oraz serwisowaniem portfeli wierzytelności.
- **For-Net S.A.** – spółka zajmuje się zarządzaniem wierzytelnościami przy wykorzystaniu innowacyjnych usług teleinformatycznych. Swoją ofertę kieruje zarówno do konsumentów, jak i przedsiębiorców.
- **AFORTI PLC** – Spółka zarejestrowana w Wielkiej Brytanii, która będzie pełnić funkcje holdingowe dla Spółek z projektu AFORTI.BIZ.
- **AFORTI Exchange S.A.** – funkcjonalna platforma wymiany walut dla firm, która oferuje hurtowe kursy walut, umożliwiając przy tym dokonanie wygodnej, bezgotówkowej wymiany.
- **AFORTI Factor Group S.A.** – spółka specjalizowała się w udzielaniu pożyczek pozabankowych dla przedsiębiorców, obecnie spółka skupia się tylko na windykacji swoich należności.
- **AFORTI Factor Polska S.A.** – spółka oferowała produkty faktoringu. Nabywała od Klientów nieprzeterminowane wierzytelności z tytułu dostawy towarów i usług,

wspierając skuteczne zarządzanie portfelem należności. obecnie spółka skupia się tylko na windykacji swoich należności.

- **AFORTI Factor Romania IFN S.A.** – spółka zarejestrowana w Rumunii, świadczy usługi faktoringowe dla sektora MSP.
- **AFORTI, UAB** – spółka zarejestrowana na Litwie. Spółka nie prowadzi działalności operacyjnej.
- **AFORTI Limited LCC** – spółka zarejestrowana na Cyprze, która nie prowadzi działalności operacyjnej.

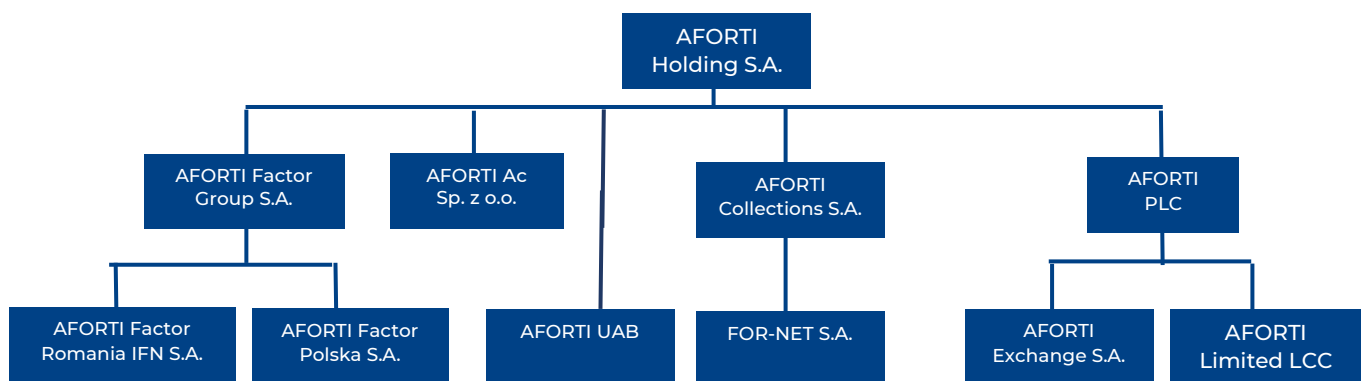
Podmioty objęte konsolidacją

- AFORTI Holding S.A. – podmiot dominujący
- AFORTI Factor Group S.A.
- AFORTI Factor Romania IFN S.A.
- AFORTI Collections S.A.
- AFORTI Factor Polska S.A.
- AFORTI Ac sp. z o.o.
- AFORTI Exchange S.A.
- FOR-NET S.A.
- AFORTI PLC

Podmioty nie objęte konsolidacją

- AFORTI, UAB
- AFORTI Limited LCC

SCHEMAT GRUPY KAPITAŁOWEJ AFORTI na dzień 31.12.2024 r.



Źródło: Emitent / Stan na 31 grudnia 2024 r.

Nazwa spółki	Siedziba	Dane rejestrowe	Kapitał zakładowy	Udział Jednostki Dominującej w kapitale zakładowym
AFORTI Holding S.A.	ul. Chałubińskiego 8, 00 – 613 Warszawa	KRS: 0000330108 REGON: 141800547 NIP: 525-245-37-55	9.042.514 PLN	0,08 % akcji
AFORTI Ac Sp. z o.o.	ul. Ogrodowa 58, 00 – 876 Warszawa	KRS: 0000313339 REGON: 141570047 NIP: 5242661216	6.180.000 PLN	100 % udziałów
AFORTI Collections S.A.	ul. Chałubińskiego 8, 00 – 613 Warszawa	KRS: 0000639964 REGON: 365362973 NIP: 7010620699	8.361.875 PLN	93.39 % akcji
AFORTI Exchange S.A.	ul. Ogrodowa 58, 00 – 876 Warszawa	KRS: 0000719620 REGON: 146332039 NIP: 9512360841	21.583.696 PLN	100 % akcji pośrednio przez Aforti PLC
AFORTI Factor Polska S.A.	ul. Ogrodowa 58, 00 – 876 Warszawa	KRS: 0000274431 REGON: 14084631700000 NIP: 1070006505	27.128.350 PLN	99,93 % akcji pośrednio przez Aforti Factor Group S.A. i Aforti PLC
AFORTI Factor Group S.A.	ul. Ogrodowa 58, 00 – 876 Warszawa	KRS: 0000436229 REGON: 146346308 NIP: 5252540891	29.501.690 PLN	96,63 % akcji oraz pośrednio 1,27 % poprzez spółki zależne: Aforti Collections S.A., Aforti Factor Polska S.A., Aforti AC sp. z o.o.
For-Net S.A.	ul. Konecznego 4/1u 31-216 Kraków	KRS: 0000102675 REGON: 277580416 NIP: 9542380541	4.156.500 PLN	99,99% akcji pośrednio przez Aforti Collections S.A.
AFORTI Factor Romania IFN S.A.	Romania, Bucharest, 020334, 2nd District, 4B Gara Herastrau Street, 10th floor, registered with	Trade Registry no. J40/5254/2018, Id No (tax no.): 39199589 registered in the Non-Banking Financial	7.959.089 RON	99,998 % akcji pośrednio przez Aforti Factor Group S.A., pozostałe 0,002 % akcji posiada Pan Klaudiusz Sytek

	the Bucharest Trade Registry Office, under	Institutions General Register held by the National Bank of Romania under no. RG-PJR-41-110339/26.10.2018		
AFORTI, UAB	Mėsinių gatvė 5, Vilnius 01133, Lietuva	305207212	400.000 EUR	100 % akcji
AFORTI Limited LCC	Arh. Makarioy III, 74, AMARANTON COURT, Floor 3, Mesa Geitonia, 4003, Limassol, Cypr	Trade Registry no. HE 388355 CUI: C388355	1.000 EUR	100 % udziałów pośrednio poprzez Aforti PLC
AFORTI PLC	10 Orange Street, Haymarket, London, England, WC2H 7DQ	Company number 12821204	426.088,77 GBP	80,39 % akcji

Źródło: Emitent

INFORMACJE DOTYCZĄCE LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH PRZEZ EMITENTA, W PRZELICZENIU NA PEŁNE ETATY

Na koniec IV kwartału 2024 roku w spółce AFORTI Holding S.A. zatrudnione były 2 osoby w przeliczeniu na pełne etaty oraz 1 osoby w oparciu o umowy cywilnoprawne, kontrakty menedżerskie oraz powołania na członka zarządu. W całej Grupie Kapitałowej AFORTI na terenie Polski oraz krajów zagranicznych (Rumunia, Wielka Brytania) zatrudnionych było 66 osób w przeliczeniu na pełne etaty oraz 69 osoby w oparciu o umowy cywilno-prawne, kontrakty menadżerskie (w tym powołania na członka zarządu).

2.

**Kwartalne skrócone
skonsolidowane sprawozdanie
finansowe – wybrane dane
finansowe Grupy Kapitałowej
AFORTI**

Zastrzeżenie Spółki.

Prezentowane poniżej dane finansowe zostały opracowane z dołożeniem należytej staranności na podstawie danych dostępnych Spółce. Emitent wskazuje, iż wyniki jednostkowe Spółki dominującej przygotowano tylko na podstawie dokumentów i wiedzy o zdarzeniach gospodarczych dostępnych Emitentowi. Pomimo wielokrotnych pism skierowanych do Zarządcy Przymusowego, nie przekazał on Spółce kompletnej dokumentacji finansowej Spółki będącej w jego posiadaniu, Spółka nie ma wiedzy o operacjach gospodarczych wykonywanych przez zarządcę przymusowego ani transakcjach bankowych. Z tego powodu prezentowane dane finansowe mogą być obarczone ryzykiem błędu. Wyniki jednostkowe Spółki dominującej zostały skonsolidowane z wynikami pozostałych Spółek z Grupy Kapitałowej. W tych okolicznościach Spółka nie może zagwarantować kompletności poniższych jednostkowych, a w konsekwencji i skonsolidowanych wyników finansowych.

BILANS

Tabela 1. Skonsolidowany Bilans na dzień 31.12.2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	stan na dzień 31.12.2024	stan na dzień 31.12.2023
A	AKTYWA TRWAŁE	14 246 995,85	22 369 510,94
I	Wartości niematerialne i prawne	728 659,75	1 332 777,25
1	Koszty zakończonych prac rozwojowych	232 758,29	735 281,35
2	Wartość firmy	0,00	0,01
3	Inne wartości niematerialne i prawne	4 805,18	18 399,61
4	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	491 096,28	579 096,28
II	Wartość firmy z konsolidacji	0,00	0,00
1	Wartość firmy z konsolidacji - jednostki zależne	0,00	0,00
III	Rzeczowe aktywa trwałe	966 674,41	1 455 082,14
1	Środki trwałe	966 674,41	1 393 170,25
a	grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	0,00	0,00
b	budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	859 682,49	1 107 065,71
c	urządzenia techniczne i maszyny	56 160,74	193 537,94
d	środki transportu	7 488,98	8 905,69
e	inne środki trwałe	43 342,20	83 660,91
2	Środki trwałe w budowie	0,00	61 911,89
3	Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
IV	Należności długoterminowe	284 558,78	359 997,31
1	Od jednostek powiązanych	0,00	0,00

2	Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3	Od jednostek pozostałych	284 558,78	359 997,31
V	Inwestycje długoterminowe	5 123 931,51	4 975 749,62
1	Nieruchomości	0,00	0,00
2	Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
3	Długoterminowe aktywa finansowe	5 123 931,51	4 975 749,62
a	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b	w pozostałych jednostkach, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
c	w pozostałych jednostkach	5 123 931,51	4 975 749,62
	- udziały lub akcje	0,00	4 971 441,75
	- inne papiery wartościowe	4 232,42	4 307,88
	- udzielone pożyczki	0,06	(0,01)
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	5 119 699,03	0,00
4	Inne inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
VI	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 143 171,40	14 245 904,62
1	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	7 042 087,36	13 105 742,24
2	Inne rozliczenia międzyokresowe	101 084,04	1 140 162,38
B	AKTYWA OBROTOWE	40 553 017,14	66 094 378,52
I	Zapasy	31 747,55	14 897,03
1	Materiały	0,00	0,00
2	Półprodukty i produkty w toku	0,00	0,00
3	Produkty gotowe	0,00	0,00
4	Towary	0,00	0,00
5	Zaliczki na dostawy	31 747,55	14 897,03
II	Należności krótkoterminowe	29 087 451,71	41 214 229,88
1	Należności od jednostek powiązanych	303 781,10	378 376,83
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	84 784,57	72 934,03
	- do 12 miesięcy	84 784,57	72 934,03
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	218 996,53	305 442,80
2	Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	0,00	0,00
2	Należności od pozostałych jednostek	28 783 670,61	40 835 853,05

a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	2 168 152,54	2 759 277,28
	- do 12 miesięcy	2 168 152,54	2 759 277,28
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	1 840 155,61	1 336 168,41
c	inne	24 775 362,46	36 632 658,02
d	dochodzone na drodze sądowej	0,00	107 749,34
III	Inwestycje krótkoterminowe	6 175 299,65	17 692 355,33
1	Krótkoterminowe aktywa finansowe	6 175 299,65	17 692 355,33
a	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b	w pozostałych jednostkach	5 665 138,91	16 673 310,94
	- udziały lub akcje	500 000,00	500 000,00
	- inne papiery wartościowe	460 363,95	586 466,98
	- udzielone pożyczki	4 704 774,96	15 551 371,96
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	35 472,00
c	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	510 160,74	1 019 044,39
	- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	508 867,82	1 019 044,39
	- inne środki pieniężne	1 292,92	0,00
	- inne aktywa pieniężne	0,00	0,00
2	Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00	0,00
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	5 258 518,23	7 172 896,28
C	Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	0,00	0,00
D	Udziały (akcje) własne	66 419 892,00	66 419 892,00
AKTYWA RAZEM		121 219 904,99	154 883 781,46

Źródło: Emitent

Lp.	Tytuł	stan na dzień 31.12.2024	stan na dzień 31.12.2023
A	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	(195 378 581,48)	(152 366 777,38)
I	Kapitał (fundusz) podstawowy	9 042 514,00	9 042 514,00
II	Kapitał (fundusz) zapasowy	64 036 594,71	64 036 594,71
	- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	55 871 302,80	55 871 302,80
III	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00
	- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	0,00	0,00
IV	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	9 000 000,00	9 000 000,00
	- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
	- na udziały (akcje) własne	9 000 000,00	9 000 000,00
V	Zysk (strata) z lat ubiegłych	(269 342 157,45)	(216 959 800,38)
VI	Zysk (strata) netto	(13 110 554,90)	(21 967 791,72)
X	Odpisy z zysku netto wciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	4 995 022,16	4 481 706,01
B	Kapitały mniejszości	4 897 377,29	7 207 734,43

C	Ujemna wartość firmy jednostek podporządkowanych	0,00	0,00
I	Ujemna wartość firmy — jednostki zależne	0,00	0,00
II	Ujemna wartość firmy — jednostki współzależne	0,00	0,00
D	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	311 701 109,18	300 042 824,41
I	Rezerwy na zobowiązania	1 155 706,30	365 976,76
1	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	5 810,06	2 131,11
2	Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	148 728,37	110 703,67
	- długoterminowa	0,00	0,00
	- krótkoterminowa	148 728,37	110 703,67
3	Pozostałe rezerwy	1 001 167,87	253 141,98
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	1 001 167,87	253 141,98
II	Zobowiązania długoterminowe	140 113 166,51	219 487 693,46
1	Wobec jednostek powiązanych	0,00	0,00
2	Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3	Wobec pozostałych jednostek	140 113 166,51	219 487 693,46
a	kredyty i pożyczki	118 476 108,93	197 001 368,30
b	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	1 717 800,00	1 810 552,07
c	inne zobowiązania finansowe	161 816,34	404 604,56
d	zobowiązania wekslowe	19 424 790,93	19 508 962,30
e	Inne	332 650,31	762 206,23
III	Zobowiązania krótkoterminowe	163 712 924,99	74 755 225,78
1	Wobec jednostek powiązanych	2 031 002,15	0,00
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	Inne	2 031 002,15	0,00
2	Zobowiązania wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	Inne	0,00	0,00
2	Wobec pozostałych jednostek	161 681 922,84	74 755 225,78
a	kredyty i pożyczki	126 008 819,74	40 861 958,22
b	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	174 835,15	589 799,50
c	inne zobowiązania finansowe	6 225 640,23	5 030 183,98
d	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności	6 635 386,12	5 684 588,72
	- do 12 miesięcy	6 635 386,12	5 684 588,72
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
e	zaliczki otrzymane na dostawy	8 318,78	113 877,21
f	zobowiązania wekslowe	2 404 980,52	3 428 448,17
g	z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	16 911 284,72	14 628 906,19

h	z tytułu wynagrodzeń	500 988,15	492 896,33
i	Inne	2 811 669,43	3 924 567,46
3	Fundusze specjalne	0,00	0,00
IV	Rozliczenia międzyokresowe	6 719 311,38	5 433 928,41
1	Ujemna wartość firmy	247 127,42	342 789,64
2	Inne rozliczenia międzyokresowe	6 472 183,96	5 091 138,77
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	6 472 183,96	5 091 138,77
	PASYWA RAZEM	121 219 904,99	154 883 781,46

Źródło: Emitent

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT – WARIANT PORÓWNAWCZY
Tabela 2. Skonsolidowany Rachunek Zysków i Strat za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
A	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	77 838 637,71	194 159 186,61	501 865 645,13	1 759 185 489,18
-	od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	3 972 300,96	2 909 266,64	14 951 402,18	12 240 112,72
II	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	73 866 336,75	191 249 919,97	486 914 242,95	1 746 945 376,46
B	Koszty działalności operacyjnej	78 258 012,26	196 948 839,26	504 767 837,19	1 769 562 809,46
I	Amortyzacja	134 174,32	240 498,75	674 934,29	1 029 700,89
II	Zużycie materiałów i energii	71 031,75	39 056,09	158 965,28	285 337,37
III	Usługi obce	1 522 392,60	2 957 673,30	7 861 190,54	10 813 552,12
IV	Podatki i opłaty, w tym:	169 366,75	301 596,11	897 003,91	1 322 520,72
	- podatek akcyzowy	0,00	0,00	0,00	0,00
V	Wynagrodzenia	1 414 381,57	1 810 484,08	6 331 437,90	7 694 898,57
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	272 522,36	285 838,62	1 182 335,53	1 463 948,53
	- emerytalne	24 804,57	11 312,00	353 979,87	420 575,10
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	725 580,87	210 454,61	981 377,98	906 733,42
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	73 948 562,04	191 103 237,70	486 680 591,76	1 746 046 117,84
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	(419 374,55)	(2 789 652,65)	(2 902 192,06)	(10 377 320,28)
D	Pozostałe przychody operacyjne	208 562,02	207 228,29	1 692 933,14	1 377 754,63
I	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	12 727,21	0,00	37 943,20
II	Dotacje	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	128 828,41	(3 761,59)	156 818,14	13 322,26
IV	Inne przychody operacyjne	79 733,61	198 262,67	1 536 115,00	1 326 489,17
E	Pozostałe koszty operacyjne	212 364,47	(93 827,18)	5 045 846,99	1 118 219,89
I	Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00	9 302,79	39 655,17	9 302,79
II	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	15 020,19	(11 807,02)	27 777,69	14 583,01
III	Inne koszty operacyjne	197 344,28	(91 322,95)	4 978 414,13	1 094 334,09

F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	(423 177,00)	(2 488 597,18)	(6 255 105,91)	(10 117 785,54)
G	Przychody finansowe	3 643,27	352 490,58	194 172,64	12 315 464,87
I	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
a)	od jednostek powiązanych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
b)	od jednostek pozostałych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Odsetki, w tym:	10 810,76	7 757,84	92 116,84	88 683,83
-	od jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Zysk ze zbycia inwestycji	0,00	113 828,51	0,00	11 249 689,71
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Aktualizacja wartości inwestycji	5 039,47	0,00	5 039,47	0,00
V	Inne	(12 206,96)	230 904,23	97 016,33	977 091,33
H	Koszty finansowe	346 883,21	7 132 649,61	9 500 096,37	26 942 926,77
I	Odsetki, w tym:	360 592,47	6 488 412,31	9 329 924,89	25 099 414,52
-	dla jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	(64 318,44)	192 389,31	0,00	234 377,07
IV	Inne	50 609,18	451 847,99	170 171,48	1 609 135,18
I	Zysk (strata) na sprzedaży całości lub części udziałów jednostek podporządkowanych	0,00	0,00	0,00	0,00
J	Zysk (strata) z działalności gospodarczej (F+G-H+/-I)	(766 416,94)	(9 268 756,21)	(15 561 029,64)	(24 745 247,44)
K	Odpis wartości firmy	0,00	0,00	0,00	0,00
I	Odpis wartości firmy — jednostki zależne	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Odpis wartości firmy — jednostki współzależne	0,00	0,00	0,00	0,00
L	Odpis ujemnej wartości firmy	23 915,56	23 915,56	95 662,23	95 662,23
I	Odpis ujemnej wartości firmy — jednostki zależne	23 915,56	23 915,56	95 662,23	95 662,23
II	Odpis ujemnej wartości firmy — jednostki współzależne	0,00	0,00	0,00	0,00
M	Zysk (strata) z udziałów w jednostkach podporządkowanych wycenianych metodą praw własności	0,00	0,00	0,00	0,00
N	Zysk (strata) brutto (J-K+L+/-M)	(742 501,38)	(9 244 840,65)	(15 465 367,41)	(24 649 585,21)
O	Podatek dochodowy	11 356,40	64 932,50	(44 419,52)	13 236,06

P	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenie zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00	0,00	0,00
Q	Zyski (straty) mniejszości	(180 996,26)	(716 293,28)	(2 310 392,99)	(2 695 029,55)
R	Zysk (strata) netto (N-O-P+/-Q)	(572 861,52)	(8 593 479,87)	(13 110 554,90)	(21 967 791,72)

Źródło: Emitent

RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH (CASH FLOW)

Tabela 3. Skonsolidowany Rachunek Przepływów Pieniężnych za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
A	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I	Zysk (strata) netto	(572 861,52)	(8 593 479,87)	(13 110 554,90)	(21 967 791,72)
II	Korekty razem	971 677,83	7 745 882,25	14 068 096,91	23 868 029,67
1	Zyski (straty mniejszości)	(180 996,26)	(716 293,28)	(2 310 392,99)	(2 695 029,55)
2	Zysk (strata) z udziałów (akcji) w jednostkach wycenianych metodą praw własności	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Amortyzacja	134 174,32	240 498,75	674 934,29	1 029 700,89
4	Odpisy wartości firmy	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Odpisy ujemnej wartości firmy	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	(4 488,84)	335 958,52	(145 028,64)	511 090,77
7	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	349 742,50	626 157,23	1 933 671,99	16 401 150,88
8	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	(69 357,91)	75 136,38	34 615,70	(11 043 953,05)
9	Zmiana stanu rezerw	(84 173,83)	(105 334,66)	789 729,55	(648 141,83)
10	Zmiana stanu zapasów	(4 925,81)	2 845,37	(16 850,52)	14 647,29
11	Zmiana stanu należności	(791 531,42)	(4 039 598,91)	(5 148 631,32)	(6 256 678,02)
12	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	1 844 291,15	5 727 385,40	9 530 642,08	17 443 708,05
13	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(101 889,15)	6 620 947,43	10 302 494,21	6 133 998,10
14	Inne korekty	(119 166,92)	(1 021 819,98)	(1 577 087,45)	2 977 536,14
III	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I ± II)	398 816,31	(847 597,62)	957 542,01	1 900 237,95
B	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I	Wpływy	5,42	15 785,82	133 584,92	2 249 871,85
1	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	5 795,65	7 406,50	109 305,28
2	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Z aktywów finansowych, w tym:	5,42	9 990,17	126 178,42	2 140 566,57
a)	w jednostkach powiązanych	0,00	9 705,34	0,00	2 140 205,37
b)	w pozostałych jednostkach	5,42	284,83	126 178,42	361,20
-	zbycie aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
-	dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00

-	splata udzielonych pożyczek długoterminowych	5,42	284,83	75,39	361,20
-	odsetki	0,00	0,00	0,00	0,00
-	inne wpływy z aktywów finansowych	0,00	0,00	126 103,03	0,00
4	Inne wpływy inwestycyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Wydatki	34 890,92	(219 268,75)	53 931,37	1 357 116,24
1	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	34 890,92	29 487,54	53 931,37	290 284,72
2	Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	(248 756,29)	0,00	1 066 831,52
a)	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
b)	w pozostałych jednostkach	0,00	(248 756,29)	0,00	1 066 831,52
-	nabycie aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
-	udzielone pożyczki długoterminowe	0,00	(248 756,29)	0,00	1 066 831,52
4	Dywidendy i inne udziały w zyskach wypłacone udziałowcom (akcjonariuszom) mniejszościowym	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Inne wydatki inwestycyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	(34 885,50)	235 054,57	79 653,55	892 755,61
C	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I	Wpływy	237 747,46	1 328 192,54	1 339 423,69	17 936 658,45
1	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Kredyty i pożyczki	226 936,70	1 320 434,70	1 247 306,85	17 847 974,62
3	Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Inne wpływy finansowe	10 810,76	7 757,84	92 116,84	88 683,83
II	Wydatki	619 339,97	346 428,45	2 885 502,89	21 392 379,84
1	Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Splaty kredytów i pożyczek	0,00	67 600,00	27 400,00	2 104 265,50
5	Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	32 500,00
6	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	20 249,06	59 087,64	97 294,97
8	Odsetki	360 553,26	633 915,07	2 025 788,83	16 489 834,71
9	Inne wydatki finansowe	258 786,71	(375 335,68)	773 226,42	2 668 484,66
III	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	(381 592,51)	981 764,09	(1 546 079,20)	(3 455 721,39)

D	Przepływy pieniężne netto, razem (A.III ± B.III ± C.III)	(17 661,70)	369 221,04	(508 883,65)	(662 727,83)
E	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(17 661,70)	369 221,04	(508 883,65)	(662 727,83)
-	zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00	0,00	0,00
F	Środki pieniężne na początek okresu	527 822,44	649 823,35	1 019 044,39	1 681 772,22
G	Środki pieniężne na koniec okresu (F±E), w tym:	510 160,74	1 019 044,39	510 160,74	1 019 044,39
-	o ograniczonej możliwości dysponowania	0,00	0,00	0,00	0,00

Źródło: Emitent

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
Tabela 4. Skonsolidowane Zestawienie Zmian w Kapitale Własnym za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
I.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	(194 841 217,37)	(142 524 212,91)	(152 366 777,37)	(111 924 201,35)
-	zmiany zasad (polityki) rachunkowości			0,00	0,00
-	korekty błędów podstawowych			0,00	0,00
I.a.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	(194 841 217,37)	(142 524 212,91)	(152 366 777,37)	(111 924 201,35)
1	Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	wydania udziałów (emisji akcji)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	aport	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	umorzenie udziałów (akcji)	0,00	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00
2	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	64 036 594,71	64 036 594,71	64 036 594,71	64 036 594,71
2.1.	Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	emisji akcji powyżej wartości nominalnej,	0,00	0,00	0,00	0,00
-	z podziału zysku (ustawowo)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	wydania udziałów (emisji akcji) - w trakcie rejestracji	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu przeniesienia na kapitał rez.)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	pokrycia straty	0,00	0,00	0,00	0,00
-	przeniesienie na kapitał podstawowy (rejestracja akcji)	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	64 036 594,71	64 036 594,71	64 036 594,71	64 036 594,71

3	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00	0,00
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu odpisów z zysku)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	zwiększenie z tytułu przeniesienia z kap. Zapasowego	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	wypłata dywidendy	0,00	0,00	0,00	0,00
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00
5	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	(275 831 742,84)	(222 752 203,72)	(216 959 800,38)	(166 682 674,41)
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	(61 524 106,73)	(46 217 312,33)	(46 914 494,38)	3 362 631,59
-	zmiany zasad (polityki) rachunkowości			0,00	0,00
-	korekty błędów podstawowych	0,00	0,01	(14 609 612,35)	(14 609 612,35)
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	(61 524 106,73)	(46 217 312,32)	(61 524 106,73)	(11 246 980,76)
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	(697 182,06)	0,00	(35 667 513,62)
-	podziału zysku z lat ubiegłych	0,00	(697 182,06)	0,00	(35 667 513,62)
b	zmniejszenie	0,00	0,00	0,00	0,00
-	pokrycie strat	0,00	0,00	0,00	0,00
-	wypłata dywidendy	0,00	0,00	0,00	0,00
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	(61 524 106,73)	(46 914 494,38)	(61 524 106,73)	(46 914 494,38)
5.4.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu (-)	(207 818 050,72)	(170 045 306,00)	(170 045 306,00)	(170 045 306,00)
-	zmiany zasad (polityki) rachunkowości	0,00	0,00	0,00	0,00
-	korekty błędów podstawowych	0,00	0,00	0,00	0,00
5.5.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	(207 818 050,72)	(170 045 306,00)	(170 045 306,00)	(170 045 306,00)
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	(37 772 744,72)	0,00

-	przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	0,00	0,00	(37 772 744,72)	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	0,00	0,00	0,00	0,00
5.6.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	(207 818 050,72)	(170 045 306,00)	(207 818 050,72)	(170 045 306,00)
5.7	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	(269 342 157,45)	(216 959 800,38)	(269 342 157,45)	(216 959 800,38)
6.	Wynik netto	(537 364,11)	(9 145 382,42)	(8 115 532,74)	(17 486 085,71)
a	zysk netto	(572 861,52)	(8 593 479,87)	(13 110 554,90)	(21 967 791,72)
b	strata netto (wielkość ujemna)	0,00	0,00	0,00	0,00
c	odpisy z zysku (wielkość ujemna)	35 497,41	(551 902,55)	4 995 022,16	4 481 706,01
II	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	(195 378 581,48)	(152 366 777,38)	(195 378 581,48)	(152 366 777,38)
III	Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	(195 378 581,48)	(152 366 777,38)	(195 378 581,48)	(152 366 777,38)

źródło: Emitent

Tabela 5. Wybrane dane finansowe spółek z Grupy Kapitałowej AFORTI niepodlegających konsolidacji na dzień 31.12.2024 r. [dane w tys. EUR]

AFORTI UAB	31.12.2024
Przychody za sprzedaży	0 EUR
Zysk (strata) netto	- 4,6 tys. EUR
Suma bilansowa	19,1 tys. EUR

Źródło: Emitent

Spółka AFORTI UAB nie jest konsolidowana, gdyż nie prowadzi działalność operacyjnej, tj. zastosowano zwolnienie z art. 58 ust. 1 Ustawy o rachunkowości.

AFORTI Limited LCC	31.12.2024
Przychody za sprzedaży	0 EUR
Zysk (strata) netto	0 EUR
Suma bilansowa	0,4 tys. EUR

Źródło: Emitent

Spółka AFORTI Limited LCC nie jest konsolidowana, gdyż nie prowadzi działalność operacyjnej, tj. zastosowano zwolnienie z art. 58 ust. 1 Ustawy o rachunkowości.

3.

**Kwartalne skrócone jednostkowe
sprawozdanie finansowe –
wybrane JEDNOSTKOWE dane
finansowe AFORTI Holding S.A**

Zastrzeżenie Spółki.

Prezentowane poniżej dane finansowe zostały opracowane z dołożeniem należytej staranności na podstawie danych dostępnych Spółce. Emitent wskazuje, iż wyniki jednostkowe Spółki dominującej przygotowano tylko na podstawie dokumentów i wiedzy o zdarzeniach gospodarczych dostępnych Emitentowi. Pomimo wielokrotnych pism skierowanych do Zarządcy Przymusowego, nie przekazał on Spółce kompletnej dokumentacji finansowej Spółki będącej w jego posiadaniu, Spółka nie ma wiedzy o operacjach gospodarczych wykonywanych przez zarządcę przymusowego ani transakcjach bankowych. Z tego powodu prezentowane dane finansowe mogą być obarczone ryzykiem błędu. W tych okolicznościach Spółka nie może zagwarantować kompletności poniższych jednostkowych wyników finansowych.

BILANS

Tabela 6. Jednostkowy Bilans na dzień 31.12.2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	stan na dzień 31.12.2024	stan na dzień 31.12.2023
A	AKTYWA TRWAŁE	313 938 392,73	314 842 209,28
I	Wartości niematerialne i prawne	4 805,18	13 760,83
1	Koszty zakończonych prac rozwojowych	0,00	0,00
2	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00	0,00
3	Inne wartości niematerialne i prawne	4 805,18	13 760,83
4	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
II	Rzeczowe aktywa trwałe	6 641,94	251 163,07
1	Środki trwałe	6 641,94	251 163,07
a	grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	0,00	0,00
b	budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	0,00	209 086,56
c	urządzenia techniczne i maszyny	6 641,94	24 705,22
d	środki transportu	0,00	8 905,69
e	inne środki trwałe	0,00	8 465,60
2	Środki trwałe w budowie	0,00	0,00
3	Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00	0,00
III	Należności długoterminowe	275 118,55	303 770,35
1	Od jednostek powiązanych	0,00	0,00
2	Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3	Od jednostek pozostałych	275 118,55	303 770,35
IV	Inwestycje długoterminowe	312 229 652,32	312 212 404,79

1	Nieruchomości	0,00	0,00
2	Wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
3	Długoterminowe aktywa finansowe	312 229 652,32	312 212 404,79
a	w jednostkach powiązanych	312 229 652,32	312 212 404,79
	- udziały lub akcje	309 831 961,08	309 831 961,08
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	2 397 691,24	2 380 443,71
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b	w pozostałych jednostkach, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
c	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
4	Inne inwestycje długoterminowe	0,00	0,00
V	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 422 174,74	2 061 110,24
1	Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	1 422 174,74	1 422 174,74
2	Inne rozliczenia międzyokresowe	0,00	638 935,50
B	AKTYWA OBROTOWE	147 421 271,34	143 106 448,20
I	Zapasy	0,00	0,00
1	Materiały	0,00	0,00
2	Półprodukty i produkty w toku	0,00	0,00
3	Produkty gotowe	0,00	0,00
4	Towary	0,00	0,00
5	Zaliczki na dostawy	0,00	0,00
II	Należności krótkoterminowe	28 981 398,22	27 590 480,34
1	Należności od jednostek powiązanych	15 436 752,20	14 617 415,80
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	7 705 201,17	6 884 461,31
	- do 12 miesięcy	7 705 201,17	6 884 461,31
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	7 731 551,03	7 732 954,49
2	Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	0,00	0,00
3	Należności od pozostałych jednostek	13 544 646,02	12 973 064,54
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	969 410,22	941 258,69
	- do 12 miesięcy	969 410,22	941 258,69
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00

b	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	973 294,30	441 953,86
c	inne	11 601 941,50	11 589 851,99
d	dochodzone na drodze sądowej	0,00	0,00
III	Inwestycje krótkoterminowe	116 925 532,66	113 801 878,65
I	Krótkoterminowe aktywa finansowe	116 925 532,66	113 801 878,65
a	w jednostkach powiązanych	116 402 052,31	113 294 027,33
	- udziały lub akcje	116 402 052,31	113 294 027,33
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
b	w pozostałych jednostkach	500 000,00	500 000,00
	- udziały lub akcje	500 000,00	500 000,00
	- inne papiery wartościowe	0,00	0,00
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00
c	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	23 480,35	7 851,32
	- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	23 480,35	7 851,32
	- inne środki pieniężne	0,00	0,00
	- inne aktywa pieniężne	0,00	0,00
2	Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00	0,00
IV	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 514 340,46	1 714 089,21
C	Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy	0,00	0,00
D	Udziały (akcje) własne	62 631,75	62 631,75
AKTYWA RAZEM		461 422 295,82	458 011 289,23

Źródło: Emitent

Lp.	Tytuł	stan na dzień 31.12.2024	stan na dzień 31.12.2023
A	KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	187 887 438,68	194 872 225,66
I	Kapitał (fundusz) podstawowy	9 042 514,00	9 042 514,00
II	Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	103 440 080,47	103 440 080,47
	- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	55 871 302,80	55 871 302,80
III	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	77 448 069,53	77 448 069,53
	- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	77 448 069,53	77 448 069,53
IV	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	9 000 000,00	9 000 000,00
	- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	0,00	0,00
	- na udziały (akcje) własne	9 000 000,00	9 000 000,00
V	Zysk (strata) z lat ubiegłych	(4 145 720,31)	24 931 983,92
VI	Zysk (strata) netto	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)
VII	Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00	0,00

B	ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	273 534 857,14	263 139 063,57
I	Rezerwy na zobowiązania	175 000,00	0,00
1	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,00	0,00
2	Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne	0,00	0,00
	- długoterminowa	0,00	0,00
	- krótkoterminowa	0,00	0,00
3	Pozostałe rezerwy	175 000,00	0,00
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	175 000,00	0,00
II	Zobowiązania długoterminowe	132 240 862,26	207 940 013,65
1	Wobec jednostek powiązanych	1 806 081,27	874 961,70
2	Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
3	Wobec pozostałych jednostek	130 434 780,99	207 065 051,95
a	kredyty i pożyczki	109 292 190,06	185 745 537,58
b	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	1 717 800,00	1 810 552,07
c	inne zobowiązania finansowe	0,00	0,00
d	zobowiązania wekslowe	19 424 790,93	19 508 962,30
e	inne	0,00	0,00
III	Zobowiązania krótkoterminowe	141 002 535,27	55 082 590,31
1	Wobec jednostek powiązanych	5 135 503,61	3 769 329,24
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności	733 096,58	531 551,33
	- do 12 miesięcy	733 096,58	531 551,33
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	4 402 407,03	3 237 777,91
2	Zobowiązania wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy	0,00	0,00
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
b	inne	0,00	0,00
3	Wobec pozostałych jednostek	135 867 031,66	51 313 261,07
a	kredyty i pożyczki	116 984 624,58	34 739 957,99
b	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00
c	inne zobowiązania finansowe	0,00	78 737,41
d	z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności	3 983 441,85	3 383 525,62
	- do 12 miesięcy	3 983 441,85	3 383 525,62
	- powyżej 12 miesięcy	0,00	0,00
e	zaliczki otrzymane na dostawy	0,00	0,00
f	zobowiązania wekslowe	869 056,00	869 056,00
g	z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń i innych	12 476 587,33	10 580 608,74

h	z tytułu wynagrodzeń	7 949,65	26 726,94
i	inne	1 545 372,25	1 634 648,37
3	Fundusze specjalne	0,00	0,00
IV	Rozliczenia międzyokresowe	116 459,61	116 459,61
1	Ujemna wartość firmy	0,00	0,00
2	Inne rozliczenia międzyokresowe	116 459,61	116 459,61
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	116 459,61	116 459,61
	PASYWA RAZEM	461 422 295,82	458 011 289,23

Źródło: Emitent

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT – WARIANT PORÓWNAWCZY
Tabela 7. Jednostkowy Rachunek Zysków i Strat za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
A	Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi,				
	w tym:	167 716,29	966 914,15	856 013,53	4 350 656,36
-	<i>od jednostek powiązanych</i>	167 716,29	966 914,15	856 013,53	4 341 604,36
I	Przychody netto ze sprzedaży produktów	167 716,29	966 914,15	856 013,53	4 350 656,36
II	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00	0,00		
III	Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00	0,00		
IV	Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00	0,00		
B	Koszty działalności operacyjnej	285 707,12	1 627 250,22	2 754 328,47	6 904 537,84
I	Amortyzacja	3 570,74	20 308,83	13 555,90	138 737,12
II	Zużycie materiałów i energii	911,08	5 122,16	11 954,96	54 750,90
III	Usługi obce	236 578,02	1 420 066,79	2 429 553,79	5 241 181,25
IV	Podatki i opłaty, w tym:	248,09	58 432,08	29 550,34	178 648,45
	- <i>podatek akcyzowy</i>	0,00	0,00	0,00	0,00
V	Wynagrodzenia	34 413,87	102 514,71	209 188,55	747 199,85
VI	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	9 985,32	18 808,32	57 038,67	149 972,68
	- <i>emerytalne</i>	3 318,49	7 718,48	17 198,68	51 623,10
VII	Pozostałe koszty rodzajowe	0,00	1 997,33	3 486,26	394 047,59
VIII	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00	0,00		
C	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	(117 990,83)	(660 336,07)	(1 898 314,94)	(2 553 881,48)
D	Pozostałe przychody operacyjne	6 473,03	2 103,10	58 831,72	702 798,98
I	Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	30 420,19
II	Dotacje	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Inne przychody operacyjne	6 473,03	2 103,10	58 831,72	672 378,79
E	Pozostałe koszty operacyjne	0,00	1 242,84	677 529,04	6 632,70
I	Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Inne koszty operacyjne	0,00	1 242,84	677 529,04	6 632,70

F	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	(111 517,80)	(659 475,81)	(2 517 012,26)	(1 857 715,20)
G	Przychody finansowe	520 008,72	268 926,29	3 173 659,96	12 299 400,59
I	Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
a)	od jednostek powiązanych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
b)	od jednostek pozostałych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Odsetki, w tym:	0,00	0,00	47 847,53	153 347,21
-	od jednostek powiązanych	0,00	0,00	47 847,53	153 291,29
III	Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	113 828,51	0,00	11 249 689,71
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
IV	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	514 877,37	0,00	3 108 024,98	0,00
V	Inne	5 131,35	155 097,78	17 787,45	896 363,67
H	Koszty finansowe	4 819,48	13 456 184,35	7 554 152,71	39 432 107,65
I	Odsetki, w tym:	43,24	5 921 435,62	7 454 413,49	23 129 745,77
-	dla jednostek powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00	0,00	0,00
	- w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00	7 398 172,13	0,00	15 127 312,72
IV	Inne	4 776,24	136 576,60	99 739,22	1 175 049,16
I	Zysk (strata) brutto (F+G-H)	403 671,44	(13 846 733,87)	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)
J	Podatek dochodowy	0,00	0,00	0,00	0,00
K	Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00	0,00		
L	Zysk (strata) netto (I-J-K)	403 671,44	(13 846 733,87)	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)

Źródło: Emitent

RACHUNEK PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH (CASH FLOW) METODĄ POŚREDNIĄ
Tabela 8. Jednostkowy Rachunek Przepływów Pieniężnych za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
A	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej				
I	Zysk (strata) netto	403 671,44	(13 846 733,87)	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)
II	Korekty razem	(397 870,58)	13 861 703,90	7 106 674,11	36 142 444,73
3	Amortyzacja	3 570,74	20 308,83	13 555,90	138 737,12
6	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	4,03	66 938,38	150 277,43	14 366 818,75
8	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	(514 877,37)	7 284 343,62	(3 108 024,98)	3 847 287,41
9	Zmiana stanu rezerw	0,00	(71 667,03)	175 000,00	(43 000,00)
10	Zmiana stanu zapasów	0,00	0,00	0,00	0,00
11	Zmiana stanu należności	(150 652,96)	93 249,86	(1 410 113,61)	2 379 486,07
12	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	264 384,70	6 031 954,09	10 307 281,21	15 105 709,04
13	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(299,72)	436 576,15	838 684,25	930 295,00
14	Inne korekty	0,00	0,00	140 013,91	(582 888,66)
III	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I ± II)	5 800,86	14 970,03	209 169,10	7 152 022,47
B	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej				
I	Wpływy	2 200,00	125 305,34	43 225,00	2 420 087,95
1	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00	0,00	52 373,58
2	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Z aktywów finansowych, w tym:	2 200,00	125 305,34	43 225,00	2 367 714,37
a)	w jednostkach powiązanych	2 200,00	125 305,34	30 600,00	2 361 914,37
b)	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00	12 625,00	5 800,00
-	zbycie aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
-	dywidendy i udziały w zyskach	0,00	0,00	0,00	0,00
-	spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	0,00	0,00	0,00	0,00
-	odsetki	0,00	0,00	0,00	0,00
-	inne wpływy z aktywów finansowych	0,00	0,00	12 625,00	5 800,00
4	Inne wpływy inwestycyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
II	Wydatki	0,00	6 228,00	0,00	2 741 791,44
1	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	6 228,00	0,00	6 228,00

2	Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00	0,00	2 735 563,44
a)	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00	0,00	2 735 563,44
b)	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00	0,00	0,00
-	nabycie aktywów finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
-	udzielone pożyczki długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Inne wydatki inwestycyjne	0,00	0,00	0,00	0,00
III	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	2 200,00	119 077,34	43 225,00	(321 703,49)
C	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej				
I	Wpływy	0,00	0,00	0,00	9 568 383,71
1	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Kredyty i pożyczki	0,00	0,00	0,00	9 415 036,50
3	Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Inne wpływy finansowe	0,00	0,00	0,00	153 347,21
II	Wydatki	4,03	136 665,53	236 765,07	16 634 388,85
1	Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Spłaty kredytów i pożyczek	0,00	47 600,00	27 400,00	1 202 456,98
5	Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00	0,00	0,00	0,00
6	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00	20 249,06	59 087,64	97 294,97
8	Odsetki	4,03	66 938,38	150 277,43	14 520 165,96
9	Inne wydatki finansowe	0,00	1 878,09	0,00	814 470,94
III	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	(4,03)	(136 665,53)	(236 765,07)	(7 066 005,14)
D	Przepływy pieniężne netto, razem (A.III ± B.III ± C.III)	7 996,83	(2 618,16)	15 629,03	(235 686,16)
E	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	7 996,83	(2 618,16)	15 629,03	(235 686,16)
-	zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00	0,00	0,00
F	Środki pieniężne na początek okresu	15 483,52	10 469,48	7 851,32	243 537,48
G	Środki pieniężne na koniec okresu (F±E), w tym:	23 480,35	7 851,32	23 480,35	7 851,32
-	o ograniczonej możliwości dysponowania				

Źródło: Emitent

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
Tabela 9. Jednostkowe Zestawienie Zmian w Kapitale Własnym za IV kwartał 2024 r. wraz z danymi porównawczymi [dane w PLN]

Lp.	Tytuł	01.10-31.12.2024	01.10-31.12.2023	01.01-31.12.2024	01.01-31.12.2023
I.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	187 483 767,24	208 718 959,53	194 872 225,66	223 793 380,01
-	korekty błędów podstawowych i zmiany zasad rachunkowości	0,00	0,00	0,00	0,00
		0,00	0,00	0,00	0,00
I.a.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	187 483 767,24	208 718 959,53	194 872 225,66	223 793 380,01
1	Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	wydania udziałów (emisji akcji)				
-	aport				
b	zmniejszenie (z tytułu)				
-	umorzenie udziałów (akcji)				
				
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00	9 042 514,00
2	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	103 440 080,47	103 440 080,47	103 440 080,47	103 440 080,47
2.1.	Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	emisji akcji powyżej wartości nominalnej,	0,00	0,00		
-	z podziału zysku (ustawowo)	0,00	0,00		
-	wydania udziałów (emisji akcji) - w trakcie rejestracji	0,00	0,00		
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	pokrycia straty				
-				
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	103 440 080,47	103 440 080,47	103 440 080,47	103 440 080,47
3	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu -	77 448 069,53	77 448 069,53	77 448 069,53	77 448 069,53

	<i>zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości</i>				
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	77 448 069,53	77 448 069,53	77 448 069,53	77 448 069,53
4	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00		
-				
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-				
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00	9 000 000,00
5	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	(4 145 720,31)	24 931 983,92	24 931 983,92	16 713 642,32
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	(4 145 720,31)	24 931 983,92	24 931 983,92	16 713 642,32
-	zmiany zasad (polityki) rachunkowości				
-	korekty błędów podstawowych	0,00	0,00	0,00	0,00
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	(4 145 720,31)	24 931 983,92	24 931 983,92	16 713 642,32
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	(29 077 704,23)	8 218 341,60
-	podziału zysku z lat ubiegłych	0,00	0,00	(29 077 704,23)	8 218 341,60
b	zmniejszenie	0,00	0,00	0,00	0,00
-	pokrycie strat	0,00	0,00		
-	przeniesienie na kapitał zapasowy	0,00	0,00		
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	(4 145 720,31)	24 931 983,92	(4 145 720,31)	24 931 983,92
5.4	Strata z lat ubiegłych na początek okresu (-)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	zmiany zasad (polityki) rachunkowości				
-	korekty błędów podstawowych				
5.5.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	0,00	0,00	0,00	0,00
a	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00
-	przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	0,00	0,00	0,00	0,00
b	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00	0,00	0,00

-	przeniesienie zysku z lat ubiegłych do pokrycia	0,00	0,00	0,00	0,00
5.6.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	0,00	0,00	0,00	0,00
5.7	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	(4 145 720,31)	24 931 983,92	(4 145 720,31)	24 931 983,92
6.	Wynik netto	403 671,44	(13 846 733,87)	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)
a	zysk netto	403 671,44	(13 846 733,87)	(6 897 505,01)	(28 990 422,26)
b	strata netto (wielkość ujemna)				
c	odpisy z zysku (wielkość ujemna)				
II	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	187 887 438,68	194 872 225,66	187 887 438,68	194 872 225,66
III	Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	187 887 438,68	194 872 225,66	187 887 438,68	194 872 225,66

źródło: Emitent

4.

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

Niniejszy raport, obejmujący dane za czwarty kwartał 2024 roku, nie podlegał badaniu ani przeglądowi przez biegłego rewidenta lub przez podmiot uprawniony do przeprowadzania kontroli sprawozdań finansowych. Raport prezentuje jednostkowe i skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmujące bilans – stan na dzień 31 grudnia 2024 roku oraz rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych oraz zestawienie zmian w kapitale własnym obejmujące dane narastająco za okres od początku roku do dnia 31 grudnia 2024 roku, wraz z danymi porównawczymi obejmującymi okres analogiczny za 2023 rok. Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu niniejszego skróconego sprawozdania finansowego za czwarty kwartał 2024 r. są zgodne z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. z późniejszymi zmianami, zwaną dalej „ustawą”. Zapisy księgowe są prowadzone według zasady kosztów historycznych, z wyjątkiem środków trwałych podlegających okresowym aktualizacjom wyceny według zasad określonych w ustawie oraz odrębnych przepisach, przez co wpływ inflacji nie jest uwzględniony. AFORTI Holding S.A. sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym.

4.1 Przychody i koszty.

Przychody i koszty są ujmowane zgodnie z zasadą memoriału, tj. w roku obrotowym, którego dotyczą, niezależne od terminu otrzymania lub dokonania płatności.

Spółka prowadzi ewidencję kosztów w układzie rodzajowym oraz sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym.

Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów ujmuje się w rachunku zysków i strat, gdy korzyści wynikające z praw własności do produktów, towarów i materiałów przekazano nabywcy.

4.2. Odsetki

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

4.3. Rachunek przepływów pieniężnych

Rachunek przepływów pieniężnych sporządzono metodą pośrednią.

4.4. Wartości niematerialne i prawne

Wartości niematerialne i prawne ujmuje się w księgach według cen ich nabycia lub kosztów poniesionych na ich wytworzenie i umarza metodą liniową przy zastosowaniu odpowiednich stawek amortyzacyjnych.

4.5. Środki trwałe

Wartość początkową środków trwałych ujmuje się w księgach według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty ich wartości.

Cena nabycia i koszt wytworzenia środków trwałych oraz środków trwałych w budowie obejmuje ogół ich kosztów poniesionych przez jednostkę za okres budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia do dnia przyjęcia do używania, w tym również koszt obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu ich finansowania i związane z nimi różnice kursowe, pomniejszony o przychody z tego tytułu.

Wartość początkową stanowiącą cenę nabycia lub koszt wytworzenia środka trwałego powiększają koszty jego ulepszenia, polegające na przebudowie, rozbudowie, modernizacji lub rekonstrukcji, powodującej, że wartość użytkowa tego środka po zakończeniu ulepszenia przewyższa posiadaną przy przyjęciu do używania wartość użytkową.

Środki trwałe amortyzowane są metodą liniową. Rozpoczęcie amortyzacji następuje w następnym miesiącu po przyjęciu środka trwałego do używania.

Składniki majątku o wartości początkowej poniżej 100 zł. spółka zalicza bezpośrednio w koszty zużycia materiałów. Składniki majątku o wartości początkowej od 100 zł. spółka zalicza do środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych i wprowadza do ewidencji bilansowej tych aktywów. Od tego rodzaju składników majątku spółka dokonuje odpisów amortyzacyjnych

4.6. Długoterminowe aktywa finansowe

Udziały i akcje w jednostkach podporządkowanych, pakiety kontrolne akcji jednostek zależnych i jednostek stowarzyszonych zaliczane do aktywów trwałych wycenia się według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Udziały (akcje) w innych jednostkach oraz inne inwestycje zaliczone do aktywów trwałych wycenia się: według cen nabycia pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

4.7. Krótkoterminowe aktywa finansowe

Udziały i akcje – w tym w jednostkach podporządkowanych, pakiety mniejszościowe akcji jednostek zależnych i jednostek stowarzyszonych, przeznaczonych do sprzedaży, niezaliczane do aktywów trwałych, wycenia się według wartości godziwej, a w szczególności:

a) w przypadku, gdy Spółka dokonywała sprzedaży części akcji/udziałów podobnych do akcji/udziałów, które w dalszym ciągu będą ujmowane, albo inne Spółki z Grupy Kapitałowej zawierały transakcje dla takich akcji/udziałów, to ceny obowiązujące w faktycznych transakcjach stanowią najlepsze oszacowanie wartości godziwej części aktywów finansowych, która będzie w dalszym ciągu ujmowana.

b) jeśli Spółka nie dysponuje ceną z ppkt a), to wybiera najlepszą metodę wyceny wartości godziwej akcji jednostek zależnych i jednostek stowarzyszonych, która będzie uwzględniać specyfikę jednostki, długość jej życia, przedmiot

działalności, warunki konkurencyjne na rynku jej działania, tak by wycena wartości akcji była wiarygodna i rynkowa.

Na dzień bilansowy, wartość akcji wyrażonych w walutach obcych wycenia się po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

Inne papiery wartościowe zaliczane do inwestycji krótkoterminowych, to papiery wartościowe płatne, wymagalne lub przeznaczone do zbycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub od daty ich założenia, wystawienia lub nabycia. Są to: inne niż udziały i akcje inwestycje krótkoterminowe w postaci papierów wartościowych, takich jak: obligacje, bony skarbowe NBP, certyfikaty inwestycyjne, prawa do poboru akcji, warranty subskrypcyjne, listy zastawne, skrypty dłużne, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych i inne niekwalifikujące się do długoterminowych aktywów finansowych.

Inwestycje krótkoterminowe wycenia się według wartości rynkowej. Inwestycje krótkoterminowe, dla których nie istnieje aktywny rynek, wycenia się w wartości godziwej.

4.8. Należności, roszczenia i zobowiązania, inne niż zaklasyfikowane jako aktywa i zobowiązania finansowe

Należności wykazuje się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny. Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego, zaliczanego odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych - zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizacyjny. Zobowiązania ujmuje się w księgach rachunkowych w kwocie wymagającej zapłaty.

Należności i zobowiązania wyrażone w walutach obcych wykazuje się na dzień ich powstania według średniego kursu Narodowego Banku Polskiego ogłoszonego dla danej waluty z dnia poprzedzającego ten dzień.

Na dzień bilansowy należności i zobowiązania wyrażone w walutach obcych wycenia się po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

4.9. Odpisy aktualizujące

Odpisów aktualizujących dokonuje się od należności oraz krótkoterminowych aktywów finansowych (z wyłączeniem akcji i udziałów), których ściągalność jest wątpliwa, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty stosując następujące zasady:

- a) od należności zgłoszonych likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym, od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości,

b) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego,

c) do wysokości należności określonej zapisami postępowania układowego, jako kwoty przewidzianej do umorzenia lub w pełnej wysokości, w przypadku, gdy kontrahent zalega z zapłatą uzgodnionych rat postępowania układowego.

4.10. Rezerwy i aktywa z tytułu podatku dochodowego

Rezerwę na podatek dochodowy tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego wymagającej w przyszłości zapłaty w związku z wystąpieniem dodatnich różnic przejściowych. Przejściowe różnice dodatnie powodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości.

Wysokość rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązującego w roku powstania obowiązku podatkowego, to jest w roku realizacji różnic przejściowych.

Przy ustaleniu rezerwy należy uwzględnić stan rozliczeń różnicy ujemnej (o ile wystąpiła) zaksięgowanej na koncie „Aktywa z tytułu podatku odroczonego” według stanu na ostatni dzień poprzedniego roku obrotowego.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej do odliczenia w latach przyszłych, stosując zasadę ostrożności – Spółka tworzy Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego na połowę straty podatkowej, którą zgodnie z przepisami ma prawo odliczyć w kolejnych 5 latach.

4.11. 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.

4.12. Rezerwy na zobowiązania

Rezerwy na straty i zobowiązania wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości. Rezerwy tworzone są na: pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa – przyszłe straty lub zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować. Rezerwy są tworzone w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych w zależności od okoliczności, z których strata wynika.

4.13. Klasyfikacja instrumentów finansowych

Instrumenty finansowe ujmowane są oraz wyceniane zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 roku w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych. Zasady wyceny i ujawniania aktywów finansowych opisane w poniższej nocie nie dotyczą instrumentów finansowych wyłączonych z Rozporządzenia w tym w szczególności udziałów i akcji w jednostkach podporządkowanych, praw i zobowiązań wynikających z umów leasingowych i ubezpieczeniowych, należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz instrumentów finansowych wyemitowanych przez Spółkę stanowiących jej instrumenty kapitałowe.

Podział instrumentów finansowych

Aktywa finansowe dzieli się na:

- aktywa finansowe przeznaczone do obrotu,
- pożyczki udzielone i należności własne,
- aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności,
- aktywa finansowe dostępne do sprzedaży.

Zobowiązania finansowe dzieli się na:

- zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu,
- pozostałe zobowiązania finansowe.

Aktywa finansowe wprowadza się do ksiąg rachunkowych na dzień zawarcia kontraktu w cenie nabycia, to jest w wartości godziwej poniesionych wydatków lub przekazanych w zamian innych składników majątkowych, zaś zobowiązania finansowe – w wartości godziwej uzyskanej kwoty lub wartości otrzymanych innych składników majątkowych. Przy ustalaniu wartości godziwej na ten dzień uwzględnia się poniesione przez jednostkę koszty transakcji.

Aktywa finansowe, w tym zaliczone do aktywów instrumenty pochodne, wycenia się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego, w wiarygodnie ustalonej wartości godziwej bez jej pomniejszania o koszty transakcji, jakie jednostka poniosłaby, zbywając te aktywa lub wyłączając je z ksiąg rachunkowych z innych przyczyn, chyba że wysokość tych kosztów byłaby znacząca, z wyjątkiem:

- a) pożyczek udzielonych i należności własnych, których jednostka nie przeznaczona do sprzedaży;
- b) aktywów finansowych utrzymywanych do terminu wymagalności;
- c) składników aktywów finansowych, dla których nie istnieje cena rynkowa ustalona w aktywnym obrocie regulowanym albo których wartość godziwa nie może być ustalona w inny wiarygodny sposób;

d) składników aktywów finansowych objętych zabezpieczeniem (pozycji zabezpieczanych).

Zobowiązania finansowe, z wyjątkiem pozycji zabezpieczanych, wycenia się nie później niż na koniec okresu sprawozdawczego, w skorygowanej cenie nabycia. Jeśli nie można ustalić wartości zobowiązania finansowego w skorygowanej cenie nabycia lub wartość ta wykazuje nieistotne różnice względem wartości godziwej, to na koniec okresu sprawozdawczego zobowiązania finansowe wycenia się w wartości godziwej uzyskanej kwoty lub wartości otrzymanych innych składników majątkowych.

4.14. Pożyczki udzielone i należności własne

Do pożyczek udzielonych i należności własnych zalicza się, niezależnie od terminu ich wymagalności (zapłaty), aktywa finansowe powstałe na skutek wydania bezpośrednio drugiej stronie kontraktu środków pieniężnych. Do pożyczek udzielonych i należności własnych zalicza się także i inne dłużne instrumenty finansowe nabyte w zamian za wydane bezpośrednio drugiej stronie kontraktu środki pieniężne, jeżeli z zawartego kontraktu jednoznacznie wynika, że zbywający nie utracił kontroli nad wydanymi instrumentami finansowymi.

Pożyczki udzielone i należności własne, które Spółka przeznacza do sprzedaży w krótkim terminie, zalicza się do aktywów finansowych przeznaczonych do obrotu. Do pożyczek udzielonych i należności własnych nie zalicza się nabytych pożyczek ani należności, a także wpłat dokonanych przez Spółkę celem nabycia instrumentów kapitałowych nowych emisji, również wtedy, gdy nabycie następuje w pierwszej ofercie publicznej lub w obrocie pierwotnym, a w przypadku praw do akcji-także w obrocie wtórnym.

Pożyczki udzielone i należności własne wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożności. Udzielone pożyczki i należności własne przeznaczone do sprzedaży w okresie do 3 miesięcy, wycenia się według wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej.

4.15. Wartość firmy z konsolidacji

Wartość firmy z konsolidacji ustalona zostaje jako nadwyżka wartości udziałów wycenianych według ceny nabycia nad wartością godziwą nabytych aktywów netto. Od wartości firmy dokonuje się przez 5 lat odpisów wartości w równych miesięcznych wielkościach rozpoczynając od miesiąca przejęcia kontroli przez spółkę dominującą nad spółką zależną.

4.16. Kapitały mniejszości

Kapitały mniejszości stanowi część kapitału podstawowego jednostek zależnych, w części odpowiadającej udziałowi, który posiadają inni udziałowcy niż jednostki grupy kapitałowej objęte skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym w kapitale podstawowym tych jednostek.

Wykazuje się je:

- w skonsolidowanym bilansie — kapitały mniejszości;

- w skonsolidowanym rachunku zysków i strat — zyski (straty) mniejszości;
- w skonsolidowanym rachunku przepływów pieniężnych sporządzonym metoda pośrednią — zyski (straty) mniejszości.

4.17. Jednostkowe sprawozdanie finansowe

Zaprezentowane kwartalne skrócone sprawozdanie finansowe Spółki, sporządzone zostało zgodnie z obowiązującymi Spółkę zasadami rachunkowości - za IV kwartał 2024 r., wraz z danymi porównawczymi za rok wcześniejszy (rachunek zysków oraz zestawienie zmian w kapitale własnym i rachunek przepływów pieniężnych) oraz na 31 grudnia 2024 r. wraz z danymi porównawczymi na 31 grudnia roku wcześniejszego (bilans).

Sprawozdanie finansowe zostało przygotowane w oparciu o zasady rachunkowości funkcjonujące w Spółce i jest zgodne z Ustawą o rachunkowości. W trakcie okresu, za które przygotowane jest sprawozdanie, nie dokonywano zmian polityki rachunkowości.

Dane finansowe podane są w PLN.

5.

Komentarz Emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na jego działalność, sytuację finansową i wyniki osiągnięte w IV kwartale 2024 r.

5.1. Analiza możliwości wykonania układu i realizacji planu restrukturyzacyjnego Aforti Holding S.A.

Plan restrukturyzacji Grupy Aforti opiera się na dwóch kluczowych filarach strategicznych: Projekcie Windykacji oraz Projekcie Platformy FX/Płatności. Spółka już rozpoczęła wdrażanie działań wynikających z planu restrukturyzacyjnego, co znajduje potwierdzenie w dotychczasowych osiągnięciach, takich jak optymalizacja kosztów, poprawa efektywności operacyjnej i realizacja kluczowych inicjatyw strategicznych. Proces restrukturyzacji jest możliwy do wykonania, ponieważ opiera się na szczegółowych założeniach biznesowych oraz przemyślanym planie działań dostosowanym do aktualnych warunków rynkowych i możliwości finansowych Spółki.

Celem układu restrukturyzacyjnego jest przede wszystkim stabilizacja finansowa Grupy, skuteczne zarządzanie aktywami oraz zapewnienie stabilnych przepływów pieniężnych, co umożliwi maksymalizację wartości majątku w dłuższej perspektywie. Jednocześnie realizacja restrukturyzacji gwarantuje wyższy poziom zaspokojenia wierzycieli w porównaniu z alternatywnymi scenariuszami, takimi jak likwidacja.

Finał restrukturyzacji zakłada dalsze funkcjonowanie Grupy w uzdrowionej strukturze, z priorytetem zaspokojenia roszczeń wierzycieli. Plan przewiduje sprzedaż lub upublicznienie akcji/pakietów akcji związanych z obu Projektami, co umożliwi wygenerowanie środków na realizację zobowiązań wobec wierzycieli, a jednocześnie pozwoli Grupie zachować strategiczną kontrolę nad ich rozwojem. Takie podejście zapewnia dostęp do dodatkowego kapitału, wzmacnia pozycję rynkową Grupy oraz umożliwia realizację jej długoterminowych celów strategicznych.

Szczegóły dotyczące obu projektów zostały zaprezentowane w punktach poniżej.

W niniejszym materiale pokazano, że realizacja układu restrukturyzacyjnego jest przemyślana i możliwa do przeprowadzenia. Jest to również najlepsze rozwiązanie dla wierzycieli, gdyż każde alternatywne rozwiązanie, w tym likwidacja, przynosi znacznie gorsze wyniki i nie zapewnia satysfakcjonującego zaspokojenia roszczeń.

Na potrzeby analizy możliwości wykonania układu w tym dokumencie zastosowano Analizę Scenariuszową, która różni się od projekcji finansowych przedstawionych w Planie Restrukturyzacji. W Planie Restrukturyzacyjnym zawarto szczegółowe założenia finansowe dotyczące realizacji obu projektów w określonych warunkach makroekonomicznych, natomiast Analiza Scenariuszowa przedstawia potencjalne wyniki realizacji układu w trzech hipotetycznych wariantach:

- **Scenariusz I – negatywny:** 30% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego,
- **Scenariusz II – konserwatywny:** 50% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego,

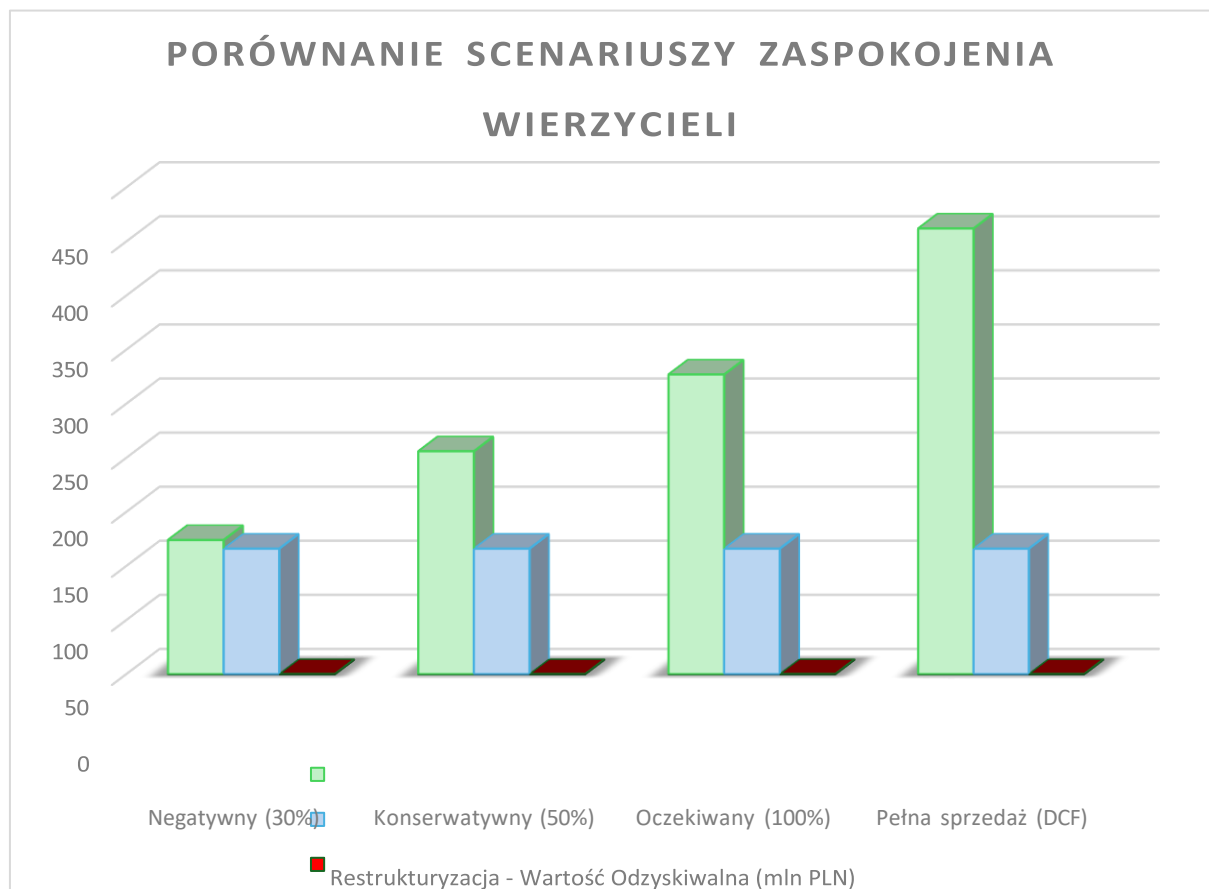
- **Scenariusz III – oczekiwany:** 100% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego.

Ważne jest, że Analiza Scenariuszowa nie jest w sprzeczności z danymi z Planu Restrukturyzacji. Wręcz przeciwnie – uzupełnia je, pozwalając na ocenę wariantowych ścieżek realizacji układu, od najbardziej pesymistycznego do oczekiwanego.

Poniższa tabela obrazuje przewagę układu nad likwidacją pod kątem wartości odzyskiwalnej oraz stopy zaspokojenia wierzycieli. Szczegóły dotyczące realizacji obu projektów zostały zaprezentowane w kolejnych punktach.

Porównanie Scenariuszy Zaspokojenia Wierzycieli

Scenariusz (% realizacji celu)	Całkowita szacowana wartość odzyskiwalna	Przewaga nad likwidacją	Stopa zaspokojenia wierzycieli
Negatywny (30%)	124 mln PLN	+8 mln PLN	~51,6%
Konserwatywny (50%)	206 mln PLN	+90 mln PLN	~85,8%
Oczekiwany (100%)	277 mln PLN	+161 mln PLN	~115%
Pełna sprzedaż (DCF)	412 mln PLN	+296 mln PLN	~171,7%
Likwidacja {a}	116 mln PLN	-	~48,25%



Komentarz:

1. Zakładany scenariusz oczekiwany (100%) odzwierciedla realistyczną projekcję wynikającą z 5-letniego planu finansowego (2025-2029), w którym przychody z realizacji projektów wynoszą 277 mln PLN. Jest to scenariusz najbardziej prawdopodobny w ramach obecnego planu restrukturyzacyjnego.

2. Pełna sprzedaż projektów (DCF) została pokazana jedynie dla celów ilustracyjnych i zakłada maksymalną wycenę na podstawie modeli DCF, przy założeniu całkowitej sprzedaży obu projektów (Windykacja i FX). Ten scenariusz nie jest planowanym rozwiązaniem, ponieważ przewiduje się sprzedaż jedynie części akcji spółek.

3. Wartość likwidacyjna opiera się na założeniu kontynuacji działalności przez 5 lat i realizacji założeń biznesowych. Natychmiastowa likwidacja, w której wierzyciele prawdopodobnie nie odzyskaliby żadnych środków, nie została uwzględniona w tabeli, ponieważ zakłada się brak jakichkolwiek pozytywnych efektów z likwidacji.

Interpretacja wykresu:

- Wykres prezentuje pełen obraz możliwych scenariuszy, gdzie założony scenariusz oczekiwany (100%) stanowi podstawę planu restrukturyzacyjnego.
- Scenariusz pełnej sprzedaży (DCF) został pokazany, aby podkreślić potencjał projektów w generowaniu wartości, która znacząco przekracza obecne zobowiązania wobec wierzycieli.
- Główne założenie planu restrukturyzacyjnego opiera się jednak na realistycznym scenariuszu oczekiwany (277 mln PLN), który pozwala na efektywne zaspokojenie wierzycieli oraz dalszy rozwój projektów.

{a} Należy zwrócić również uwagę, iż założenie uzyskania z likwidacji kwoty 116 mln PLN opiera się na przyjęciu kontynuowania działalności przez kolejne 5 lat oraz realizacji zakładanych celów biznesowych. W scenariuszu natychmiastowej likwidacji, wierzyciele prawdopodobnie nie odzyskaliby żadnych środków. Wynika to z faktu, że spółki oraz powiązane projekty utraciłyby kontrahentów, a dostępne środki finansowe zostałyby znacząco obciążone kosztami odpraw i zwolnień pracowników. Jednocześnie spółka nie dysponuje spieniężalnym majątkiem trwałym, który mógłby wygenerować istotne przychody z likwidacji. Dodatkowo konieczność pokrycia kosztów syndyka oraz postępowania likwidacyjnego dodatkowo ograniczałaby potencjał zaspokojenia wierzycieli.

Kluczowe korzyści z realizacji Układu Restrukturyzacyjnego:

1. Maksymalizacja zaspokojenia wierzycieli

Nawet w scenariuszu negatywnym zakładającym realizację planów finansowych na poziomie 30% wierzyciele mogą uzyskać więcej niż w przypadku likwidacji. Realizacja strategii na poziomie konserwatywnym (50%) prowadzi do prawie dwukrotnego wzrostu wartości odzyskiwalnej w porównaniu z wartością likwidacyjną.

2. Kontynuacja działalności i generowanie przychodów

Realizacja projektów strategicznych pozwala na dalsze funkcjonowanie firmy, co przekłada się na stabilne przepływy pieniężne i wzrost wartości majątku co jest istotą procesu restrukturyzacji i dania firmie tzw. „drugiej szansy”.

3. Ochrona wartości aktywów

W scenariuszu likwidacyjnym wartość majątku firmy może być znacząco zredukowana z powodu:

- Dyskonta wynikającego z długiego okresu realizacji procesu likwidacyjnego, szacowanego na 30–70% w przypadku sprzedaży aktywów pod presją czasu.
- Wysokich kosztów procesu upadłościowego, które dodatkowo obniżają środki dostępne dla wierzycieli.

Układ restrukturyzacyjny pozwala na efektywne wykorzystanie aktywów w strukturze firmy, szczególnie w odniesieniu do:

- Projektu windykacja** – jego wartość zależy od bieżącej efektywności operacyjnej oraz zdolności do generowania stabilnych przepływów finansowych z zarządzania portfelami wierzytelności i zakupów NPL.
- Platformy FX/płatności** – wartość tej platformy wynika z utrzymania relacji z klientami i partnerami oraz ciągłości funkcjonowania w sektorze, który opiera się na zaufaniu i stabilności operacyjnej.

W przypadku likwidacji i braku kontynuacji działalności operacyjnej, wartość obu tych aktywów znacząco spadnie z powodu:

- Utraty kluczowych relacji z klientami i partnerami biznesowymi, które są trudne do odtworzenia po zakończeniu działalności.
- Braku dalszego udziału w rynku, co prowadzi do szybkiej utraty przewagi konkurencyjnej w dynamicznym sektorze FinTech.
- Niemożności wykazania dalszych wyników finansowych, co wpływa na obniżenie potencjalnej wyceny przy sprzedaży aktywów.

Porównanie z aktywami nieruchomościowymi:

W przeciwieństwie do spółek posiadających znaczące aktywa materialne, takie jak nieruchomości, wartość projektów operacyjnych (windykacyjnego i platformy FX/Płatności) jest ściśle związana z kontynuacją działalności oraz utrzymaniem udziału w rynku. Bez aktywnego zarządzania i rozwoju tych projektów ich wartość w scenariuszu likwidacyjnym jest znacznie niższa, ponieważ spółki te nie budują obecnie bilansu w tradycyjnym rozumieniu.

Projekt windykacyjny nie nabywa portfeli NPL, a działalność inkasa ogranicza się do ujmowania w bilansie prowizji pomniejszonej o koszty, co oznacza, że jedynym aktywem jest zysk operacyjny. Analogicznie, platforma wymiany walut generuje przychody wyłącznie z transakcji wymiany walut, pomniejszone o koszty operacyjne. W efekcie brak jest typowej „książki aktywów”, która mogłaby stanowić bazę dla generowania wartości w procesie sprzedaży majątku w przypadku likwidacji.

4. Korzyści społeczne i gospodarcze

- Zachowanie miejsc pracy.
- Wzrost zaufania inwestorów i klientów.
- Wsparcie lokalnej gospodarki poprzez ograniczenie destabilizacji rynkowej.

Podsumowanie i Wniosek

Układ restrukturyzacyjny skupiający się na rozwoju Projektu Windykacji i Projektu FX/Płatności jest optymalnym rozwiązaniem, oferującym:

- Wyższe zaspokojenie wierzycieli.
- Szybszy czas realizacji roszczeń w porównaniu z procesem likwidacyjnym.
- Stabilizację finansową i operacyjną spółki, co w dłuższym okresie pozwoli na zwiększenie wartości rynkowej i spłatę wierzycieli w maksymalnym możliwym zakresie.

Rekomendacja: Zatwierdzenie układu pozwoli na realizację strategii restrukturyzacyjnej, zapewniając korzyści zarówno wierzycielom, jak i całemu rynkowi.

Tabela: Kluczowe punkty w dalszej części dokumentu i ich zakres tematyczny

Numer punktu	Tytuł	Zakres tematyczny
1	Wprowadzenie	Opis kontekstu sytuacji Grupy Aforti, w tym wpływu czynników makroekonomicznych i geopolitycznych na spółkę.
2	Strategiczne Filary Układu	Omówienie dwóch kluczowych projektów: Projektu Windykacja i Projektu Platformy FX/płatności.
3	Zaspokojenie wierzycieli	Analiza wartości aktywów i wpływu scenariusza likwidacyjnego w porównaniu z realizacją układu.
4	Porównanie Scenariuszy	Szczegółowe porównanie układu restrukturyzacyjnego i likwidacji pod kątem zaspokojenia wierzycieli, czasu i kosztów.
5	Postępy w Realizacji Układu	Przegląd dotychczasowych działań w ramach układu, takich jak reorganizacja, redukcje kosztów stałych, zwiększanie przychodów.
6	Podsumowanie i wnioski	Podsumowanie korzyści płynących z realizacji układu restrukturyzacyjnego oraz rekomendacje dalszych działań.

I. Wprowadzenie

I.1. Kontekst: Analiza kluczowych przyczyn obecnej sytuacji Grupy Aforti

Grupa Aforti znalazła się w trudnej sytuacji finansowej i operacyjnej, będącej wynikiem zbiegu wielu niesprzyjających czynników zewnętrznych o charakterze makroekonomicznym i geopolitycznym. Pandemia COVID-19, wojna na Ukrainie, gwałtowny wzrost stóp procentowych oraz inflacja stworzyły wyjątkowo wymagające warunki funkcjonowania, które miały znaczący wpływ na działalność spółek z grupy Aforti.

W przedstawionej poniżej tabeli ukazano szczegółowy wpływ tych czynników na kluczowe obszary działalności operacyjnej i finansowej Grupy Aforti, w tym windykację wierzytelności (Projekt Windykacja) i wymianę walut (Platforma FX/płatności). Analiza ta pozwala zrozumieć, jak skumulowane efekty tych wydarzeń doprowadziły do ograniczenia skali działalności, wzrostu kosztów operacyjnych oraz pogorszenia wyników finansowych. Dane w tabeli stanowią podstawę do zrozumienia potrzeby wdrożenia planu restrukturyzacji jako odpowiedzi na te wyjątkowe wyzwania.

Negatywny czynnik	Wpływ na działalność Spółki
-------------------	-----------------------------

Pandemia COVID-19	<p>- Spadek ściągalności długów: Wprowadzenie przepisów chroniących dłużników oraz zamrożenie procesów sądowych znacznie utrudniły skuteczność dochodzenia należności. Miało to istotnie negatywny wpływ na działalność windykacyjną.</p> <p>Wykresy z komentarzem zamieszczono pod tabelą.</p>
--------------------------	--

Negatywny czynnik	Wpływ na działalność Spółki
	<p>- Zmniejszenie liczby transakcji na Platformie FX: Lockdowny ograniczyły transakcje międzynarodowe, co obniżyło przychody z opłat za wymianę walut.</p> <p>Wpływ czynników na transakcje FX i płatności opisano pod tabelą.</p> <p>- Niepewność klientów: Klienci zredukowali aktywność na Platformie FX/płatności z powodu niepewności gospodarczej, wpływając na przychody firmy.</p> <p>- Presja płacowa w Windykacji: Dział Windykacji zatrudniał ponad 120 pracowników, co przy wzmożonej presji płacowej podniosło koszty operacyjne.</p> <p>Wpływ tego czynnika szczegółowo omówiono poniżej.</p> <p>- Zakłócenia operacyjne: Pandemia ograniczyła możliwość kontaktów z klientami, co zmniejszyło skuteczność działań windykacyjnych.</p>
Wzrost stóp procentowych (WIBOR 3M)	<p>- Wzrost kosztów finansowania: WIBOR 3M wzrósł z 0,21% w 2021 roku do 6,75% w 2023 roku, co znacznie zwiększyło koszty obsługi zadłużenia.</p> <p>Wpływ wzrostu kosztów działalności finansowania omówiono pod tabelą.</p> <p>- Wyższe koszty operacyjne: Wzrost stóp procentowych wpłynął na wyższe koszty utrzymania infrastruktury IT, wynagrodzeń oraz innych kosztów stałych w działalności Platformy FX/płatności i Projektu windykacyjnego.</p> <p>Wzrost kosztów wynagrodzeń w Windykacji omówiono szczegółowo poniżej.</p> <p>- Zmniejszona marża operacyjna: Wzrost kosztów działalności przy ograniczonej możliwości przerzucenia ich na klientów wpłynął na rentowność firmy.</p> <p>- Ograniczenie elastyczności finansowej: Wzrost kosztów finansowania dodatkowo utrudnił realizację inwestycji i rozwój działalności. Zostało to szczegółowo opisane pod tabelą.</p>

Wojna w Ukrainie	- Zakłócenie przepływów finansowych: Konflikt wpłynął na rynki wschodnie, destabilizując rynek walutowy i ograniczając możliwość realizacji transakcji w regionie, co obniżyło funkcjonalność Platformy FX.
	- Ograniczenie dostępu do kapitału: Napięcia geopolityczne zmniejszyły dostępność kapitału na rozwój innowacyjnych projektów, zwiększając zależność Spółki od wewnętrznych źródeł finansowania. Polska była postrzegana przez zewnętrznych inwestorów jako kraj przyfrontowy.

Negatywny czynnik	Wpływ na działalność Spółki
Efekt domina i brak kapitału na rozwój	- Zmniejszona skłonność inwestorów do ryzyka: Inwestorzy preferowali bezpieczne lokaty kapitału, co ograniczyło możliwości Aforti w pozyskiwaniu finansowania na rozwój.
	- Brak środków na zakup portfeli wierzytelności: Ograniczenie możliwości zakupów nowych portfeli wpłynęło na stagnację działalności w części Windykacyjnej.
	- Utrudnienia w osiągnięciu progu rentowności (BEP): Projekty w fazie rozwoju nie osiągnęły zakładanych przychodów, co zwiększyło straty operacyjne i wywołało odpływ kluczowych pracowników.
	- Czyny nieuczciwej konkurencji i czarny PR: Czyny nieuczciwej konkurencji i czarny PR znacząco osłabiły reputację Aforti, zmniejszając zaufanie klientów do Segmentu Windykacji oraz Platformy FX, a także wpływając negatywnie na zdolność spółki do pozyskiwania finansowania. Skutkowało to ograniczeniem liczby realizowanych transakcji. Aby przeciwdziałać tym wyzwaniom, Aforti musiało ponieść dodatkowe koszty na działania prawne, marketingowe i budowanie transparentności, co dodatkowo obciążało jej finanse.
	- Efekt kaskadowy: Ograniczenie działalności doprowadziło do pogorszenia wyników finansowych, co dodatkowo zmniejszyło wiarygodność Spółki w oczach inwestorów i partnerów finansowych.
	- Wzrost ryzyka biznesowego: Zmniejszenie skali działalności doprowadziło do wzrostu ryzyka operacyjnego oraz częściowej utraty udziału w rynku, szczególnie w obszarze Platformy FX/płatności. W przeciwieństwie do tego, Segment Windykacji zdołał utrzymać swoje udziały rynkowe dzięki stabilnej bazie operacyjnej i skutecznym działaniom dostosowawczym.

Kontekst operacyjny i finansowy dla Grupy Aforti

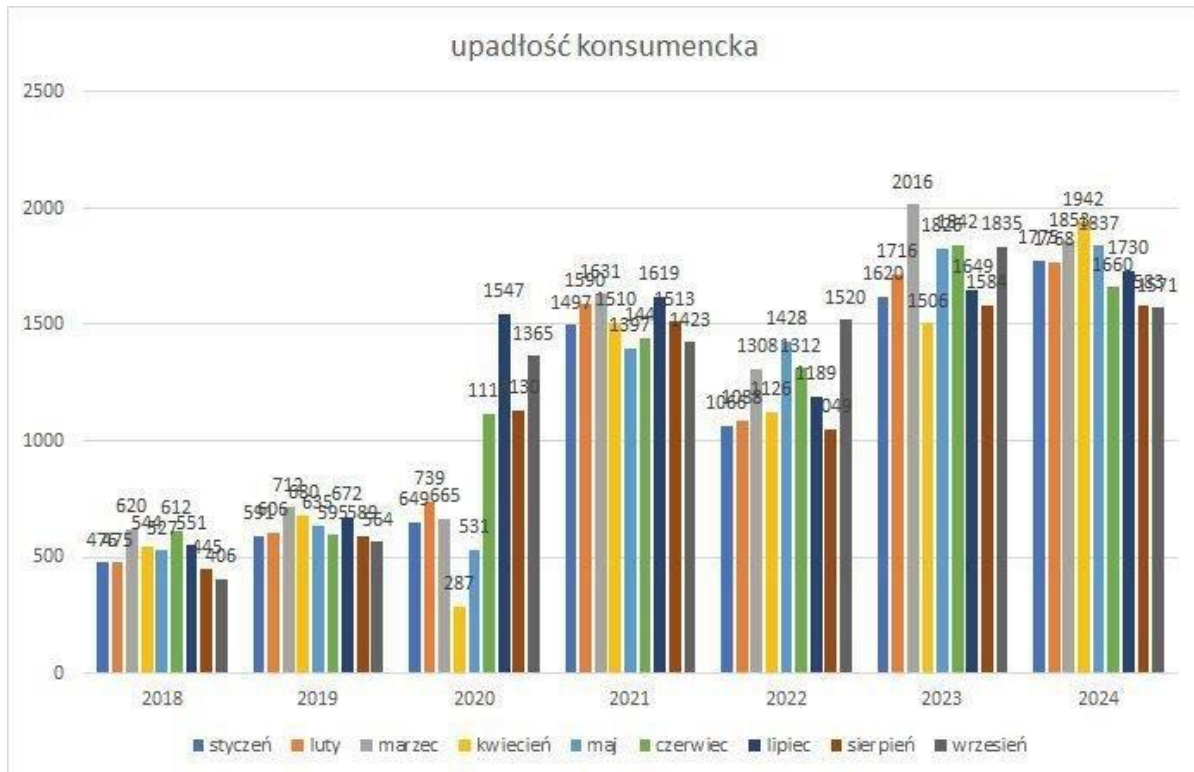
Obszar działalności	Wpływ kluczowych czynników	Efekt finansowy i operacyjny
Windykacja	- Presja płacowa związana z koniecznością zatrudnienia 120+ pracowników przy wzrastających kosztach wynagrodzeń.	- Zwiększone koszty operacyjne ograniczyły marżę i zdolność inwestycyjną.
	- Brak środków na zakup nowych portfeli wierzytelności: Ograniczona płynność finansowa uniemożliwiła realizację zakupów, co wpłynęło na stagnację działalności w obszarze zarządzania wierzytelnościami.	- Spadek skali działalności: Zmniejszenie skali operacji bezpośrednio wpłynęło na ograniczenie przychodów z działalności windykacyjnej, co dodatkowo osłabiło stabilność finansową.

Obszar działalności	Wpływ kluczowych czynników	Efekt finansowy i operacyjny
	- Wzrost cen pakietów wierzytelności: Istotny wzrost cen nabywanych portfeli negatywnie odbił się na rentowności, ograniczając zdolność do osiągania zysków w tym segmencie działalności.	- Obniżenie rentowności: Wzrost cen pakietów nabywanych wierzytelności negatywnie wpłynął na marżę, znacząco obniżając rentowność tego segmentu działalności.
	- Wydłużenie procesów sądowych i egzekucyjnych: Pandemia COVID-19 spowodowała opóźnienia w działaniu systemu sądowego, co znacząco wydłużyło procesy sądowe i egzekucyjne, wpływając na terminowość działań windykacyjnych.	- Zmniejszona efektywność odzyskiwania należności: Wydłużenie procesów oraz ograniczenia operacyjne przełożyły się na opóźnienia w generowaniu przepływów pieniężnych, co negatywnie wpłynęło na stabilność finansową segmentu windykacyjnego. Pod tabelą opisano wpływ upadłości konsumenckich Oraz zwiększenie liczby restrukturyzacji przedsiębiorstwa na Aforti Collection.
Platforma FX	- Spadek liczby transakcji międzynarodowych: Pandemia COVID-19 oraz wojna na Ukrainie znacząco ograniczyły liczbę transakcji międzynarodowych, co wpłynęło na zmniejszenie wolumenu operacji.	- Spadek przychodów: W najtrudniejszych okresach przychody z opłat za wymianę walut spadły o kilkadziesiąt procent, odzwierciedlając negatywny wpływ zewnętrznych czynników makroekonomicznych.

	<p>- Destabilizacja rynku walutowego: Zakłócenia w funkcjonowaniu rynków wschodnich ograniczyły możliwość realizacji transakcji, pogłębiając trudności w działalności platformy.</p>	<p>- Ograniczenie aktywności klientów korporacyjnych: Zmniejszenie aktywności klientów w regionie bezpośrednio wpłynęło na spadek przychodów.</p>
	<p>- Nieuczciwa konkurencja i czarny PR</p>	<p>- Platforma FX stanęła w obliczu nieuczciwych działań konkurencji oraz czarnego PR, które podważyły jej reputację i zaufanie klientów. Skutkiem tego był spadek obrotów, przychodów oraz zysków operacyjnych.</p>
Efekty skumulowane	<p>- Ograniczone możliwości inwestycyjne: Zmniejszone przychody i zyski operacyjne ograniczyły zdolność do finansowania rozwoju kluczowych projektów strategicznych, takich jak Windykacja oraz FX/płatności.</p>	<p>- Opóźnienie w osiągnięciu progu rentowności: Pogorszenie wyników finansowych znacząco oddaliło spółkę od realizacji celów związanych z rentownością i stabilizacją operacyjną.</p>

I.1.1. Upadłość konsumencka i jej wpływy

W 2024 r. do końca września ogłoszono upadłość konsumencką w stosunku do 15 719 osób, wynika z analiz przeprowadzonych przez Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej na podstawie ogłoszeń w Monitorze Sądowym i Gospodarczym oraz Krajowym Rejestrze Zadłużonych. Jest to podobna wartość w stosunku do tego samego okresu 2023 kiedy ogłoszono 15 594 upadłości.



Źródło: https://www.coig.com.pl/2024-upadlosc-konsumencka_wrzesien.php

Postępowania restrukturyzacyjne w 2022 r. Z analiz Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej wynika, iż w 2022 r. ogłoszono 2379 postępowań restrukturyzacyjnych. Od grudnia 2021 r. nie ma już covidowego uproszczonego postępowania, a mimo to liczba postępowań w 2022 r. jest o 26% wyższa niż w 2021.

Komentarz:

Od 1 stycznia 2015 r. do 24 marca 2020 r. połowa wniosków o upadłość była oddalana, ponieważ jednym z wymogów ogłoszenia upadłości była przesłanka, że sytuacja niewypłacalności nie była zawiniona przez dłużnika. W tamtym okresie rynek wierzycelności działał w bardziej przewidywalnych warunkach, co pozwalało na efektywniejszą windykację.

Po wprowadzeniu zmian w przepisach, każde zgłoszenie upadłości przez dłużnika kończy się jej ogłoszeniem.

Sądy obecnie jedynie ustalają:

1. Wysokość kwoty spłat, dostosowaną do możliwości finansowych dłużnika.
2. Okres spłaty, który może wynosić maksymalnie do 7 lat.

Od momentu liberalizacji przepisów w 2015 r. do końca września 2024 r. upadłość konsumencką ogłosiło 110 225 osób. Największe zmiany i ich konsekwencje widoczne były w latach 2020–2023.

Wpływ na działalność Spółki w latach 2020–2023:

- **Negatywny wpływ na efektywność operacyjną:** Zmiana przepisów doprowadziła do znaczącego wzrostu liczby dłużników korzystających z procedury upadłości konsumenckiej, co ograniczyło odzyskiwalność wierzytelności w portfelach zarządzanych przez Spółkę.
- **Utrudnienia w windykacji polubownej:** Możliwość łatwego ogłoszenia upadłości osłabiła skłonność dłużników do negocjacji i zawierania ugód.
- **Zmniejszenie rentowności portfeli NPL:** Liberalizacja przepisów wymusiła ostrożniejsze podejście do wyceny nowych portfeli wierzytelności, ograniczając tym samym potencjalne marże.

Adaptacja Spółki do nowych warunków: W odpowiedzi na te wyzwania Spółka przeprowadziła w latach 2023–2024 kluczowe zmiany w swojej strategii operacyjnej i modelu biznesowym, które pozwoliły na dostosowanie się do nowych realiów prawnych i rynkowych:

1. Optymalizacja procesów windykacyjnych:

- Wdrożenie zaawansowanych technologii, takich jak sztuczna inteligencja do analizy ryzyka dłużników oraz prognozowania odzyskiwalności.
- Automatyzacja procedur windykacyjnych, co zwiększyło efektywność operacyjną i obniżyło koszty procesowe.

2. Skupienie na rentownych segmentach:

- Zwiększenie udziału portfeli wierzytelności z segmentów charakteryzujących się wyższą odzyskiwalnością.
- Ograniczenie inwestycji w portfele o wysokim ryzyku związanym z upadłością konsumencką.

3. Zmiana podejścia do zakupów portfeli NPL:

- Spółka skupiła się na portfelach wierzytelności, które zapewniają stabilne przepływy pieniężne nawet w zmienionych warunkach prawnych.

Podsumowanie i wpływ na układ restrukturyzacyjny:

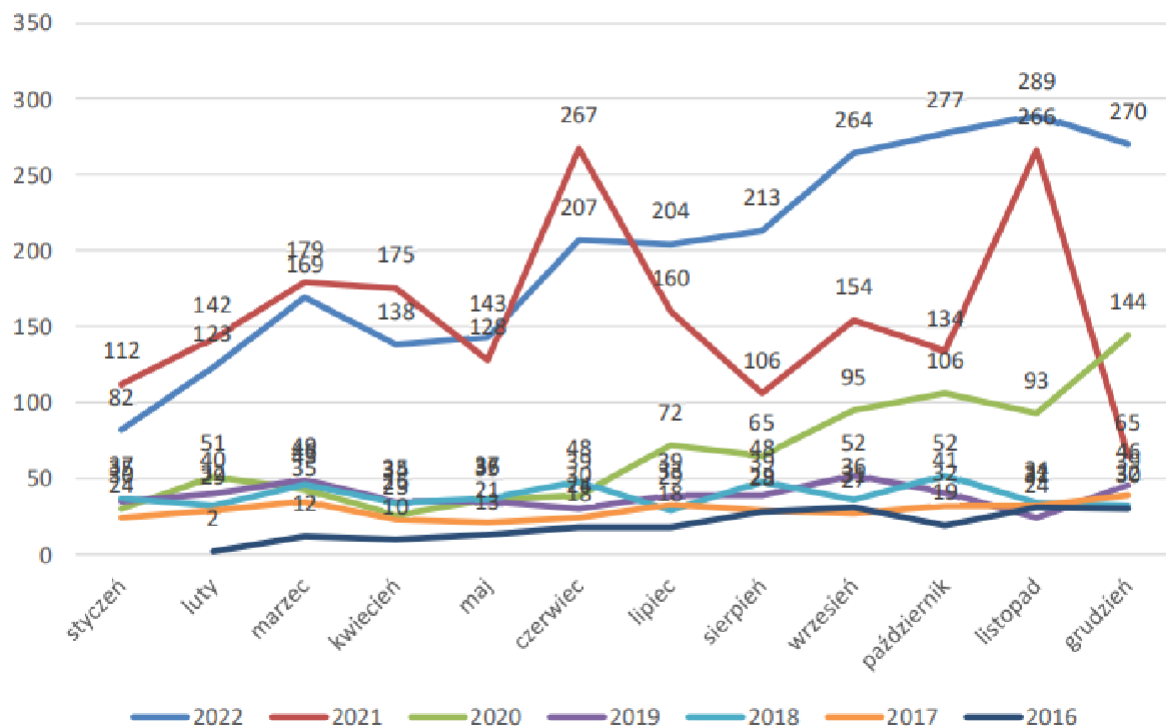
Negatywny wpływ zmian w przepisach na działalność Spółki w latach 2020–2023 był istotny, ale dzięki podjętym działaniom dostosowawczym udało się stworzyć nowy model operacyjny, który efektywnie odpowiada na wyzwania rynkowe. Obecna strategia pozwala na generowanie stabilnych przepływów pieniężnych i ograniczenie ryzyka związanego z upadłościami konsumenckimi.

W kontekście układu restrukturyzacyjnego dostosowanie się Spółki do nowych warunków rynkowych jest kluczowym argumentem za jego zatwierdzeniem, gdyż dowodzi zdolności Spółki do reagowania na trudne wyzwania oraz zapewnienia realizacji zobowiązań wobec wierzycieli.

I.1.2. Postępowania restrukturyzacyjne przedsiębiorstw i ich wpływ

W 2022 r. Z analiz Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej wynika, iż w 2022 r. ogłoszono 2379 postępowań restrukturyzacyjnych. Od grudnia 2021 r. nie ma już covidowego uproszczonego postępowania, a mimo to liczba postępowań w 2022 r. jest o 26% wyższa niż w 2021.

Postępowania restrukturyzacyjne



Źródło:

https://www.coig.com.pl/files/pliki/Raporty/coig_postepowania_restrukturyzacyjne_2022grudzi_en.pdf

Wpływ liczby restrukturyzacji na Aforti Collection. Analiza liczby restrukturyzacji w Polsce:

Od 2019 roku liczba postępowań restrukturyzacyjnych w Polsce znacząco wzrosła:

- 2019–2020: Wzrost o 78%, co było odpowiedzią na problemy finansowe przedsiębiorstw w czasie pandemii COVID-19.
- 2020–2021: Wzrost o 50%, wskazujący na kontynuację trudności przedsiębiorstw mimo wprowadzonych form wsparcia.
- 2022–2023: Rekordowy wzrost o 74%, osiągając 4 130 postępowań, co podkreśla nasilone problemy przedsiębiorstw w obliczu inflacji i zawirowań gospodarczych.

Wpływ na Aforti Collection:

1. Utrudnienia w odzyskiwaniu wierzytelności:

- Wzrost liczby restrukturyzacji dłużników oznacza częstsze wstrzymanie egzekucji należności, co wpływa na płynność finansową Aforti Collection.
- W restrukturyzacji kwoty wierzytelności często podlegają redukcji, a terminy płatności są wydłużane, co zmniejsza efektywność operacyjną i wpływy z windykacji.

2. Zmniejszenie wartości portfeli wierzytelności:

- Portfele NPL (Non-Performing Loans), które stanowią podstawę działalności windykacyjnej, tracą na wartości, gdy rośnie liczba dłużników objętych restrukturyzacją.
- Restrukturyzacja oznacza, że dłużnicy spłacają wierzytelności w znacznie obniżonych kwotach, co obniża rentowność zakupionych portfeli.

3. Zmiana strategii windykacyjnej:

- W ramach Projektu windykacja musiano dostosować swoje działania do zmienionych warunków prawnych i rynkowych. W latach 2021–2023 wdrożono:
- Elastyczność w negocjacjach: Opracowano nowe modele współpracy z dłużnikami, uwzględniające warunki restrukturyzacji.
- Zaawansowane analizy ryzyka: Wykorzystanie technologii do oceny potencjalnej odzyskiwalności wierzytelności.
- Dywersyfikację portfeli: Skupienie na segmentach wierzytelności o niższym ryzyku objęcia restrukturyzacją.

4. Pozytywne zmiany w perspektywie przyszłości:

- Dostosowanie się do nowych realiów rynkowych pozwoliło Projektowi Windykacja na optymalizację operacji i zwiększenie efektywności.

- Rozwój usług doradczych w zakresie restrukturyzacji dłużników otworzył nowe możliwości dla spółki w ramach Projektu Windykacja, umożliwiając generowanie dodatkowych przychodów.

Podsumowanie:

Wzrost liczby postępowań restrukturyzacyjnych w latach 2019–2023 miał istotny, negatywny wpływ na działalność windykacyjną Aforti Collection, zmniejszając efektywność odzyskiwania należności i obniżając wartość portfeli wierzytelności. Jednak dzięki podjętym działaniom adaptacyjnym, takim jak wprowadzenie elastyczności w negocjacjach oraz rozwój nowych usług, Spółka przystosowała się do nowych wyzwań.

Obecna strategia operacyjna pozwala na stabilne funkcjonowanie i generowanie przychodów, co stanowi kluczowy argument za zatwierdzeniem układu Restrukturyzacyjnego Aforti Holding S.A. przez sąd. Układ umożliwi dalszą optymalizację działań oraz pełne wykorzystanie potencjału Projektu Windykacja.

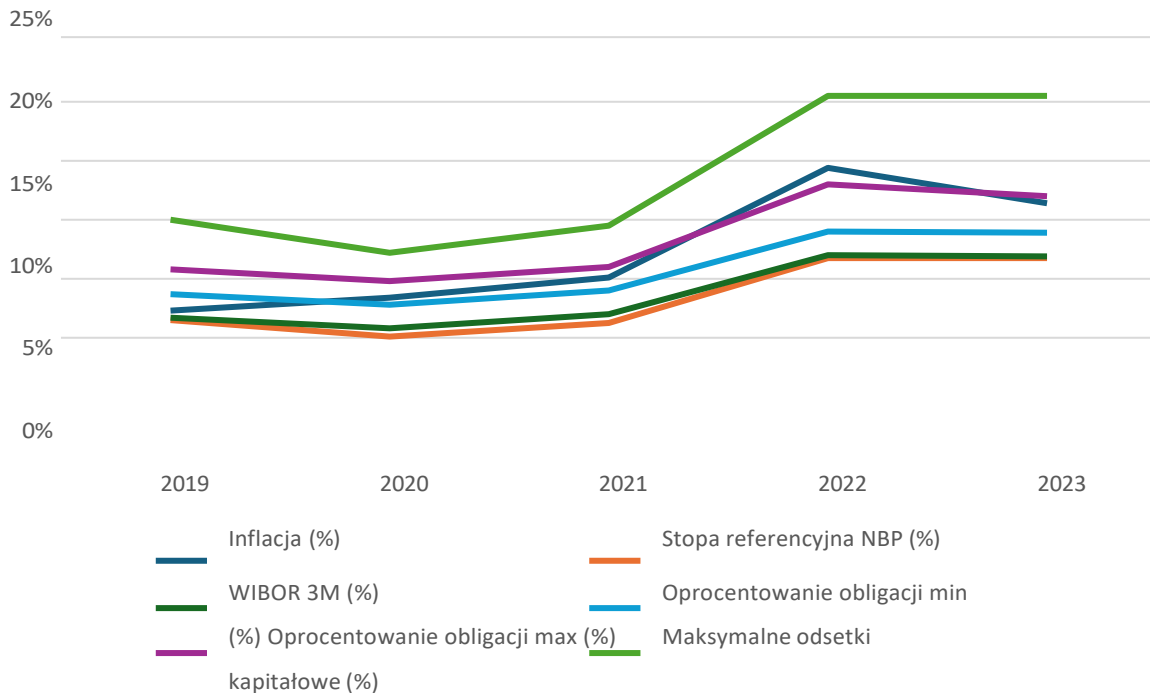
I.1.3. Inflacja i wzrost kosztów finansowania w latach 2019–2023

Poniższa tabela przedstawia kluczowe dane z lat 2019–2023, które pokazują dynamiczny wzrost kosztów finansowania w wyniku rosnącej inflacji i stóp procentowych. Podział oprocentowania obligacji na minimalne i maksymalne wartości uwypukla zmienność kosztów długu w zależności od ryzyka kredytowego emitenta.

Rok	Inflacja (%)	Stopa referencyjna NBP (%)	WIBOR 3M (%)	Oprocentowanie obligacji min (%)	Oprocentowanie obligacji max (%)	Maksymalne odsetki kapitałowe (%)
2019	2,30%	1,50%	1,70%	3,70%	5,80%	10,00%
2020	3,40%	0,10%	0,80%	2,80%	4,80%	7,20%
2021	5,10%	1,25%	2,00%	4,00%	6,00%	9,50%
2022	14,40%	6,75%	7,00%	9,00%	13,00%	20,50%
2023	11,40%	6,75%	6,90%	8,90%	12,00%	20,50%

Wzrost stóp procentowych i kosztów zadłużenia w latach

2020 - 2023



Uwaga:

Koszt obligacji dla obligatariusza dodatkowo zwiększają opłaty takie jak marża brokerska płacona domowi maklerskiemu za dystrybucję oraz stałe koszty administracyjne, w tym audytu i wynagrodzenia administratora zabezpieczeń. W przypadku dwuletnich obligacji może to oznaczać dodatkowe obciążenie na poziomie 2-3 punktów procentowych rocznie. W rezultacie całkowity koszt kapitału mógł wzrosnąć nawet do 16%, a w przypadku pożyczek prywatnych – do ponad 20%, przy czym przez dłuższy okres maksymalne odsetki kapitałowe wynosiły 22,5%. Do tego poziomu często odnoszą się oczekiwania prywatnych pożyczkodawców.

Należy również zauważyć, że pożyczkodawcy prywatni preferują stałe stopy procentowe na wysokim poziomie, co miało istotny wpływ na strukturę finansowania spółek z grupy Aforti, które w dużym stopniu korzystały z tego rodzaju źródeł kapitału. W efekcie, nawet w przypadku spadku stóp procentowych, koszty finansowania nie ulegają natychmiastowemu obniżeniu, a zmniejszenie następuje stopniowo, w miarę zawierania nowych umów pożyczek lub aneksowania już istniejących.

Źródła:
1. Inflacja:

Główny Urząd Statystyczny (GUS): Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych (Inflacja) od 1950 roku.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-/roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/>

2. Stopy referencyjne NBP:

Narodowy Bank Polski: Stopa referencyjna NBP - historia zmian.
<https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>

3. WIBOR 3M:

Stawki WIBOR 3M: Historyczne dane rynkowe dotyczące wskaźnika WIBOR 3M.
<https://pl.tradingeconomics.com/poland/interbank-rate>

4. Oprocentowanie obligacji korporacyjnych:

Michael/Ström Dom Maklerski: Analizy rynku obligacji przedsiębiorstw w Polsce.
<https://michaelstrom.pl/publikacje>

5. Ogólne dane makroekonomiczne:

Trading Economics: Zestawienia stóp procentowych i inflacji dla Polski.
<https://pl.tradingeconomics.com/poland/interest-rate>

6. Maksymalne odsetki kapitałowe:

<https://wskazniki.gofin.pl/8,302,1,odsetki-maksymalne.html>

Oto zestawienie zmian stawek odsetek za zwłokę od zaległości podatkowych w Polsce w latach 2019–2023:

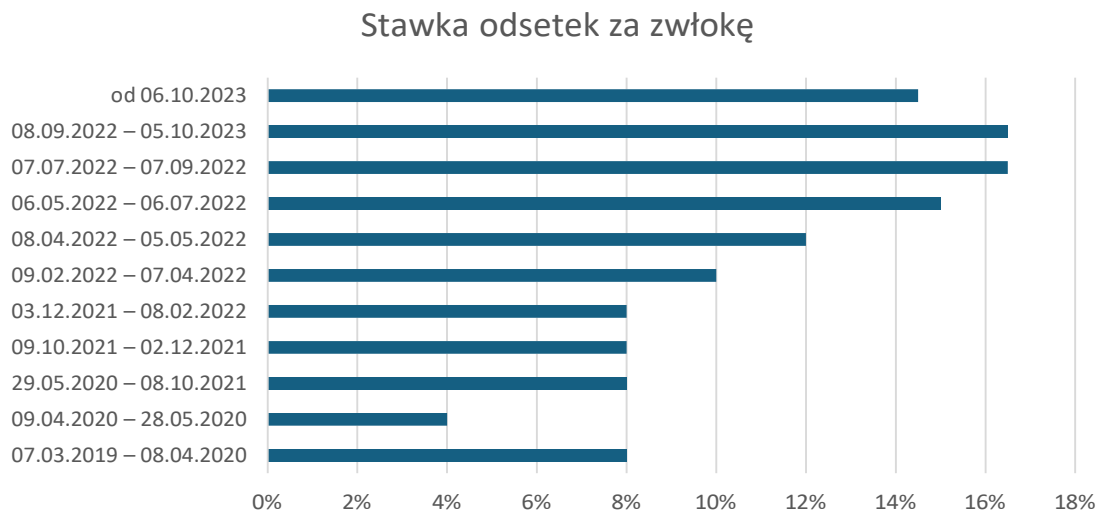
Okres obowiązywania	Stawka odsetek za zwłokę
07.03.2019 – 08.04.2020	8,00%
09.04.2020 – 28.05.2020	4,00%
29.05.2020 – 08.10.2021	8,00%
09.10.2021 – 02.12.2021	8,00%
03.12.2021 – 08.02.2022	8,00%
09.02.2022 – 07.04.2022	10,00%
08.04.2022 – 05.05.2022	12,00%
06.05.2022 – 06.07.2022	15,00%
07.07.2022 – 07.09.2022	16,50%
08.09.2022 – 05.10.2023	16,50%
od 06.10.2023	14,50%

Źródło:

Stawki te są ustalane na podstawie przepisów Ordynacji podatkowej i zależą od podstawowej stopy oprocentowania kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego (NBP).

Dodatkowo, kalkulatory odsetek od zaległości podatkowych, które mogą być pomocne w obliczeniach, są dostępne na stronach:

https://www.infor.pl/kalkulatory/odsetki_od_zaleglosci.html



<https://wskazniki.gofin.pl/8,70,1,odsetki-ustawowe.html>

Komentarz:

Dane w tabeli pokazują, jak dynamiczne zmiany w stawkach odsetek za zwłokę w latach 2019– 2023 zwiększały obciążenia dla przedsiębiorstw borykających się z problemami płynnościowymi, w tym dla grupy kapitałowej Aforti. W szczególności, w okresach wysokich stawek odsetek (np. 16,5% w latach 2022–2023), zaległości publicznoprawne wiązały się z istotnym wzrostem kosztów finansowych.

Grupa Aforti, zmagająca się z ograniczoną płynnością finansową, była dodatkowo narażona na naliczanie i konieczność płacenia odsetek od zobowiązań publicznoprawnych. Takie obciążenia zwiększały presję na wyniki finansowe, ograniczając dostępne środki na rozwój kluczowych projektów i utrudniając realizację strategii naprawczej. W efekcie, zarządzanie zobowiązaniami publicznoprawnymi oraz minimalizacja ryzyka naliczania odsetek za zwłokę stały się kluczowymi elementami działań restrukturyzacyjnych grupy.

Komentarz do kwestii opisanych powyżej:

Dane w tabeli ukazują dynamiczne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym, które znacząco wpłynęły na finansowanie dłużne w Polsce w latach 2019–2023:

1. Inflacja:

- Od stabilnego poziomu 2,3% w 2019 roku inflacja wzrosła do rekordowych 14,4% w 2022 roku, co znacząco zwiększyło koszty operacyjne przedsiębiorstw oraz ich zdolność do obsługi długu.
- Wysoka inflacja wymusiła podniesienie stóp procentowych, co dodatkowo obciążało finansowanie dłużne przedsiębiorstw, w tym spółek z grupy Aforti.

2. Stopy procentowe:

- W 2020 roku, w odpowiedzi na pandemię COVID-19, stopy procentowe zostały obniżone do historycznego minimum (0,1%), co tymczasowo obniżyło koszty długu.
- Od końca 2021 roku rozpoczął się intensywny cykl podwyżek, osiągając 6,75% w 2022 roku. Był to poziom najwyższy od dwóch dekad, który istotnie wpłynął na wzrost kosztów finansowania.

3. WIBOR 3M i koszty obligacji korporacyjnych:

- WIBOR 3M, kluczowy wskaźnik wpływający na oprocentowanie kredytów i obligacji, wzrósł z 1,7% w 2019 roku do 7,0% w 2022 roku, znacząco podnosząc koszty obsługi długu opartego na zmiennym oprocentowaniu.
- Oprocentowanie obligacji korporacyjnych wzrosło z przedziału 3,7–5,8% w 2019 roku do 9,0–13,0% w 2022 roku, co znacząco zwiększyło koszty obsługi długu dla firm, w tym dla Aforti.
- Wzrost kosztów był dodatkowo powiększony o marże brokerskie oraz koszty administracyjne związane z emisją obligacji, co mogło dodać nawet 2–3 punkty procentowe rocznie do kosztu kapitału.

4. Maksymalne odsetki kapitałowe:

- Maksymalne odsetki kapitałowe w okresie wysokiej inflacji i podwyższonych stóp procentowych osiągnęły poziom 20,5% w 2022 i 2023 roku. Taki poziom odsetek ograniczał dostępność finansowania prywatnego i zwiększał ryzyko finansowe przedsiębiorstw.

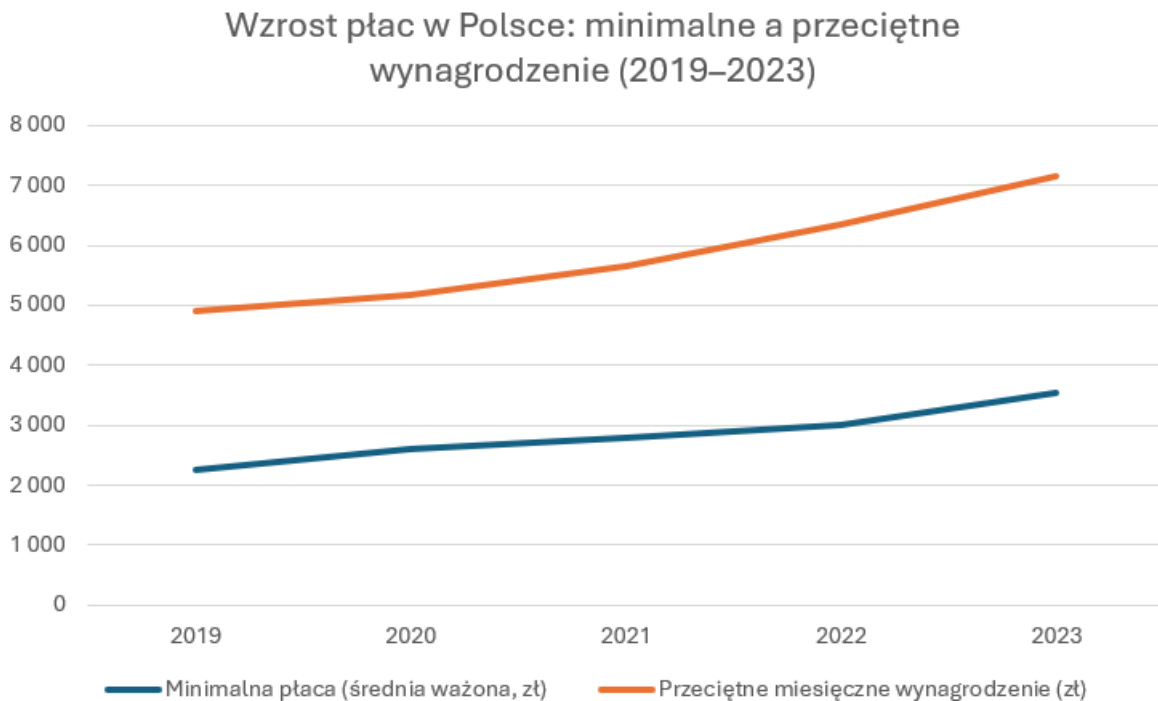
Wpływ na finansowanie dłużne Aforti:

Wzrost inflacji, stóp procentowych i WIBOR 3M znacząco podniósł koszty obsługi długu dla Aforti Holding i spółek z grupy kapitałowej. Oprocentowanie długu, bazujące na WIBOR i marży kredytowej, wzrosło do poziomów wymagających istotnych działań optymalizacyjnych w zakresie zarządzania finansami. Dodatkowo, pożyczki prywatne, stanowiące istotną część finansowania grupy, były udzielane przy stałych stopach procentowych na wysokim poziomie, co powodowało, że koszty finansowania nie miały proporcjonalnie do ewentualnych zmian stóp rynkowych.

Wysokie koszty długu ograniczyły zdolność spółki do inwestowania w rozwój kluczowych projektów strategicznych, takich jak Projekt Windykacja i Projekt

FX/Płatności. W odpowiedzi na te wyzwania konieczne było dostosowanie strategii finansowania poprzez optymalizację struktury kosztów, renegocjacje zobowiązań oraz zwiększenie efektywności operacyjnej. Zmiany te pozwoliły ograniczyć wpływ niekorzystnego otoczenia.

I.1.4. Wpływ wzrostu wynagrodzeń na działalność części windykacyjnej.



Źródła:

1. Minimalna płaca (średnia ważona, zł):

Źródło: ZUS - Minimalne wynagrodzenie za pracę od 2003 r.

<https://www.zus.pl/baza-wiedzy/skladki-wskazniki-odsetki/wskazniki/minimalne-wynagrodzenie-za-prace-od-2003-r>

2. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie (zł):

Źródło: GUS - Przeciętne miesięczne wynagrodzenie w gospodarce narodowej w latach 1950–2023.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/przecietne-miesieczne-wynagrodzenie-w-gospodarce-narodowej-w-latach-1950-2023,2,1.html>

W Segmencie Windykacji w 2023 roku zatrudniano 120 pracowników. Wzrost wynagrodzeń w gospodarce narodowej w latach 2019–2023 miał bezpośredni wpływ na koszty operacyjne segmentu, w szczególności ze względu na dużą liczbę pracowników w działach takich jak call center, windykacja polubowna oraz windykacja sądowa.

1. Wpływ na koszty operacyjne:

Rosnące wynagrodzenia w gospodarce narodowej i sektorze przedsiębiorstw, w tym wzrost płacy minimalnej, przełożyły się na istotne zwiększenie kosztów zatrudnienia w Segmencie Windykacji. Było to szczególnie odczuwalne w przypadku pracowników operacyjnych, których liczba oraz wynagrodzenia stanowiły znaczącą część kosztów tego segmentu.

2. Presja konkurencyjna:

Konieczność oferowania konkurencyjnych wynagrodzeń w celu zatrzymania wykwalifikowanego personelu wpłynęła na decyzje dotyczące podwyżek płac w Segmencie Windykacji. Dla Aforti oznaczało to dodatkowe obciążenia finansowe, szczególnie w okresach niższej efektywności procesów operacyjnych.

3. Adaptacja do nowych warunków:

W odpowiedzi na wzrost kosztów pracy, Segment Windykacji musiał wprowadzić szereg działań optymalizacyjnych:

- Automatyzacja procesów windykacyjnych, która pozwoliła na redukcję kosztów operacyjnych i zwiększenie efektywności pracy.
- Ograniczenie zakresu niektórych działań operacyjnych, szczególnie tych mniej efektywnych kosztowo.

4. Wpływ na klientów i rynek:

Wzrost kosztów pracy w Segmencie Windykacji przełożył się również na zmiany w relacjach z klientami. Część klientów, obciążona wyższymi kosztami, ograniczyła współpracę, co wpłynęło na zmniejszenie wolumenu obsługiwanych wierzytelności.

5. Znaczenie działań restrukturyzacyjnych:

W ramach planu restrukturyzacji, Aforti w Segmencie Windykacji wykazało zdolność adaptacyjną, co przełożyło się na lepsze wykorzystanie zasobów i dostosowanie modelu operacyjnego do rosnących kosztów. Zmiany te mogą stanowić podstawę dla przyszłego rozwoju i efektywności operacyjnej.

Podsumowując, wzrost wynagrodzeń w Polsce w latach 2019–2023 miał istotny wpływ na Segment Windykacji Aforti, zwiększając koszty operacyjne i wymuszając zmiany strategiczne. Dzięki wdrożeniu działań optymalizacyjnych i automatyzacji procesów spółka była w stanie częściowo przeciwdziałać tym wyzwaniom.

I.2. Wyzwania dla Platformy FX / płatności w związku z Covid i lockdown

Pandemia COVID-19 wywarła znaczący wpływ na gospodarkę światową, prowadząc do recesji w wielu krajach. Ograniczenia w aktywności społecznej i gospodarczej oraz zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw spowodowały spadek konsumpcji i produkcji. Rynki finansowe doświadczyły znacznych strat, a wahania na rynku walutowym były szczególnie widoczne, z umacniającym się dolarem i osłabieniem walut rynków wschodzących.

- 1. Zmienność kursów walutowych:** Wahania na rynku walutowym zwiększyły ryzyko transakcyjne, wpływając na marże i stabilność operacyjną.
- 2. Spadek aktywności gospodarczej:** Ograniczenia w handlu i produkcji mogły prowadzić do zmniejszenia liczby transakcji wymiany walut i płatności międzynarodowych.
- 3. Zakłócenia w łańcuchach dostaw:** Problemy w globalnych łańcuchach wartości mogły wpływać na terminowość i realizację transakcji finansowych.
- 4. Ograniczenia w podróżowaniu:** Zmniejszenie liczby podróży zagranicznych wpłynęło na spadek popytu na usługi wymiany walut i płatności transgranicznych.
- 5. Wzrost ryzyka kredytowego:** Pogorszenie kondycji finansowej kontrahentów zwiększyło ryzyko niewypłacalności i opóźnień w płatnościach.
- 6. Zmiany regulacyjne:** Działania rządów i banków centralnych, takie jak programy stymulacyjne i zmiany stóp procentowych, wpłynęły na warunki rynkowe i wymagały adaptacji strategii biznesowych.

Źródło:

https://pism.pl/publikacje/Skutki_pandemii_COVID19_dla_gospodarki_swiatowej?utm_source=chatgpt.com

Platforma FX/płatności musiała dostosować się do tych wyzwań, wprowadzając odpowiednie strategie zarządzania ryzykiem, optymalizując operacje oraz monitorując dynamicznie zmieniające się otoczenie regulacyjne i rynkowe.

Kwartalne zmiany w eksporcie i imporcie (2019–2020)

Kraj	I kw. 2019	II kw. 2019	III kw. 2019	IV kw. 2019	I kw. 2020	II kw. 2020
USA	2%	+1.5%	1%	+1.2%	-5%	-15%

Niemcy	+1.8%	+1.2%	+0.5%	+0.7%	-7%	-20%
Chiny	6%	+6.5%	+6.8%	7%	-10%	-5%
Japonia	+1.5%	1%	+0.8%	1%	-6%	-12%
Brazylia	+2.5%	2%	+1.5%	+1.8%	-8%	-18%

Źródła:

- Trading Economics: United States Exports
- Trading Economics: United States Balance of Trade
- Główny Urząd Statystyczny: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 2020
- Główny Urząd Statystyczny: Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2023 r.
- Bankier.pl: Chiny - eksport i import w 2022 r. Partnerzy handlowi i najważniejsze towary

Powyższe dane pokazują, że w 2019 roku handel międzynarodowy utrzymywał się na stabilnym poziomie z niewielkimi wzrostami. Jednak w 2020 roku, w wyniku pandemii, nastąpiły znaczące spadki w II kwartale.

I.3. Podsumowanie wpływu i cele planu restrukturyzacji.

Opisane powyżej skutki finansowe i operacyjne wskazują na wyjątkową sytuację, w której Spółka zmuszona była reagować na nieprzewidywalne i skumulowane wyzwania. Plan restrukturyzacji Grupy Aforti został opracowany z myślą o przezwycięzeniu tych trudności i osiągnięciu następujących celów:

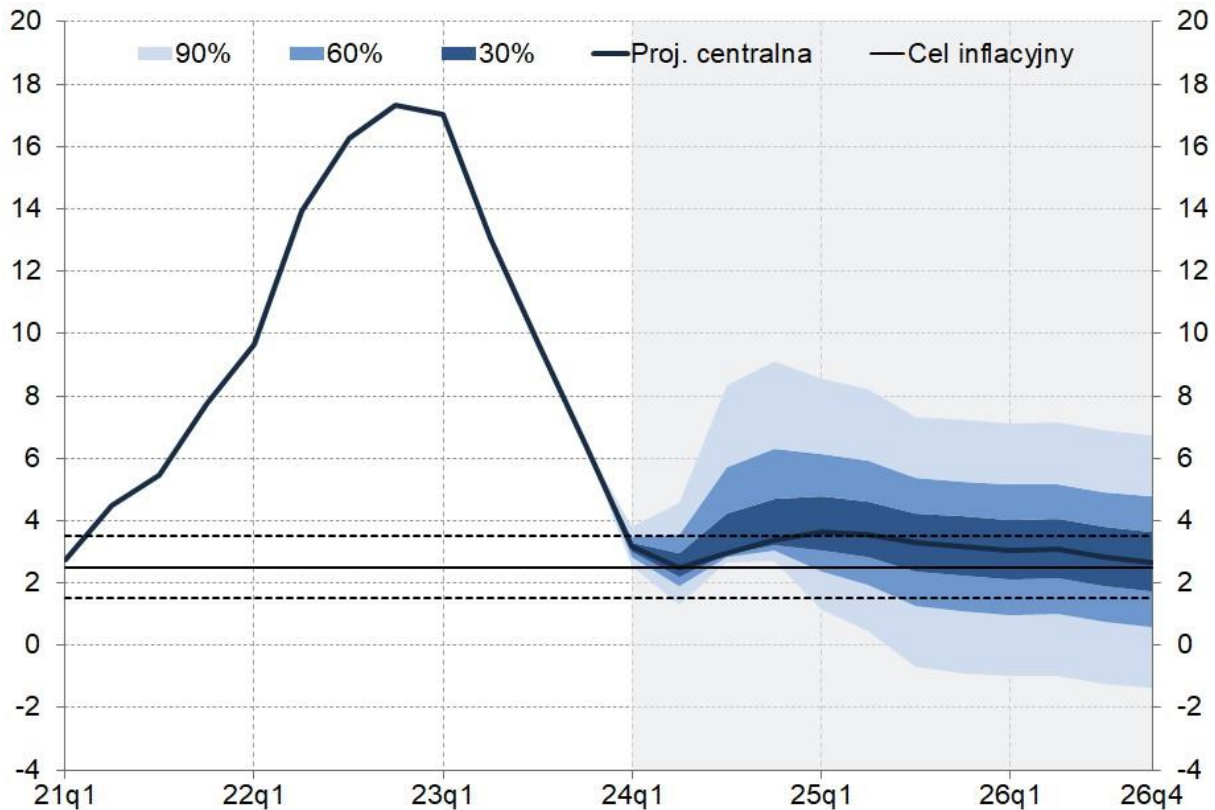
- 1. Stabilizacja finansowa:** Poprawa płynności i zwiększenie efektywności operacyjnej poprzez optymalizację procesów w obszarze windykacji, wymiany walut i płatności.
- 2. Zwiększenie skali działalności:** Ponowne uruchomienie inwestycji w kluczowe obszary, takie jak zakup portfeli wierzytelności i rozwój Platformy FX.
- 3. Zaspokojenie wierzycieli:** Zwiększenie poziomu zaspokojenia roszczeń wierzycieli poprzez generowanie stabilnych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

I.4. Analiza makroekonomiczna obecnej i przyszłej sytuacji i ich wpływu na restrukturyzację

Obecne prognozy wskazują na wyhamowanie inflacji do poziomu 5–6% w 2025 roku a nawet poniżej tych wartości, co pozwoli na stabilizację warunków

makroekonomicznych i złagodzenie presji na koszty operacyjne przedsiębiorstw, w tym spółek z grupy Aforti (źródło).

Projekcje inflacji wg NBP:



Źródło: <https://nbp.pl/projekcja-inflacji-i-pkb-listopad-2024/>

Stopy procentowe w Polsce, które osiągnęły historyczne maksimum na poziomie 6,75%, są obecnie stabilne, a możliwe obniżki w 2025 roku mogą istotnie zmniejszyć koszty finansowania długu (źródło).

Wynagrodzenia minimalne w 2025 roku mają podlegać tylko jednej waloryzacji, co oznacza spowolnienie dynamiki wzrostu kosztów pracy (źródło). To korzystna zmiana dla segmentu Windykacji, szczególnie w obszarach o dużym zatrudnieniu operacyjnym, takich jak call center. Wyhamowanie wzrostu kosztów pracy i finansowania stwarza bardziej sprzyjające warunki do realizacji strategii dwufilarowej, koncentrującej się na efektywności operacyjnej i generowaniu stabilnych przepływów pieniężnych.

Szczegółowe projekcje NBP dla inflacji, PKB, wynagrodzeń i innych.

Scenariusz dalszego uwolnienia cen nośników energii dla gospodarstw domowych	2023	2024	2025	2026
--	------	------	------	------

Wskaźnik cen konsumenta CPI (% , r/r)	11,4	3,7	5,6	2,7
Inflacja bazowa (CPI po wyłączeniu cen żywności i energii, %, r/r)	10,1	4,3	4,3	3,8
Ceny żywności (% , r/r)	15,1	3,4	5,0	2,8
Ceny energii (% , r/r)	9,8	2,0	10,3	-0,5
PKB (% , r/r)	0,2	2,7	3,4	2,8
Popyt krajowy (% , r/r)	-3,2	4,8	5,2	2,8
Spożycie gospodarstw domowych (% , r/r)	-1,0	3,8	3,1	3,2
Spożycie publiczne (% , r/r)	2,8	9,5	4,8	3,7
Nakłady brutto na środki trwałe (% , r/r)	13,1	0,2	7,7	4,0
Wkład eksportu netto (pkt proc., r/r)	3,3	-1,7	-1,5	0,1
Eksport (% , r/r)	3,4	1,4	3,2	3,7
Import (% , r/r)	-2,0	5,0	6,5	3,8
Wynagrodzenia (% , r/r)	12,8	14,2	9,1	6,9
Pracujący (% , r/r)	0,3	-0,5	-0,2	-0,5
Stopa bezrobocia (%)	2,8	3,0	3,1	3,2
NAWRU (%)	3,5	3,4	3,3	3,2
Stopa aktywności zawodowej (%)	58,6	58,5	58,4	58,3
Wydajność pracy (% , r/r)	-0,2	3,0	3,5	3,3
Jednostkowe koszty pracy (% , r/r)	12,9	10,7	5,3	3,5
Produkt potencjalny (% , r/r)	3,2	3,0	3,0	3,0
Luka popytowa (% PKB potencjalnego)	-0,8	-1,1	-0,7	-0,9
Indeks cen surowców rolnych (EUR; 2019=1,00)	1,33	1,33	1,36	1,33
Indeks cen surowców energetycznych (USD; 2019=1,00)	1,81	1,60	1,73	1,66
Deflator wartości dodanej za granicą (% , r/r)	5,1	2,4	2,3	1,9
PKB za granicą (% , r/r)	0,6	0,8	1,2	1,3
Saldo rachunku bieżącego (% PKB)	1,8	-0,2	-1,1	-1,0
WIBOR 3M (%)	6,52	5,86	5,86	5,86

Scenariusz zamrożenia cen nośników energii dla gospodarstw domowych	2023	2024	2025	2026
Wskaźnik cen konsumenta CPI (% , r/r)	11,4	3,7	4,3	2,8
Inflacja bazowa (CPI po wyłączeniu cen żywności i energii, %, r/r)	10,1	4,3	4,3	3,7
Ceny żywności (% , r/r)	15,1	3,4	5,0	2,7
Ceny energii (% , r/r)	9,8	2,0	3,4	0,5
PKB (% , r/r)	0,2	2,7	3,5	2,9
Popyt krajowy (% , r/r)	-3,2	4,8	5,3	2,9
Spożycie gospodarstw domowych (% , r/r)	-1,0	3,8	3,4	3,2
Spożycie publiczne (% , r/r)	2,8	9,5	4,9	3,8
Nakłady brutto na środki trwałe (% , r/r)	13,1	0,2	7,6	4,0
Wkład eksportu netto (pkt proc., r/r)	3,3	-1,7	-1,5	0,1
Eksport (% , r/r)	3,4	1,4	3,2	3,7
Import (% , r/r)	-2,0	5,0	6,5	3,8
Wynagrodzenia (% , r/r)	12,8	14,2	8,9	6,6
Pracujący (% , r/r)	0,3	-0,5	-0,2	-0,4
Stopa bezrobocia (%)	2,8	3,0	3,0	3,2

NAWRU (%)	3,5	3,4	3,3	3,2
Stopa aktywności zawodowej (%)	58,6	58,5	58,4	58,3
Wydajność pracy (% , r/r)	-0,2	3,0	3,7	3,3
Jednostkowe koszty pracy (% , r/r)	12,9	10,7	5,0	3,2
Produkt potencjalny (% , r/r)	3,2	3,0	3,0	3,0
Luka popytowa (% PKB potencjalnego)	-0,8	-1,1	-0,6	-0,8
Indeks cen surowców rolnych (EUR; 2019=1,00)	1,33	1,33	1,36	1,33
Indeks cen surowców energetycznych (USD; 2019=1,00)	1,81	1,60	1,73	1,66
Deflator wartości dodanej za granicą (% , r/r)	5,1	2,4	2,3	1,9
PKB za granicą (% , r/r)	0,6	0,8	1,2	1,3
Saldo rachunku bieżącego (% PKB)	1,8	-0,2	-1,2	-1,1
WIBOR 3M (%)	6,52	5,86	5,86	5,86

Źródło: <https://nbp.pl/projekcja-inflacji-i-pkb-listopad-2024/>

Inflacja i ceny energii

W obu scenariuszach prognozowane jest wyraźne wyhamowanie inflacji w latach 2024–2026, co znacząco zmniejszy presję kosztową dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Inflacja CPI spadnie z poziomu 11,4% w 2023 roku do 3,7% w 2024 roku, a następnie utrzyma się na stabilnym poziomie 4,3–5,6% w 2025 roku, w zależności od scenariusza. Różnica pomiędzy scenariuszami uwolnienia i zamrożenia cen nośników energii staje się wyraźna w 2025 roku – w scenariuszu zamrożenia wzrost cen energii wynosi jedynie 3,4%, podczas gdy w scenariuszu uwolnienia sięga 10,3%. Ta różnica może wpłynąć na koszty operacyjne gospodarstw domowych i firm, co w efekcie ma znaczenie dla zdolności do regulowania zobowiązań i popytu na usługi windykacyjne.

PKB i popyt krajowy

Prognozowany wzrost PKB w latach 2024–2026 wynosi 2,7–3,5%, z lekką przewagą w scenariuszu zamrożenia cen nośników energii. Popyt krajowy wzrasta w obu scenariuszach, osiągając w 2025 roku poziom 5,2–5,3%. Stabilny wzrost popytu, szczególnie konsumpcji gospodarstw domowych, pozytywnie wpływa na potencjalne wyniki segmentu Platformy FX/Płatności, która koncentruje się na obsłudze przedsiębiorstw z sektora SME, a jej wyniki są pośrednio związane ze wzrostem aktywności konsumenckiej klientów tych przedsiębiorstw.

Wynagrodzenia i koszty pracy

W obu scenariuszach prognozowany jest wysoki wzrost wynagrodzeń w 2024 roku na poziomie 14,2%. W kolejnych latach dynamika ta wyhamowuje, szczególnie w scenariuszu zamrożenia cen energii, gdzie wzrost wynagrodzeń w 2025 roku wynosi 8,9%, a w 2026 roku – 6,6%. Jednocześnie jednostkowe koszty pracy zmniejszają się do 3,2–3,5% w 2026 roku, co jest korzystne dla Segmentu Windykacji, który zatrudnia znaczną liczbę pracowników operacyjnych.

Stabilizacja kosztów pracy pozwala lepiej kontrolować wydatki operacyjne, co wspiera realizację strategii restrukturyzacyjnej.

Stopy procentowe i koszty finansowania

WIBOR 3M w obu scenariuszach pozostaje na stabilnym poziomie 5,86% w latach 2024–2026, co ogranicza zmienność kosztów finansowania. Jednak wysoki poziom stóp procentowych w 2023 roku (6,52%) nadal wpływa na koszty obsługi długu historycznego, co może być wyzwaniem dla grupy Aforti.

Luka popytowa i saldo rachunku bieżącego

Luka popytowa w obu scenariuszach pozostaje ujemna, ale w scenariuszu zamrożenia cen energii jest mniejsza, co wskazuje na lepsze wykorzystanie potencjału gospodarki. Saldo rachunku bieżącego poprawia się w latach 2026–2027 w obu scenariuszach, co może pozytywnie wpłynąć na dostępność finansowania zewnętrznego i stabilność gospodarki.

Wpływ na plany Aforti: Projekt Windykacja

1. Korzyści z wyhamowania inflacji i stabilizacji kosztów energii:

- Spadek cen energii i stabilizacja inflacji zwiększają zdolność gospodarstw domowych do regulowania zobowiązań, co pozytywnie wpłynie na skuteczność windykacji.
- Niższe koszty pracy w 2025–2026 roku w scenariuszu zamrożenia energii umożliwią kontrolę wydatków operacyjnych w Segmentie Windykacji, szczególnie w obszarach takich jak call center.

2. Zwiększenie popytu na usługi windykacyjne:

- Wzrost popytu krajowego i konsumpcji gospodarstw domowych wspiera zwiększenie liczby wierzytelności obsługiwanych przez Aforti. Stabilność konsumpcji w scenariuszu zamrożenia cen energii stwarza bardziej przewidywalne warunki rynkowe.

Wpływ na plany Aforti: Platforma FX/Płatności

1. Wpływ wzrostu konsumpcji gospodarstw domowych:

- Prognozowany wzrost PKB w latach 2024–2026 wynosi 2,7–3,5%, z lekką przewagą w scenariuszu zamrożenia cen nośników energii. Popyt krajowy wzrasta w obu scenariuszach, osiągając w 2025 roku poziom 5,2–5,3%. Stabilny wzrost popytu, szczególnie konsumpcji gospodarstw domowych, pozytywnie wpływa na potencjalne wyniki segmentu Platformy

FX/Płatności, która koncentruje się na obsłudze przedsiębiorstw z sektora SME, a jej wyniki są pośrednio związane ze wzrostem aktywności konsumenckiej klientów tych przedsiębiorstw.

- Stabilizacja WIBOR 3M w latach 2024–2026 zapewnia przewidywalność kosztów finansowania dla klientów korzystających z usług FX, co zwiększa konkurencyjność platformy.

Kluczowe wnioski

- **Scenariusz zamrożenia cen energii** tworzy bardziej sprzyjające warunki dla realizacji strategii restrukturyzacyjnej grupy Aforti, dzięki niższym kosztom energii, pracy i stabilizacji inflacji.
- **Wyhamowanie wzrostu wynagrodzeń oraz inflacji** wspiera Segment Windykacji, zmniejszając koszty operacyjne i zwiększając skuteczność odzyskiwania należności.
- Dla Platformy FX/Płatności kluczowe znaczenie ma **wzrost konsumpcji gospodarstw domowych i stabilne koszty finansowania**, które zwiększają aktywność użytkowników platformy.

Oba scenariusze potwierdzają, że otoczenie makroekonomiczne stwarza korzystne warunki dla realizacji planu restrukturyzacyjnego, jednak scenariusz zamrożenia cen energii oferuje więcej stabilności kosztowej, co może pozytywnie wpłynąć na wyniki finansowe obu filarów strategicznych.

I.5. Szczegółowe cele i założenia planu restrukturyzacji

W odpowiedzi na trudności opisane w poprzedniej części tego rozdziału, Grupa Aforti opracowała Plan Restrukturyzacji, którego głównym celem jest przywrócenie stabilności finansowej i operacyjnej Spółki oraz zapewnienie maksymalnego poziomu zaspokojenia wierzycieli. Analiza przedstawionych wyzwań wskazała na konieczność podjęcia działań skoncentrowanych na dwóch kluczowych filarach działalności – FX/płatnościach oraz windykacji (Collections).

Plan zakłada rezygnację z działalności poza strategicznymi filarami, uproszczenie struktury organizacyjnej oraz optymalizację kosztów. Kluczowym elementem strategii jest również przygotowanie projektów strategicznych do potencjalnego pozyskania kapitału od inwestorów zewnętrznych w celu ich dalszego skalowania i zwiększenia wartości dla interesariuszy.

Poniższa tabela szczegółowo prezentuje cele restrukturyzacji oraz działania, które Spółka planuje wdrożyć, aby zrealizować strategię dwufilarową.

Cel planu restrukturyzacji	Działania w ramach realizacji
----------------------------	-------------------------------

Stabilizacja finansowa i operacyjna	- Koncentracja na kluczowych filarach działalności: Skoncentrowanie zasobów i działań operacyjnych na dwóch strategicznych obszarach: FX/płatności oraz Windykacja.
	- Optymalizacja kosztów: Redukcja wydatków operacyjnych niezwiązanych bezpośrednio z realizacją strategii dwufilarowej, co pozwoli na efektywniejsze wykorzystanie dostępnych zasobów.
Maksymalizacja wartości aktywów	- Odzysk z nierentownych segmentów i aktywów: Koncentracja na strategicznych obszarach działalności zakłada wycofanie się z działalności, która nie wspiera kluczowych celów spółki, w tym w szczególności z działalności faktoringowej oraz udzielania pożyczek dla SME. - Konsolidacja aktywów niepracujących: Połączenie i centralizacja zarządzania aktywami „non-performing” w celu obniżenia kosztów operacyjnych i maksymalizacji efektywności procesu odzyskiwania należności, a także zwiększenia skuteczności tych działań.

Cel planu restrukturyzacji	Działania w ramach realizacji
	- Zintensyfikowanie działań windykacyjnych: Skupienie się na skuteczniejszym odzyskiwaniu należności własnych poprzez optymalizację procesów windykacyjnych i wykorzystanie nowoczesnych narzędzi technologicznych.
Pozyskanie finansowania zewnętrznego	- Wspieranie kluczowych projektów i poprawa płynności: Uzyskane środki zostaną przeznaczone na realizację strategicznych dwóch projektów oraz stabilizację finansową spółki.
	- Skalowanie działalności i rozwój technologiczny: Środki zostaną wykorzystane do rozszerzenia skali działalności, zakupu portfeli wierzytelności oraz inwestycji w nowoczesne rozwiązania technologiczne wspierające operacje.
	- Przygotowanie kluczowych projektów do inwestycji: Platforma FX/płatności oraz Projekt Windykacji zostaną przygotowane do upublicznienia lub sprzedaży inwestorom instytucjonalnym lub branżowym, co umożliwi pozyskanie kapitału na ich dalszy rozwój.
Osiągnięcie rentowności w kluczowych obszarach	- Optymalizacja operacyjna: Udoskonalenie procesów w FX/płatnościach oraz windykacji w celu zwiększenia efektywności operacyjnej i poprawy wyników finansowych.
	- Inwestycje strategiczne: Realizacja kluczowych inwestycji wspierających rozwój Platformy FX oraz wdrożenie usprawnień w procesach windykacyjnych, co przełoży się na wzrost efektywności i rentowności tych obszarów.
Zaspokojenie wierzycieli	- Stabilne przepływy pieniężne: Generowanie regularnych wpływów w ramach działalności operacyjnej, umożliwiające sukcesywną spłatę zobowiązań wobec wierzycieli.
	- Monetyzacja kluczowych projektów: Pozyskanie środków na spłatę wierzycieli poprzez sprzedaż części akcji w Projekcie Windykacyjnym oraz Platformie FX/Płatności, zarówno w formie transakcji giełdowej, jak i pozagiełdowej, co pozwoli Grupie na dalsze kontynuowanie działalności operacyjnej po zakończeniu restrukturyzacji.



	- Ochrona wartości biznesu: Zapewnienie wyższego poziomu zaspokojenia wierzycieli w porównaniu z procesem likwidacyjnym, co pozwala na utrzymanie wartości biznesowej i lepsze zabezpieczenie interesów interesariuszy.
--	--

I.6. Podsumowanie i przejście do kolejnego punktu

Realizacja przedstawionych celów i działań opiera się na gruntownej analizie dotychczasowej działalności Spółki oraz dostosowaniu jej do nowych realiów rynkowych.

Koncentracja na strategicznych filarach działalności, maksymalizacja wartości aktywów oraz pozyskanie środków zewnętrznych mają na celu przywrócenie kluczowych aktywów na ścieżkę stabilności operacyjnej i finansowej.

W kolejnej części dokumentu szczegółowo omówione zostaną planowane działania w każdym z obszarów kluczowych dla realizacji strategii dwufilarowej oraz ich wpływ na przyszłą kondycję Spółki i zaspokojenie interesów wierzycieli.

Kluczowe przesłanie Planu Restrukturyzacji	
	Skalowanie działalności w obszarach FX/płatności i Windykacja, zgodnie z założeniami planu restrukturyzacji, prowadzi do budowania wartości tych segmentów poprzez systematyczny wzrost wyników finansowych. Wycena tych aktywów w momencie osiągnięcia rentowności opiera się na metodach mnożnikowych lub DCF, które uwzględniają przyszłe dochody oraz porównania rynkowe.
„Ten mechanizm pozwala na maksymalizację poziomu zaspokojenia wierzycieli, co stanowi główny cel planu restrukturyzacji.”	
	W efekcie, przy rosnących wynikach finansowych, wyceny te są zazwyczaj znacznie wyższe niż bieżąca wartość księgowa a tym bardziej wartość likwidacyjna. To podejście pozwala na wykreowanie znacznej wartości dodanej, której sprzedaż inwestorom umożliwi spłatę zobowiązań wierzycieli w maksymalnym możliwym zakresie. Ten mechanizm jest kluczowym elementem strategii, zapewniającym zarówno rozwój Spółki, jak i ochronę interesów wierzycieli.

II. Strategiczne Filary Układu: Projekt Windykacji i Projekt Platformy FX/płatności

II.1. Projekt Windykacja:

Projekt Windykacji to kluczowy element strategii Grupy Aforti, który koncentruje się na efektywnym zarządzaniu wierzytelnościami oraz dynamicznym rozwoju działalności windykacyjnej. Jego celem jest zwiększenie skali przychodów, poprawa rentowności oraz maksymalizacja wartości rynkowej poprzez zastosowanie nowoczesnych narzędzi technologicznych i przemyślaną strategię inwestycyjną.

Podobnie jak w przypadku Projektu FX/płatności, **obecna wycena Projektu Windykacji, wynosząca 34,1 mln PLN (metodą DCF opisana poniżej)**, opiera się na realizacji założeń strategii. W perspektywie 5-letniej wartość ta może istotnie wzrosnąć, dzięki przyszłym wynikom operacyjnym oraz porównaniom mnożnikowym, co stanowi podstawę do osiągnięcia strategicznych celów restrukturyzacji Grupy.

W ramach projektu realizowane są dwa główne obszary działalności:

- **Zarządzanie portfelami NPL (Non-Performing Loans):** obejmuje odzyskiwanie niespłaconych długów zakupionych przez spółkę.
- **Świadczenie usług windykacyjnych dla stron trzecich:** generuje stabilne przychody i zwiększa efektywność operacyjną spółki. Co warto podkreślić ze swoim udziałem w rynku inkasa (3,5% wartościowo i blisko 6% wolumenowo) Aforti Collections znajduje się wśród 15 największych firm windykacyjnych w Polsce.

Dodatkowo projekt zakłada pozyskanie zewnętrznego finansowania, który umożliwi zwiększenie skali działalności poprzez nabywanie pakietów wierzytelności oraz dalsze doskonalenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych, wspierających procesy windykacyjne, które już na ten moment stanowią przewagę konkurencyjną Projektu Windykacja.

II.1.1. Wybrane historyczne dane finansowe Projektu Windykacja z objaśnieniem.

Rachunek zysków i strat (tys. zł)	2021	2022	2023	3kw2024
Przychody	5 095	8 541	11 931	10 928
Skorygowane koszty operacyjne	4 614	8 549	10 836	7 043
Skorygowany zysk/strata netto	153	-58	-152	4 517
Skorygowana EBITDA	513	148	1 320	5 063

Bilans (tys. zł)	2021	2022	2023	3kw2024
Aktywa	104 863	53 155	47 321	13 070
Kapitał własny	18 110	1 630	-2 547	-4 585
Zobowiązania finansowe	11 419	9 909	9 646	7 768
Środki pieniężne	40	162	240	395
Dług netto	11 378	9 747	9 406	7 373

Wskaźniki zadłużenia	2021	2022	2023	3Q2024
Zadłużenie netto do EBITDA oczyszczona	22,2	65,9	7,1	1,5
CIR (koszty operacyjne/przychody)	91%	100%	91%	64%

Źródło: dane Spółki

Objaśnienie wskaźnika CIR:

CIR (Cost-to-Income Ratio) to wskaźnik efektywności operacyjnej, który jest szczególnie popularny w sektorze finansowym, ale znajduje również zastosowanie w innych branżach. Wyraża stosunek kosztów operacyjnych do dochodów operacyjnych. Jego celem jest ocena efektywności zarządzania kosztami w odniesieniu do generowanych przychodów.

Wzór na wskaźnik CIR:

$$\text{CIR} = \frac{\text{Koszty operacyjne}}{\text{Dochody operacyjne}} \times 100\%$$

Interpretacja:

1. Wysoki wskaźnik CIR:

- Oznacza, że duża część dochodów jest konsumowana przez koszty operacyjne.
- Wskazuje na mniejszą efektywność operacyjną firmy.
- Wartość powyżej 70%–80% może być sygnałem problemów w zarządzaniu kosztami.

2. Niski wskaźnik CIR:

- Wskazuje na wysoką efektywność operacyjną.
- Firma generuje większe dochody w stosunku do ponoszonych kosztów.
- Wartość poniżej 50% jest często uznawana za bardzo dobrą w sektorze finansowym.

Przykład:

Jeśli firma ma koszty operacyjne na poziomie 64 mln PLN i dochody operacyjne wynoszą 100 mln PLN, wskaźnik CIR wynosi:

$$\text{CIR} = \frac{64}{100} \times 100\% = 64\%$$

Znaczenie w kontekście Aforti:

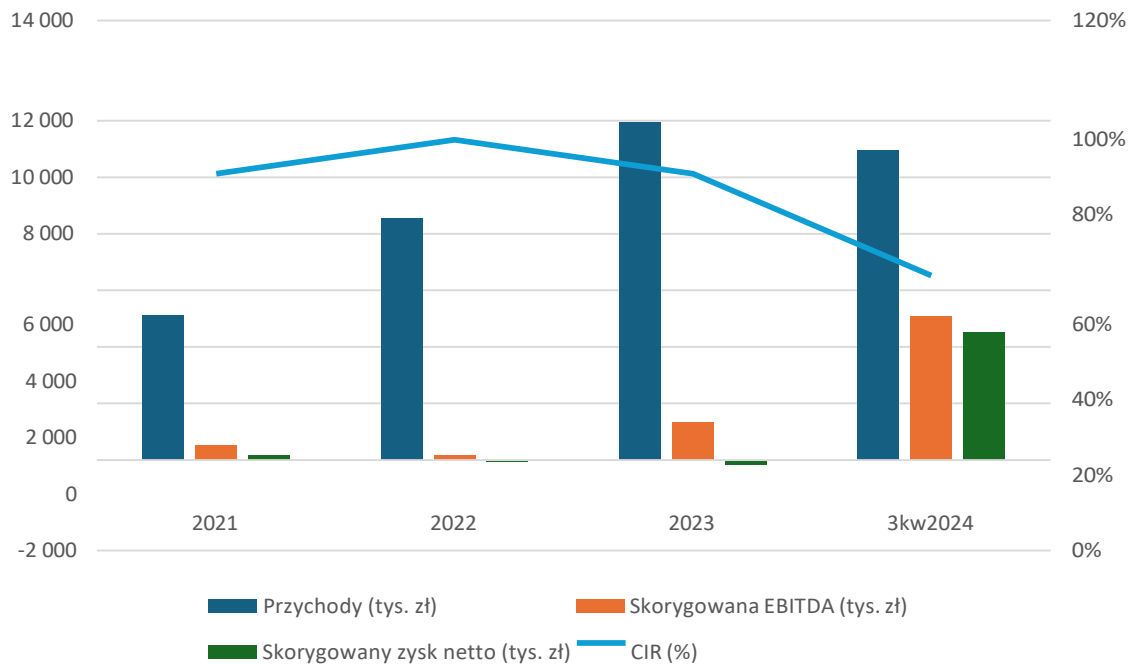
W przypadku grupy kapitałowej Aforti, CIR jest kluczowym wskaźnikiem, który pokazuje efektywność zarządzania kosztami w relacji do przychodów operacyjnych. Obniżenie CIR (np. z 91% do 64%) wskazuje na poprawę efektywności. Jest to istotny element analizy kondycji finansowej w kontekście restrukturyzacji.

Komentarz do wyników:

Mimo trudności w latach 2021–2023, część windykacyjna Spółki wykazuje wyraźne oznaki poprawy, co szczególnie uwidacznia się w 3Q2024.

- Przychody:** Rosną dynamicznie od 2021 roku, osiągając 10 928 tys. zł w 3Q2024. To dowód na skuteczność działań operacyjnych i stabilność rynku windykacji.
- Skorygowana EBITDA i zysk netto:** Oczyszczone wyniki z kosztów wewnętrznych i rezerw ukazują rosnącą rentowność operacyjną. W 3Q2024 skorygowana EBITDA osiągnęła 5 063 tys. zł, a zysk netto wyniósł 4 517 tys. zł, co świadczy o istotnej poprawie efektywności.
- Koszty operacyjne (CIR):** Spadek wskaźnika CIR do 64% w 3Q2024 wskazuje na lepsze zarządzanie kosztami i poprawę struktury kosztowej.
- Zadłużenie:** Wskaźnik długu netto do EBITDA oczyszczonej zmniejszył się z 22,2 w 2021 roku do 1,5 w 3Q2024, co odzwierciedla znaczne ograniczenie zadłużenia w relacji do zdolności generowania gotówki.
- Wnioski:** Mimo wyzwań historycznych, część windykacyjna Grupy pokazuje, że konsekwentne działania przynoszą efekty w postaci wzrostu przychodów, poprawy rentowności oraz lepszej kontroli zadłużenia. Wyniki za 3Q2024 są wyraźnym dowodem, że Grupa skutecznie realizuje proces restrukturyzacji, a jej model biznesowy ma solidne fundamenty.

Historyczne dane i wsk. finansowe Projektu windykacja



Wykres przedstawia dynamiczne zmiany w wynikach finansowych Projektu Windykacja na przestrzeni ostatnich lat. Wyraźnie widoczny jest wzrost przychodów, które od 2021 roku systematycznie rosną, osiągając poziom 10 928 tys. zł w 3kw2024. To dowód na skuteczne działania operacyjne i stabilny rozwój projektu.

Najbardziej imponującym elementem jest wzrost skorygowanej EBITDA, która w 3kw2024 osiągnęła 5 063 tys. zł – ponad czterokrotnie więcej niż w 2023 roku. Równocześnie skorygowany zysk netto wyniósł 4 517 tys. zł, co stanowi istotny przełom w porównaniu do wcześniejszych strat.

Kolejnym pozytywnym aspektem jest znaczące obniżenie wskaźnika CIR do 64%, co wskazuje na lepszą kontrolę kosztów operacyjnych i efektywność zarządzania. Wcześniejsze poziomy, sięgające 100%, zostały zdecydowanie poprawione, co daje solidne fundamenty na przyszłość.

Podsumowując, wyniki za 3kw2024 są wyraźnym dowodem na skuteczność działań restrukturyzacyjnych oraz potencjał dalszego wzrostu. Projekt Windykacja zmierza w kierunku trwałej rentowności i stabilności operacyjnej, co czyni go atrakcyjną perspektywą zarówno dla inwestorów, jak i interesariuszy.

II.1.2. Perspektywy rynku windykacji w Polsce – kluczowe liczby i wnioski: baza i szansa dla Projektu Windykacji

1. Wartość rynku zarządzania wierzytelnościami:

- W 2023 roku wartość rynku windykacji w Polsce wyniosła ok. 15 mld zł.
- Prognozy wskazują, że do 2027 roku rynek może wzrosnąć do poziomu 20 mld zł przy średniorocznym tempie wzrostu (CAGR) na poziomie 5–6%.

2. Przyczyny wzrostu popytu na usługi windykacyjne:

- Wzrost liczby przeterminowanych należności (NPL): Udział NPL w portfelach banków wzrósł do 5,6% w 2023 roku (wzrost o 1,2 p.p. r/r).
- Makroekonomiczne wyzwania: Inflacja, podwyżki stóp procentowych i ograniczona płynność finansowa przedsiębiorstw zwiększyły zapotrzebowanie na usługi odzyskiwania należności.

3. Innowacje technologiczne i automatyzacja procesów:

- Ponad 60% firm windykacyjnych planuje wdrożenie automatycznych rozwiązań do zarządzania wierzytelnościami (np. narzędzi AI i platform self-service) do 2025 roku.
- Automatyzacja procesów może obniżyć koszty operacyjne firm o 20–25% i skrócić czas odzyskania należności o 30%.

4. Struktura rynku i segmenty wzrostu:

- Windykacja polubowna: To obecnie 70% wartości rynku – ten segment rośnie najszybciej ze względu na nacisk na rozwiązania negocjacyjne.
- Obsługa NPL (Non-Performing Loans): Udział NPL w sektorze bankowym i pozabankowym nadal rośnie, stymulując popyt na zarządzanie portfelami wierzytelności.

5. Skuteczność windykacji komorniczej:

- Po osłabieniu skuteczności windykacji komorniczej w latach pandemii, odnotowano znaczącą poprawę. Wskaźniki odzyskiwalności wzrosły:
 - W 2021 r. wyniosły 17,1% (z wyegzekwowanych ponad 10 mld zł z 60,3 mld zł zgłoszonych do egzekucji).
 - W 2022 r. wskaźnik wzrósł do 25,55% (z wyegzekwowanych ponad 11,6 mld zł z 54 mld zł).
 - W pierwszym półroczu 2023 r. odzyskiwalność wyniosła ok. 23,5% (z wyegzekwowanych ponad 6,4 mld zł z 27,3 mld zł zgłoszonych).
- Trend ten wskazuje na rosnącą skuteczność działań komorniczych, co dodatkowo wspiera rozwój rynku windykacji. Działania legislacyjne, takie jak planowana nowelizacja przepisów o doręczeniach komorniczych, mogą jeszcze bardziej zwiększyć efektywność tego sektora.

6. Społeczne i gospodarcze znaczenie branży:

- Firmy windykacyjne przyczyniają się do poprawy płynności finansowej gospodarki, odzyskując rocznie ponad 10 mld zł dla przedsiębiorstw i banków.

- Stabilizacja finansowa firm przekłada się na utrzymanie miejsc pracy i rozwój sektora MŚP.

7. Prognoza na lata 2025–2028:

- Rynek windykacji będzie rósł w odpowiedzi na wyzwania finansowe przedsiębiorstw.
- Zwiększone wykorzystanie technologii pozwoli na skuteczniejsze odzyskiwanie należności i redukcję kosztów.
- Prognozowana stopa wzrostu: 5–6% rocznie.

Podsumowanie

Polski rynek windykacji stoi przed znaczącymi możliwościami wzrostu, napędzany rosnącym popytem na usługi zarządzania wierzytelnościami oraz wdrożeniem nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Dodatkowym wskaźnikiem wzrostu skuteczności branży jest poprawa wyników windykacji komorniczej, która z każdym rokiem odzyskuje coraz większą część zgłaszanych należności. Branża ma kluczowe znaczenie dla stabilności finansowej gospodarki i wspiera przedsiębiorstwa w odzyskiwaniu płynności.

Kluczowe liczby:

- Wartość rynku ponad: 20 mld zł do 2028 r.
- Redukcja kosztów dzięki technologii: 20-25%.
- Szybszy proces odzyskiwania należności: o 30%.
- Ze swoim udziałem w rynku inkasa (3,5% wartościowo i blisko 6% wolumenowo) Aforti Collections znajduje się wśród 15 największych firm windykacyjnych w Polsce.

LICZBA I WARTOŚĆ WIERZYTELNOŚCI - INKASO 2023r

Pozycja / wartość	w mln zł	%	SZT	%
RYNEK	26 998	96,49%	7 718 053	94,06%
AFORTI COLLECTIONS	982	3,51%	487 495	5,94%
RAZEM RYNEK WINDYKACYJNY	27 980	100,00%	8 205 548	100,00%

Źródło: tabele statystyczne GUS dla windykacji za rok 2023

Inkaso w kontekście wierzytelności to windykacja należności bez przejmowania praw własności do wierzytelności. Firma windykacyjna działa jako pośrednik pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem, realizując działania mające na celu odzyskanie należności zgodnie z zasadami określonymi w umowie.

Komentarz:

Projekt windykacja, z udziałem 3,51% w wartości rynku inkasa i 5,94% w liczbie obsługiwanych spraw, znajduje się w gronie 15 największych firm windykacyjnych w Polsce. Taki udział rynkowy nie tylko podkreśla naszą ugruntowaną pozycję, ale również znacząco wspiera realizację planu restrukturyzacji. Dzięki zdobytemu doświadczeniu i zaufaniu wierzycieli, Aforti Collections ma możliwość skutecznego wdrażania strategii wzrostu i dalszej optymalizacji działań windykacyjnych. Nasza pozycja na rynku oznacza, że nie zaczynamy od zera, co zwiększa szanse powodzenia restrukturyzacji i realizacji celów strategicznych.

II.1.3. Model White Label w Projekcie Windykacja – Szansa na Sukces i Rozwój (jako sposób na szybki rozwój usług windykacyjnych dla stron trzecich)

1. Istota modelu White Label w Projekcie Windykacja

Model white label oferowany w ramach Projektu Windykacja polega na udostępnianiu innym podmiotom gotowych rozwiązań i usług windykacyjnych, które mogą być oferowane pod ich własną marką. W takim modelu Aforti pełni funkcję operatora operacyjnego, co umożliwia partnerom szybkie wdrożenie usług bez konieczności budowy własnych struktur i systemów.

2. Kluczowe korzyści modelu White Label

• Neutralność reputacyjna:

Nadszarpnięta reputacja Grupy Aforti nie wpływa na ocenę usług oferowanych w modelu white label, ponieważ usługi są świadczone pod marką partnera. Dzięki temu, Projekt Windykacja może generować przychody niezależnie od istniejących wyzwań wizerunkowych.

• Poprawa cash flow:

Model white label pozwala na ograniczenie inwestycji kapitałowych w zakup portfeli wierzytelności. Zamiast angażować środki w aktywa, Projekt Windykacja koncentruje się na generowaniu stałego przepływu pieniężnego poprzez świadczenie usług windykacyjnych dla partnerów.

• Zwiększenie skali operacyjnej:

Partnerzy korzystający z usług Projektu Windykacja zwiększają wolumen obsługiwanych wierzytelności, co obniża jednostkowe koszty operacyjne i poprawia efektywność ekonomiczną całego modelu.

• Atrakcyjność dla inwestorów:

Stąły cash flow generowany przez rosnącą skalę działalności może przyciągnąć inwestorów zainteresowanych finansowaniem dalszego rozwoju modelu. Tacy inwestorzy mogą wspierać zakup portfeli wierzytelności przez dedykowane spółki celowe (SPV), które będą generować dodatkowe przychody dla Projektu Windykacja.

- **Elastyczność finansowa:**

Brak konieczności ponoszenia wysokich kosztów inwestycyjnych na zakup portfeli pozwala na lepsze zarządzanie finansami i koncentrację na rozwoju technologii wspierających procesy windykacyjne.

3. Silne argumenty za wdrożeniem modelu White Label

- **Szybkie wejście na rynek dla partnerów:**

Partnerzy mogą natychmiast włączyć usługi windykacyjne do swojej oferty, korzystając z gotowych rozwiązań, co czyni współpracę z Projektem Windykacja szczególnie atrakcyjną dla nowych graczy na rynku wierzytelności.

- **Ograniczenie ryzyka operacyjnego:**

Projekt Windykacja zarządza całością procesów windykacyjnych, redukując ryzyko dla partnerów, którzy mogą skupić się na swojej podstawowej działalności.

- **Technologiczna przewaga:**

Zastosowanie nowoczesnych narzędzi technologicznych w procesach windykacyjnych, takich jak zaawansowane systemy CRM czy narzędzia analityczne, podnosi efektywność i zadowolenie klientów.

- **Możliwość tworzenia spółek celowych (SPV):**

Model white label pozwala na elastyczne podejście do finansowania, w tym zakładanie dedykowanych SPV w celu zakupu portfeli wierzytelności, co dodatkowo zwiększa skalę działalności.

4. Podsumowanie i wnioski

Model white label w Projekcie Windykacja oferuje elastyczne i skalowalne rozwiązanie, które może przyspieszyć rozwój działalności oraz poprawić jej rentowność. Neutralność reputacyjna, poprawa cash flow i możliwość przyciągnięcia inwestorów czynią ten model współpracy szczególnie atrakcyjnym zarówno dla Projektu Windykacja, jak i dla partnerów zewnętrznych. Dzięki odpowiedniemu wdrożeniu i promocji, ten model ma potencjał, aby stać się kluczowym filarem sukcesu strategii restrukturyzacyjnej Grupy.

II.1.4. Kluczowe elementy Projektu Windykacji

Obszar	Opis	Cel/Rezultat
Model operacyjny	Hybrydowy model działalności: 80% usług windykacyjnych na rzecz stron trzecich, 20% zarządzanie własnymi portfelami NPL.	Generowanie stałych przychodów z usług oraz wysokich marż z portfeli własnych.
Przychody operacyjne	Stabilny wzrost przychodów z wartością rezydualną 62,1 mln PLN.	Dynamiczne zwiększenie skali działalności dzięki inwestycjom w nowe portfele.
Koszty operacyjne	Optymalizacja kosztów w 2024 r. prowadzi do wzrostu rentowności w kolejnych latach.	Utrzymanie kosztów na stabilnym poziomie przy rosnącej działalności poprawia marżę operacyjną.
EBITDA i marża	EBITDA: 6,86 mln PLN w 2027 r., marża EBITDA wzrasta do 36,5%.	Wyższa rentowność dzięki efektywnemu zarządzaniu i optymalizacji kosztów.

Obszar	Opis	Cel/Rezultat
Technologia i efektywność	Zaawansowany system IT zintegrowany z rejestrami publicznymi, wspierający procesy windykacyjne.	Skrócenie czasu procesów i zwiększenie skuteczności operacyjnej.
Inwestycje w portfele NPL	Zakup portfeli wierzycelności w modelu forward-flow i one-off.	Pozyskanie zewnętrznego kapitału (35 mln EUR) na zakup portfeli o wartości nominalnej 250 mln EUR.
Wolne przepływy pieniężne	FCFF rosną od 2024 r. i osiągają 9,04 mln PLN w 2026 r.	Stabilne przepływy na finansowanie inwestycji i wypłaty dla wierzycieli.
Wycena projektu	Obecna wycena: 34,1 mln PLN. Potencjalna wartość za 5 lat będzie znacznie wyższa dzięki przyszłym wynikom i projekcjom.	Zwiększenie wartości rynkowej dzięki realizacji strategii zgodnie z planem.
Strategiczny cel	Przygotowanie projektu do sprzedaży części akcji inwestorom zewnętrznym w perspektywie 5 lat.	Maksymalizacja wartości projektu, co pozwoli na spłatę zobowiązań i stabilizację finansową Grupy.

II.1.5. Kontekst i analiza wyceny metodą DCF dla Projektu Windykacja:

Metoda DCF – kluczowe założenia i znaczenie

Wycena metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF) opiera się na prognozie przyszłych wolnych przepływów pieniężnych (FCFF) oraz ich przeliczeniu na wartość w chwili obecnej za pomocą współczynnika dyskonta (WACC). Dzięki temu możliwe jest oszacowanie rzeczywistej wartości przedsiębiorstwa, uwzględniającej potencjał jego rozwoju w długim okresie.

W przypadku **Projektu Windykacja**, wycena pokazuje dynamiczny wzrost przychodów, stabilizację kosztów oraz poprawę rentowności, co świadczy o efektywności realizowanej strategii restrukturyzacji.

1. Dynamiczny wzrost przychodów

• Przychody operacyjne rosną w tempie wskazującym na skuteczność realizacji strategii:

- 2024 rok: +45% r/r.
- 2025 rok: +51% r/r.
- 2026 rok: +83% r/r.
- 2027 rok: -15% r/r – efekt stabilizacji.

• Wysokie tempo wzrostu przychodów wynika z ekspansji działalności operacyjnej oraz rosnącej efektywności w obszarze zarządzania portfelami wierzytelności. Potwierdza to ogromny potencjał rynku i skuteczność strategii Spółki.

2. Efektywne zarządzanie kosztami

• Spółka znacząco obniżyła koszty operacyjne w 2024 roku (-24%), co wynika z optymalizacji procesów i lepszej alokacji zasobów.

• Wzrost kosztów w latach 2025–2027 jest znacznie wolniejszy niż przychodów, co skutkuje poprawą rentowności:

- 2024: Koszty niższe -24% r/r.
- 2026: Stabilizacja kosztów mimo dynamicznego wzrostu przychodów.

3. Rentowność i zyskowność

• EBITDA i marże:

- Marża EBITDA rośnie od 32%, do 51%.
- EBITDA rośnie w okresie 2024 - 2026 roku.

• EBIT i marża EBIT:

- EBIT rośnie do roku 2026, a marża EBIT wzrasta z 11% w 2025 roku do 51% w 2026 roku.
- Wysokie marże operacyjne wskazują na skuteczność działań optymalizacyjnych oraz przewagę konkurencyjną Projektu Windykacja.

4. Stabilne przepływy pieniężne (FCFF)

- Wolne przepływy pieniężne (FCFF) wzrastają z 2,075 mln zł w 2024 roku do 9,045 mln zł w 2026 roku, co daje solidne podstawy do reinwestycji lub wypłat dla inwestorów.
- Wartość rezydualna (RV) wynosi 62,070 mln zł, co dodatkowo podkreśla długoterminowy potencjał projektu.

5. Wycena Projektu Windykacja Wyniki wyceny:

- Wartość przedsiębiorstwa (EV): **49,165 mln zł.**
- Dług netto: 6,565 mln zł.
- Wartość kapitałów własnych: **34,080 mln zł.**

Estymowane dane finansowe dla Projektu Windykacyjnego, wskazują dynamiczny rozwój do 2026 roku. Przychody operacyjne, EBIT oraz wolne przepływy pieniężne (FCFF) wykazują wyraźny trend wzrostowy, szczególnie w latach 2024–2026, kiedy projekt osiąga szczyt swojej efektywności finansowej. To efekt skutecznego wdrożenia strategii operacyjnych oraz wzrostu efektywności zarządzania portfelem wierzytelności.

W 2027 roku widoczny jest spadek we wszystkich kluczowych wskaźnikach. Wynika to przede wszystkim z naturalnego cyklu życia projektu, w którym faza intensywnego wzrostu ustępuje miejsca stabilizacji. Dodatkowo, na poziomie przychodów i zysków operacyjnych widać efekty konsolidacji osiągniętego rynku, co przekłada się na wolniejsze tempo pozyskiwania nowych klientów lub portfeli wierzytelności. Na spadek FCFF wpływ mają również wyższe koszty operacyjne związane z utrzymaniem i obsługą istniejącego portfela oraz reinwestycjami.

Pomimo tego spadku, wartości EBIT i FCFF w 2027 roku nadal pozostają na wyraźnie wyższym poziomie niż w początkowej fazie projektu, co świadczy o solidnych fundamentach finansowych oraz trwałej rentowności przedsięwzięcia.

II.1.6. Wycena metodą porównawczą

Wprowadzenie

Metoda porównawcza (mnożnikowa) to jeden z popularnych sposobów wyceny przedsiębiorstw. Polega na porównaniu wyników finansowych ocenianego projektu z wynikami innych spółek działających w tej samej branży.

Wykorzystuje się tu wskaźniki, takie jak:

1. **EV/EBITDA:** iloraz wartości przedsiębiorstwa (Enterprise Value, EV) do wyniku operacyjnego powiększonego o amortyzację (EBITDA). Pokazuje, ile inwestorzy są skłonni zapłacić za każdą złotówkę EBITDA. Jest to kluczowy wskaźnik oceniający efektywność operacyjną firmy.

2. EV/Przychody: iloraz wartości przedsiębiorstwa (EV) do przychodów. Mierzy, jak rynek wycenia przychody spółki, co jest szczególnie przydatne dla firm na wczesnym etapie rozwoju.

Co to jest EV i skąd ją bierzemy?

Enterprise Value (EV), czyli wartość przedsiębiorstwa, to miara całkowitej wartości firmy z punktu widzenia jej właścicieli i wierzycieli. Oblicza się ją według wzoru:

$$EV = \text{Kapitalizacja rynkowa (Market Value, MV)} + \text{Dług netto}$$

- **Kapitalizacja rynkowa (MV):** To aktualna wartość rynkowa akcji spółki (cena akcji × liczba akcji).
- **Dług netto:** Obejmuje wszystkie zobowiązania finansowe firmy pomniejszone o dostępne środki pieniężne.

Dzięki temu podejściu wartość **EV** uwzględnia zarówno kapitał własny (udziałowców), jak i kapitał dłużny (wierzycieli), co pozwala uzyskać pełniejszy obraz wartości przedsiębiorstwa.

Dlaczego porównujemy spółki?

Porównanie wyników finansowych z podobnymi spółkami giełdowymi, takimi jak Kruk S.A., Best S.A. i Kredyt Inkaso S.A., pozwala oszacować potencjalną wartość projektu. Mnożniki takie jak EV/EBITDA i EV/Przychody odzwierciedlają, jak rynek wycenia wartość tych firm w relacji do ich wyników finansowych. Dzięki temu można zastosować te same wskaźniki do wyceny analizowanego projektu.

Wyjściowe dane spółek:

Pozycja	Kruk S.A.	Best S.A.	Kredyt Inkaso S.A.	Średnie wartości
EV (mln zł)	13 210	1 233	558	-
EBITDA (mln zł)	1 385	144	145	-
Przychody operacyjne (mln zł)	2 593	356	258	-
EV/EBITDA	9,5	8,6	3,9	7,3
EV/Przychody	5,1	3,5	2,2	3,6

Wycena Projektu Windykacja:

Wartość kapitałów własnych (Equity Value):

$$\text{Equity Value} = \text{EV} - \text{Dług netto (6,565 mln zł)}$$

Rok	Średnie EV (mln zł)	Equity Value (mln zł)
2025	26,74	$26,74 - 6,565 = 20,18$
2026	80,47	$80,47 - 6,565 = 73,91$
2027	58,83	$58,83 - 6,565 = 52,27$
2028	58,83	$58,83 - 6,565 = 52,27$

Podsumowanie:

1. Stopniowy wzrost wartości:

- W 2025 roku wartość przedsiębiorstwa (EV) oraz kapitału własnego (Equity Value) są na umiarkowanym poziomie, co odzwierciedla początkowy etap realizacji działań restrukturyzacyjnych.
- W 2026 roku widoczny jest znaczący wzrost średniej EV do 80,47 mln zł oraz Equity Value do 73,91 mln zł, co wynika z poprawy wyników finansowych i skutecznej realizacji strategii restrukturyzacyjnej. Ten wzrost jest stopniowy i oparty na realistycznych założeniach.
- W ramach planu restrukturyzacji zakładana jest również stopniowa sprzedaż pakietów akcji. Proces ten umożliwi pozyskanie kapitału na poziomie około 80 mln zł, co nie tylko wspiera realizację założeń strategii, ale także stabilizuje plan restrukturyzacyjny poprzez przyciągnięcie nowych inwestorów i zapewnienie środków na dalszy rozwój.

2. Stabilizacja w kolejnych latach:

- W latach 2027 i 2028 wartość projektu stabilizuje się na poziomie 58,83 mln zł (średnia EV) oraz 52,27 mln zł (Equity Value). To świadczy o utrwaleniu pozytywnych efektów restrukturyzacji oraz o zdolności projektu do generowania trwałych korzyści dla interesariuszy.

3. Wniosek:

- Restrukturyzacja prowadzi do wyraźnego wzrostu wartości zarówno przedsiębiorstwa, jak i jego kapitału własnego. Stabilizacja na wysokim poziomie w latach 2027–2028 potwierdza, że podejmowane działania są skuteczne, realistyczne i dają trwałe efekty. Proces ten zapewnia ochronę interesów wierzycieli oraz otwiera przed przedsiębiorstwem perspektywę dalszego rozwoju.

Wnioski z wyceny:

- 1. Znaczący wzrost wartości:** Wartość projektu dynamicznie rośnie do 2026 roku, co wskazuje na kluczowe znaczenie realizacji strategii operacyjnej i restrukturyzacyjnej.
- 2. Atrakcyjność inwestycyjna:** Wartości EV na podstawie EBITDA i przychodów pokazują, że projekt jest atrakcyjny dla inwestorów, zwłaszcza w kontekście rosnących przepływów pieniężnych.
- 3. Ochrona wierzycieli:** Kontynuacja projektu w ramach układu restrukturyzacyjnego pozwoli wygenerować większą wartość dla wierzycieli w porównaniu z likwidacją.
- 4. Potencjał współpracy:** Wysokie EV w 2026 roku sugeruje, że projekt może być przygotowany do sprzedaży lub dalszego skalowania.

Źródła:

<https://pl.kruk.eu/relacje-inwestorskie/raporty/raporty-okresowe>
<https://www.best.com.pl/raporty-okresowe/?y=2023>

https://relacjeinwestorskie.kredytkasop.pl/raporty_okresowe/raport-roczny-2023-2024/ <https://stooq.pl/>

II.1.7. Podsumowanie: potencjał rynku i wzrost wartości Projektu Windykacja

Spółka planuje skutecznie wykorzystać potencjał rynku, czego dowodem jest:

1. Dynamiczny wzrost przychodów i poprawa rentowności.
2. Stabilne przepływy pieniężne umożliwiające rozwój.
3. Przemyślana strategia, która prowadzi do wzrostu wartości rynkowej Spółki.

Dzięki tym działaniom Spółka nie tylko zabezpiecza swoją przyszłość, ale także oferuje atrakcyjne perspektywy dla inwestorów i interesariuszy.

W strategii Grupy Aforti przewidziano możliwość sprzedaży lub upublicznienia akcji Spółki realizującej Projekt Windykacja poprzez wprowadzenie jej akcji na rynek kapitałowy. Ten krok jest istotnym elementem realizacji strategii maksymalizacji wartości rynkowej projektu i pozyskania dodatkowych środków na dalszy rozwój.

Poniżej przedstawiono kluczowe aspekty:

Obszar	Opis	Cel/Rezultat
Sprzedaż / Upublicznienie akcji	Wprowadzenie akcji Projekt Windykacja na rynek publiczny po osiągnięciu stabilności operacyjnej.	Pozyskanie kapitału na dalszy rozwój oraz zwiększenie wiarygodności i transparentności spółki.
Wpływ na wycenę	Wyższa wycena w przyszłości dzięki systematycznemu wzrostowi wyników finansowych i atrakcyjności oferty publicznej.	Możliwość sprzedaży akcji po wyższych cenach, co przyniesie korzyści wierzycielom i inwestorom.
Przygotowania do IPO / Sprzedaży	Dostosowanie struktury i raportowania do wymogów rynku kapitałowego, działania PR i IR.	Transparentność i zgodność z regulacjami giełdowymi zwiększają zaufanie inwestorów.

Podsumowanie:

Projekt Windykacji stanowi fundament strategii Grupy Aforti, integrując efektywność operacyjną z dynamicznym wzrostem przychodów i rentowności. **Obecna wartość rynkowa projektu, obliczona metodą DCF wynosząca 34,1 mln PLN**, opiera się na założeniach pełnej realizacji strategii. W perspektywie 5-letniej projekt ma potencjał wielokrotnego wzrostu wartości, dzięki planowanym inwestycjom w portfele wierzytelności, innowacjom technologicznym oraz systematycznemu skalowaniu działalności.

Podstawą przyszłej wyceny będą projekcje na kolejny 4-letni okres, wykorzystujące zarówno prognozy wyników finansowych, jak i porównania mnożnikowe. Realizacja strategii nie tylko umożliwi maksymalizację wartości rynkowej projektu, ale także stworzy solidne podstawy do spłaty zobowiązań wierzycieli oraz stabilizacji finansowej Grupy.

Warte podkreślenia jest, iż w przypadku realizacji restrukturyzacji zgodnie z planem Projekt Windykacja może uzyskać jeszcze szybciej wyższą wartość rynkową kształtującą się na poziomie około 80 mln zł a średni na poziomie około 60 mln zł (punkt 2.1.5).

II.2. Platforma FX/płatności

II.2.1. Wprowadzenie do Platformy FX/płatności

Projekt Platformy FX/płatności jest kluczowym elementem strategii Grupy Aforti, który polega na stworzeniu nowoczesnej platformy transakcyjnej dla małych i

średnich firm (MŚP). Platforma ta umożliwia firmom wymianę walut i realizację międzynarodowych przelewów, co stanowi jej główne źródło przychodów.

Na wstępie podstawowe objaśnienia.

Co oznaczają OPIN i FEE?

- **OPIN (FX SPOT):** Jest to zysk, jaki platforma uzyskuje na transakcjach wymiany walut. Nie chodzi o całą wartość wymienianych pieniędzy, ale tylko o różnicę między ceną zakupu a sprzedaży waluty, czyli marżę.
- **FEE (PRZELEWY):** To opłaty pobierane przez platformę za realizację przelewów międzynarodowych.

Co to jest amortyzacja?

Amortyzacja to proces księgowy polegający na stopniowym rozliczaniu kosztów nabycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w czasie. W praktyce oznacza to rozkład wydatku na zakup takich aktywów jak maszyny, budynki czy oprogramowanie na określony okres ich użytkowania. Amortyzacja odzwierciedla zużycie się tych aktywów w procesie działalności operacyjnej firmy. Nie jest kosztem pieniężnym: Amortyzacja nie wiąże się z faktycznym wypływem gotówki, co odróżnia ją od innych kosztów operacyjnych.

Co to jest EBITDA i dlaczego jest ważna?

- **Definicja:** EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) to wskaźnik finansowy przedstawiający zysk operacyjny firmy przed uwzględnieniem kosztów finansowania (odsetki), podatków oraz amortyzacji. Innymi słowy, EBITDA pokazuje, ile firma zarabia na swojej podstawowej działalności, zanim weźmie się pod uwagę czynniki niezależne od jej podstawowej operacji.
- **Wzór na EBITDA:** $EBITDA = \text{Zysk operacyjny} + \text{Amortyzacja} + \text{Odsetki} + \text{Podatki}$
- **Dlaczego EBITDA jest ważna?**
 - Miara zdolności operacyjnej: Pokazuje, jak efektywnie firma zarabia na swojej
 - podstawowej działalności, bez wpływu decyzji finansowych i podatkowych.
 - Porównywalność: Ponieważ eliminuje czynniki zależne od regulacji podatkowych i struktur finansowania, pozwala porównywać wyniki firm w różnych branżach i krajach.
 - Analiza inwestycyjna: Jest kluczowym wskaźnikiem dla inwestorów i analityków, którzy oceniają rentowność i zdolność firmy do generowania gotówki.

- Wartości EBITDA dla tego projektu pokazują jego rosnącą rentowność: od ujemnych wartości w 2024 roku EBITDA do wzrostów kolejnych latach projekcji do 2028 roku co oznacza duży sukces finansowy.

- Marża EBITDA (procentowy stosunek zysku do przychodów) również znacząco się poprawi: z -331% w 2024 roku do 57% w 2028 roku. To oznacza, że firma zacznie zarabiać coraz więcej na każdej złotówce przychodów, dzięki większej skali działalności i obniżeniu kosztów.

Projekt zakłada, że pełna realizacja tej strategii doprowadzi do znaczącego wzrostu wartości firmy, co zostało uwzględnione w jej aktualnej wycenie, opartej na założeniu realizacji planu zgodnie z prognozami.

Tabela: Strategia i realizacja Projektu Platformy FX/płatności

Element	Opis i dane
Opis projektu	Rozwój platformy FinTech oferującej transakcje FX Spot, płatności międzynarodowe oraz integrację z partnerami poprzez API zgodne z PSD2.
Przychody operacyjne	- OPIN (FX SPOT): wzrost w kolejnych latach - FEE (PRZELEWY): wzrost w kolejnych latach
EBITDA	- Wartość nominalna: od straty w pierwszym okresie projekcji do zysków w kolejnych latach projekcji - Marża EBITDA: -331% w 2024 r. → 57% w piątym roku projekcji
Strategia rynkowa	- Ekspansja w regionie CEE. - Intensyfikacja działań marketingowych skierowanych do sektora MŚP. - Wzrost liczby klientów o 30% rocznie.
Inwestycje technologiczne	- Rozwój API, - Automatyzacja procesów, redukcja kosztów operacyjnych o 20% w ciągu 2 lat.
Upublicznienie akcji lub Sprzedaż	Planowane IPO lub sprzedaż w perspektywie 5 lat, uzależnione od realizacji celów operacyjnych i finansowych, co zwiększy wiarygodność oraz przejrzystość Spółki na rynku kapitałowym.
Długoterminowy potencjał	Możliwość wzrostu wyceny wielokrotnie w horyzoncie 5 lat przy realizacji strategii zgodnie z planem.

Projekt Platformy FX/płatności nie tylko zakłada rozwój technologiczny i operacyjny, ale również uwzględnia możliwość wprowadzenia spółki na rynek kapitałowy. Proces sprzedaży lub upublicznienia akcji (IPO) jest strategicznym celem, który pozwoli na pozyskanie kapitału na dalszy rozwój, zwiększenie wiarygodności oraz poprawę transparentności spółki. To kluczowy element strategii, który może istotnie wpłynąć na wzrost wartości rynkowej projektu w perspektywie kilku lat.

II.2.2. Szczegółowe projekcje finansowe i wycena metodą DCF

Tabela: Upublicznienie lub sprzedaż akcji spółki realizującej Platformę FX/Płatności

Element	Opis i dane
Upublicznienie akcji lub Sprzedaż	Planowane IPO / sprzedaży akcji spółki realizującej Platformę FX/płatności w perspektywie 5 lat po osiągnięciu stabilizacji operacyjnej i realizacji celów strategicznych.
Cele IPO / sprzedaży	- Pozyskanie kapitału na dalszy rozwój działalności oraz wdrożenie nowych technologii. - Zwiększenie wiarygodności i transparentności finansowej spółki.
Wpływ na wycenę	Przyjęcie strategii systematycznego wzrostu wyników finansowych i ekspansji rynkowej wpłynie na atrakcyjność oferty publicznej.
Przygotowanie do IPO lub Sprzedaży	- Dostosowanie struktury organizacyjnej i raportowania do wymogów rynku kapitałowego lub nabywcy. - Przygotowanie działań PR i IR wspierających proces IPO / Sprzedaży.
Rezultat	Zwiększenie wyceny spółki poprzez zastosowanie metod mnożnikowych lub DCF, uwzględniających przyszłe wyniki finansowe oraz perspektywy wzrostu.

Komentarz do wyników finansowych – potencjał planu restrukturyzacji

1. Przychody operacyjne – stopniowa odbudowa i skalowanie działalności

Analizowane dane wskazują na etap przejściowy w latach 2023–2025, który stanowi podstawę do dalszej rozbudowy operacyjnej:

- 2024 rok: Przychody są zminimalizowane w związku z dostosowaniem struktury działalności i przygotowaniem projektów do pełnego wdrożenia.
- 2025–2028: Realizacja strategii platformy online FX i płatności międzynarodowych pozwala na dynamiczny wzrost skali działalności:

Komentarz: Wzrost ten wynika z wykorzystania potencjału rynkowego platformy online FX oraz rosnącego zapotrzebowania na usługi płatności międzynarodowych w sektorze MŚP.

2. Rentowność operacyjna – odbudowa i stabilizacja

Zyski na poziomie operacyjnym i EBITDA pokazują, że strategia oparta na efektywności kosztowej i technologicznej przynosi zakładane efekty:

- EBIT (wynik operacyjny):

- 2023–2025: Straty są stopniowo redukowane w ramach realizacji planu restrukturyzacyjnego.
- 2026–2028: marża EBIT rośnie do 58% w 2028 roku

• EBITDA:

- Rentowność EBITDA wzrasta do 45–58% w latach 2026–2028, co świadczy o poprawie efektywności i wykorzystaniu skali działalności.

Komentarz: Wzrost rentowności jest wynikiem efektywnego zarządzania kosztami oraz monetyzacji rozwijającej się platformy online FX i płatności międzynarodowych.

3. Wolne przepływy pieniężne (FCFF) – solidna baza finansowa

- W pierwszym etapie (2023–2025) przepływy pieniężne pozostają ujemne z uwagi na inwestycje w rozwój platformy oraz restrukturyzację działalności.
- Od 2026 roku Spółka generuje dodatnie i rosnące przepływy pieniężne:

Komentarz: Dodatnie FCFF w późniejszych latach stanowią dowód na skuteczną realizację strategii i rosnącą bazę przychodową platformy, co umożliwi dalszy rozwój oraz stabilizację finansową.

4. Wartość rezydualna i wycena

- Wartość rezydualna na poziomie 733 mln zł stanowi kluczowy element długoterminowej wyceny.
- Wartość kapitałów własnych na dzień wyceny wynosi 377,8 mln zł, co jest wynikiem:
 - Realizacji planu restrukturyzacyjnego.
 - Skalowania usług w oparciu o platformę online FX i płatności międzynarodowych.

5. Wnioski – realizacja potencjału rynkowego

Zakładane wyniki finansowe oraz przepływy pieniężne odzwierciedlają efektywność strategii restrukturyzacyjnej oraz potencjał rynku usług online FX i płatności międzynarodowych:

1. Skalowalność działalności: Usługi oparte na technologii umożliwiają szybkie zwiększenie bazy klientów, szczególnie w sektorze MŚP.

2. Rentowność operacyjna: Wysokie marże EBIT i EBITDA (powyżej 50%) potwierdzają efektywność modelu biznesowego.

3. Stabilne przepływy pieniężne: Generowane od 2026 roku, stanowią podstawę do dalszej ekspansji oraz spłaty zobowiązań.

W danych finansowych projektu na przestrzeni lat 2024–2028 można zauważyć kilka kluczowych trendów:

1. Dynamiczny wzrost przychodów i EBITDA:

- Przychody wzrastają od 2024 roku do 2028 roku, co świadczy o ekspansji operacyjnej i skutecznym pozyskiwaniu nowych klientów.
- EBITDA, która w początkowych latach była ujemna, od 2026 roku wyraźnie zyskuje na wartości. Jest to dowód na poprawę rentowności i efektywności kosztowej projektu.

2. Kontrolowany wzrost kosztów:

- Chociaż koszty rosną w ślad za przychodami, ich dynamika jest umiarkowana, co pozwala na osiąganie coraz wyższych poziomów EBITDA. To pokazuje skuteczność zarządzania finansami i kosztami operacyjnymi.

3. Rosnąca baza klientów:

- Liczba klientów wymieniających zwiększa się dynamicznie. Wzrost bazy klientów to kluczowy czynnik napędzający skalowanie działalności i wzrost przychodów.

4. Przejście z fazy strat do rentowności:

- Początkowe lata, 2024–2025, charakteryzują się stratami, co jest naturalne w fazie inwestycyjnej. Jednak od 2026 roku projekt przechodzi w fazę rentowności, co podkreśla solidne fundamenty biznesowe.

Podsumowanie: Projekt jest na ścieżce dynamicznego wzrostu i przejścia z fazy inwestycyjnej do rentownej. Stabilny wzrost liczby klientów oraz przychodów wskazuje na duży potencjał dalszego rozwoju, co czyni go perspektywiczną inwestycją.

II.2.3. Wycena metodą porównawczą

Wprowadzenie do wyceny i uzasadnienie wyboru OFX jako spółki porównawczej

W celu przeprowadzenia wyceny projektu FX/Płatności zastosowano metodę porównawczą, opierając się na danych finansowych australijskiej spółki OFX Group Limited. OFX jest uznanym podmiotem operującym w branży usług płatniczych i wymiany walut, co czyni ją odpowiednim punktem odniesienia dla oceny wartości projektu FX/Płatności. Poniżej przedstawiono kluczowe uzasadnienia wyboru tej spółki:

1. Podobieństwo działalności operacyjnej:

- OFX specjalizuje się w międzynarodowych przelewach walutowych oraz wymianie walut dla klientów indywidualnych i korporacyjnych, co odpowiada profilowi działalności projektu FX/Płatności.
- Kluczowe źródła przychodów, takie jak opłaty transakcyjne oraz marże walutowe, są zbliżone do struktury dochodów projektu.

2. Skalowalność i dojrzałość rynku:

- OFX działa na dojrzałym i międzynarodowym rynku, co umożliwia zastosowanie jej wskaźników wyceny (EV/Przychody oraz EV/EBITDA) jako punktu odniesienia dla przyszłych wyników projektu FX/Płatności, który znajduje się w fazie dynamicznego wzrostu.

3. Dostępność danych finansowych:

- OFX publikuje pełne dane finansowe zgodnie z międzynarodowymi standardami, co zapewnia przejrzystość i umożliwia precyzyjne porównania.
- Dane z raportu rocznego OFX za 2023 rok pozwalają na zastosowanie wskaźników EV/Przychody (1,43) oraz EV/EBITDA (5,72), które są aktualne i wiarygodne.

4. Rzetelność wyceny:

- Porównanie z OFX pozwala na realistyczną wycenę projektu FX/Płatności, uwzględniając jego potencjał wzrostu, podobieństwo modelu biznesowego oraz skalę działalności, dostosowaną do lokalnych uwarunkowań.

Wyjaśnienie podejścia:

W wycenie zastosowano dwa kluczowe wskaźniki:

- **EV/Przychody:** odzwierciedla efektywność generowania przychodów z działalności operacyjnej.
- **EV/EBITDA:** uwzględnia rentowność operacyjną, pozwalając na ocenę efektywności kosztowej projektu.

Wskaźniki OFX zostały przeliczone na PLN przy kursie 1 AUD = 2,56 PLN, a następnie zastosowane do danych finansowych projektu FX/Płatności dla lat 2025–2028, co umożliwiło oszacowanie wartości przedsiębiorstwa oraz kapitałów własnych projektu.

Dane OFX i przeliczenia:

Pozycja	Wartość w AUD (mln) {a}	Przelicznik {b} (1 Dolar australijski (AUD) to w przeliczeniu 2,56 Złoty)	Wartość w PLN (mln) {c} = {a} × {b}
Market Cap (Wartość rynkowa)	325,02	2,56	832,03
Loans and Borrowings (Dług finansowy brutto)	65,18	2,56	166,86
Cash held for own use (Środki pieniężne i ekw.)	68,19	2,56	174,59
Net Cash (Środki pieniężne - Dług)	3,01	2,56	7,73
EV (Wartość przedsiębiorstwa)	322,01	2,56	824,32
Fee and Trading Income (Przychody operacyjne)	225,01	2,56	576,02
Underlying EBITDA (skorygowana)	56,29	2,56	144,11
EV/Przychody	1,43	-	1,43
EV/EBITDA	5,72	-	5,72

Źródła:

<https://www.ofx.com/en-ie/investors/> www.stooq.pl

<https://www.marketindex.com.au/asx/ofx>

Wyliczenie wartości projektu FX/Płatności metodą porównawczą

Rok	Średnie EV (tys. PLN) {g}
2025	20 070
2026	114 166
2027	195 072
2028	296 254

Wyjaśnienie EV

EV (Enterprise Value) to wartość przedsiębiorstwa jako całości, która uwzględnia zarówno kapitały własne, jak i zadłużenie netto. To miara pokazująca,

ile inwestorzy są gotowi zapłacić za firmę, uwzględniając jej zdolność do generowania przychodów i zysków.

W powyższym przypadku EV zostało wyliczone na dwa sposoby:

1. Na podstawie przychodów:

- Przy użyciu mnożnika EV/Przychody, który pokazuje, jaką wartość przedsiębiorstwo generuje na każdą jednostkę przychodu.
- Odpowiednie w sytuacjach, gdy rentowność firmy (EBITDA) jest niska lub ujemna, jak w początkowej fazie projektu.

2. Na podstawie EBITDA:

- Przy użyciu mnożnika EV/EBITDA, który uwzględnia zdolność operacyjną firmy do generowania zysków przed amortyzacją, odsetkami i podatkami.
- Ważne w przypadku firm o dodatniej rentowności operacyjnej, ponieważ mierzy efektywność działalności.

Interpretacja wyników

• 2025:

Projekt generuje niskie przychody i ujemną EBITDA, Ten rok wciąż odzwierciedla fazę inwestycyjną projektu.

• 2026:

Przychody rosną, a EBITDA staje się dodatnia, EV na podstawie EBITDA (146 941 tys. PLN) zaczyna dominować, co wskazuje na poprawę efektywności operacyjnej. Średnie EV wynosi 114 166 tys. PLN.

• 2027 i 2028:

Przychody i EBITDA rosną dynamicznie Średnie EV wynosi odpowiednio 195 072 tys. PLN i 296 254 tys. PLN, co odzwierciedla skalowanie działalności i jej wysoką wartość.

II.2.4. Podsumowanie wycen projektu FX/Płatności, wnioski, rekomendacje.

1. Wycena metodą porównawczą:

- EV na podstawie przychodów: 179,4 mln PLN
- EV na podstawie EBITDA: 413,1 mln PLN
- Średnie EV: 296,3 mln PLN

2. Wycena metodą DCF:

- Zdyskontowane FCFF: 433,7 mln PLN

- Wartość kapitałów własnych (Equity Value): 377,8 mln PLN

Wnioski:

- **Spójność wycen:** Obie metody, mimo różnych podejść, wskazują na dynamiczny wzrost wartości projektu, potwierdzając jego potencjał inwestycyjny.
- **Potencjał długoterminowy:** Metoda DCF, uwzględniająca przepływy pieniężne i wartość rezydualną, pokazuje wyższą wycenę, co podkreśla znaczenie długoterminowego rozwoju projektu.
- **Skalowanie i rentowność:** Metoda porównawcza ilustruje, że wzrost przychodów i EBITDA przyczynia się do systematycznego zwiększania wartości projektu w krótkim i średnim horyzoncie czasowym.
- **Rekomendacja:** Kontynuacja strategii rozwoju i ekspansji jest uzasadniona, a realizacja planowanego IPO lub sprzedaży akcji spółek realizujących projekt może zmaksymalizować wartość dla inwestorów.

Komentarz i rekomendacje:

Czy warto kontynuować projekt?

Tak, wyniki wskazują, że projekt FX/Płatności ma duży potencjał wzrostu, szczególnie od 2026 roku, gdy zaczyna generować dodatnią EBITDA. Kilka kluczowych punktów do rozważenia:

1. Silna dynamika wzrostu:

Przy dochodach rosnących między 2025 a 2028 rokiem, projekt wykazuje potencjał do skalowania i zwiększania rentowności.

2. Poprawa efektywności operacyjnej:

Ujemna EBITDA w 2025 roku przekształca się w dodatnie wartości, co wskazuje na skuteczne działania restrukturyzacyjne.

3. Rosnąca wartość przedsiębiorstwa:

Średnie EV wzrasta z 20 070 tys. PLN w 2025 roku do 296 254 tys. PLN w 2028 roku, co odzwierciedla rosnącą atrakcyjność projektu dla inwestorów.

4. Etap restrukturyzacji:

2025 rok jest krytyczny dla zakończenia fazy inwestycyjnej i restrukturyzacji. Od 2026 roku projekt generuje coraz większe przepływy pieniężne, co wskazuje, że warto kontynuować działania optymalizacyjne.

Wniosek generalny

Warto kontynuować projekt FX/Płatności oraz jego restrukturyzację, ponieważ wyraźnie zmierza on w kierunku rentowności i dynamicznego wzrostu wartości. Kluczowe będzie monitorowanie realizacji założeń oraz dalsze optymalizowanie struktury kosztów operacyjnych i marketingowych, aby utrzymać pozytywny trend w kolejnych latach. Projekt ma potencjał, aby stać się solidnym fundamentem biznesowym w przyszłości.

Podsumowanie dotyczące projektu Platformy FX/Płatności:

Planowane IPO (upublicznienie akcji) lub sprzedaż pakietów akcji spółki realizującej projekt Platformy FX/płatności jest integralną częścią strategii maksymalizacji wartości tego projektu. Upublicznienie akcji, przy jednoczesnym systematycznym wzroście wyników finansowych i ekspansji rynkowej, pozwoli na znaczne zwiększenie wyceny spółki. Wartość ta opierać się będzie zarówno na przyszłych projekcjach wyników, jak i porównaniach mnożnikowych. Realizacja strategii zgodnie z planem umożliwi osiągnięcie założonych celów operacyjnych i finansowych, co przełoży się na stabilizację finansową oraz zwiększenie możliwości rozwoju spółki w długim terminie.

II.3. Strategiczne Filary Restrukturyzacji – Podsumowanie

Projekt Windykacji	Projekt Platformy FX/płatności
Efektywność operacyjna: Hybrydowy model zarządzania wierzytelnościami – 80% usługi dla stron trzecich, 20% portfele własne.	Innowacyjna platforma FinTech: Oferuje transakcje FX Spot, międzynarodowe płatności oraz integrację poprzez API PSD2.
Wzrost skali: Dynamiczny wzrost przychodów operacyjnych.	Rozwój przychodów: OPIN (FX Spot) oraz FEE (Przelewy) rośnie istotnie między pierwszym rokiem projekcji a 5 rok projekcji.
Technologia i innowacje: Inwestycje w zaawansowany system IT zintegrowany z rejestrami publicznymi.	Automatyzacja i blockchain: Redukcja kosztów operacyjnych o 20% w ciągu 2 lat dzięki nowoczesnym technologiom.
Zysk i rentowność: EBITDA: 6,86 mln PLN (2027), marża EBITDA: 36,5%.	Zysk i rentowność: EBITDA 72,4 mln PLN (5 rok projekcji), marża EBITDA: 57%.
IPO / sprzedaż pakietów akcji: Planowane wprowadzenie akcji na rynek kapitałowy w perspektywie 5 lat lub sprzedaż do inwestora instytucjonalnego lub branżowego.	IPO / sprzedaż pakietów akcji: Planowane IPO lub sprzedaż akcji do inwestora instytucjonalnego w perspektywie 5 lat, wzmacniające pozycję rynkową i transparentność finansową.

Wspólny fundament:

- 1. Komplementarność strategii:** Oba projekty wzmacniają długoterminowy potencjał Grupy Aforti poprzez dywersyfikację przychodów i rozwój innowacyjnych rozwiązań.
- 2. Zwiększenie wartości rynkowej:** Wielokrotny wzrost wyceny obu projektów w perspektywie 5 lat pozwala na zaspokojenie wierzycieli i dalszy rozwój Grupy.
- 3. Znaczenie IPO / sprzedaży:** Upublicznienie akcji każdego z projektów lub sprzedaż akcji do inwestora instytucjonalnego umożliwi pozyskanie kapitału, zwiększenie transparentności oraz budowę zaufania inwestorów.

Przejdźcie do kolejnego punktu:

Kolejna część dokumentu poświęcona będzie analizie scenariuszowej zaspokojenia wierzycieli, w której omówione zostaną trzy warianty: negatywny, konserwatywny oraz oczekiwany. Analiza ta pozwoli ocenić potencjalne skutki realizacji strategii dla poziomu zaspokojenia wierzycieli i stabilności finansowej Grupy.

III. Analiza scenariuszowa zaspokojenia wierzycieli

Wprowadzenie

Analiza sytuacji finansowej Grupy Aforti wskazuje na kluczowe różnice pomiędzy dwoma scenariuszami zaspokojenia wierzycieli: realizacją układu restrukturyzacyjnego oraz upadłością likwidacyjną. Restrukturyzacja opiera się na realizacji projektów strategicznych – Windykacji i Platformy FX/płatności – które generują stabilne przepływy pieniężne i maksymalizują wartość majątku. Alternatywą jest upadłość likwidacyjna, gdzie wartość majątku jest znacząco obniżona przez dyskonto wartości aktywów i wysokie koszty postępowania.

Należy zwrócić również uwagę, iż założenie uzyskania z likwidacji kwoty 116 mln PLN opiera się na przyjęciu kontynuowania działalności przez kolejne 5 lat oraz realizacji zakładanych celów biznesowych. W scenariuszu natychmiastowej likwidacji wierzyciele prawdopodobnie nie odzyskaliby praktycznie żadnych środków. Wynika to z faktu, że spółki oraz powiązane projekty utraciłyby kontrahentów, a dostępne środki finansowe zostałyby znacząco obciążone kosztami odpraw i zwolnień pracowników. Jednocześnie spółka nie dysponuje spieniężalnym majątkiem trwałym, który mógłby wygenerować istotne przychody z likwidacji. Dodatkowo konieczność pokrycia kosztów syndyka oraz

postępowania likwidacyjnego dodatkowo ograniczałaby potencjał zaspokojenia wierzycieli.

Wyceny projektów w ramach scenariusza restrukturyzacji:

1. Projekt Windykacja:

- Obecna wartość rynkowa (DCF): 34 mln PLN.
- Wzrost wartości w perspektywie 5-letniej w zależności od realizacji strategii.

2. Platforma FX/Płatności (Aforti PLC):

- Obecna wartość rynkowa (DCF): 378 mln PLN.
- Wzrost wyceny w horyzoncie 5-letnim przy pełnej realizacji strategii.

Łączna wycena projektów (metoda DCF): 412 mln PLN.

Wartość oczekiwana sprzedaży pakietów akcji: 277 mln PLN.

Przy częściowej realizacji strategii (50%) wartość: 206 mln PLN.

Przy realizacji 30% strategii wartość: 124 mln PLN.

Analiza Scenariuszowa:

Na potrzeby przeprowadzenia analizy możliwości wykonania układu restrukturyzacyjnego zastosowano **Analizę Scenariuszową**, która różni się od projekcji finansowych zawartych w Planie Restrukturyzacyjnym. Podczas gdy Plan Restrukturyzacyjny przedstawia szczegółowe założenia finansowe dotyczące realizacji obu projektów w określonych warunkach makroekonomicznych, **Analiza Scenariuszowa** ocenia potencjalne wyniki realizacji układu w trzech hipotetycznych wariantach:

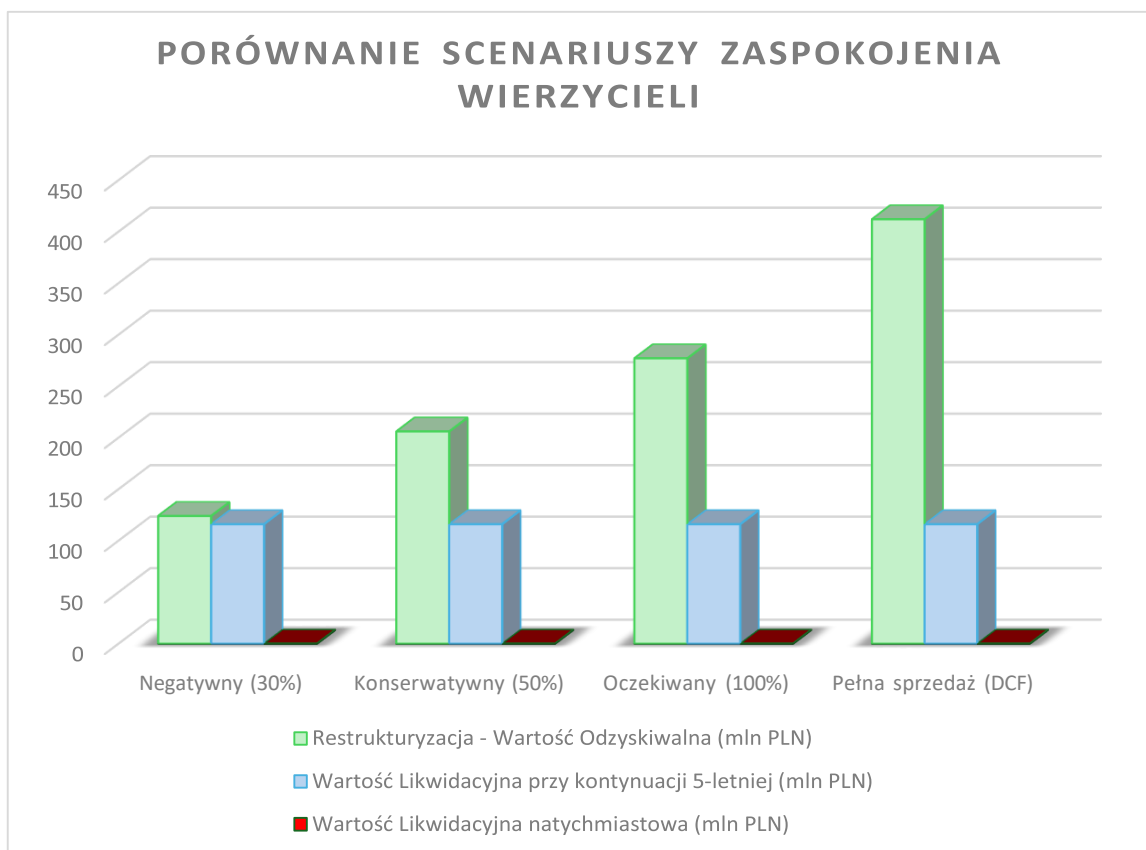
- **Scenariusz I – negatywny:** 30% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego,
- **Scenariusz II – konserwatywny:** 50% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego,
- **Scenariusz III – oczekiwany:** 100% realizacji założeń planu restrukturyzacyjnego.

Istotne jest, że Analiza Scenariuszowa nie jest w sprzeczności z danymi zawartymi w Planie Restrukturyzacyjnym. Wręcz przeciwnie – uzupełnia je, prezentując wariantowe ścieżki realizacji układu, od najbardziej pesymistycznego do oczekiwanego.

Poniższa tabela obrazuje przewagę układu nad likwidacją pod kątem wartości odzyskiwalnej oraz stopy zaspokojenia wierzycieli. Szczegóły dotyczące realizacji obu projektów zostały zaprezentowane w kolejnych punktach.

Scenariusze Zaspokojenia Wierzycieli

Scenariusz (% realizacji celu)	Całkowita szacowana wartość odzyskiwalna	Przewaga nad likwidacją	Stopa zaspokojenia wierzycieli
Negatywny (30%)	124 mln PLN	+8 mln PLN	~51,6%
Konserwatywny (50%)	206 mln PLN	+90 mln PLN	~85,8%
Oczekiwany (100%)	277 mln PLN	+161 mln PLN	~115%
Pełna sprzedaż (DCF)	412 mln PLN	+296 mln PLN	~171,7%
Likwidacja	116 mln PLN lub 0 PLN przy likwidacji natychmiastowej	-	~48,25% ~ 0% przy likwidacji natychmiastowej



IV. Porównanie scenariuszy restrukturyzacji i likwidacji

Aspekt	Układ Restrukturyzacyjny	Likwidacja (Upadłość)	Wnioski
Zaspokojenie wierzycieli	52%–100% (124–277 mln PLN) – zakres procentowy i kwotowy dla trzech rozpatrywanych scenariuszy.	48,25% (116 mln PLN przy kontynuacji w perspektywie 5 letniej) lub 0% (0 zł w przypadku likwidacji natychmiastowej)	Restrukturyzacja daje wyższe zaspokojenie wierzycieli w każdym z rozpatrywanych scenariuszy.
Czas realizacji	5 lat – zgodnie z harmonogramem projektów strategicznych.	8–10 lat lub więcej – czasochłonny proces likwidacji.	Restrukturyzacja umożliwia szybsze zaspokojenie roszczeń.
Ochrona aktywów	Aktywa wykorzystywane w realizacji projektów.	Sprzedaż aktywów z dyskontem (30–70%).	Zachowanie aktywów w strukturze firmy zwiększa wartość.
Kontynuacja działalności	Dalsze funkcjonowanie firmy i generowanie przychodów.	Zakończenie działalności.	Restrukturyzacja pozwala na odbudowę wartości rynkowej.
Wpływ na pracowników	Zachowanie większości miejsc pracy.	Utrata miejsc pracy.	Restrukturyzacja sprzyja ochronie miejsc pracy.
Koszty procesu	Niższe i przewidywalne.	Wyższe koszty, w tym wynagrodzenie syndyka.	Restrukturyzacja jest bardziej efektywna kosztowo.
Reputacja firmy	Utrzymanie reputacji i zaufania interesariuszy.	Utrata reputacji w wyniku zakończenia działalności.	Restrukturyzacja wspiera odbudowę zaufania rynkowego.

Wnioski

1. Wyższy poziom zaspokojenia wierzycieli:

Nawet przy realizacji 30–50% wartości projektów restrukturyzacja daje wyższą wartość odzyskiwalną (124–206 mln PLN) niż scenariusz likwidacji (116 mln PLN lub 0 zł przy likwidacji natychmiastowej).

2. Efektywne wykorzystanie aktywów:

Zachowanie aktywów w strukturze firmy pozwala na maksymalizację korzyści z projektów Windykacji i FX/płatności.

3. Korzyści społeczne i gospodarcze:

Restrukturyzacja wspiera ochronę miejsc pracy i lokalną gospodarkę, zmniejszając negatywne skutki społeczne.

Przejdźcie do kolejnego punktu

W następnym podrozdziale zostały przedstawione szczegółowe postępy w realizacji układu restrukturyzacyjnego, które dodatkowo podkreślają jego skuteczność i realność.

V. Postępy w Realizacji Układu na moment bieżący

Kontekst: Postępy w realizacji układu restrukturyzacyjnego są kluczowym elementem wzmacniającym przekonanie, że jego realizacja jest osiągalna i przyniesie wymierne korzyści. Poniżej przedstawiono osiągnięcia na moment bieżący, wynikające z dotychczasowych działań restrukturyzacyjnych.

Zrealizowane działania:

- **Renegocjacja zobowiązań finansowych:** Ukończono proces renegocjacji z wierzycielami, co doprowadziło do istotnej redukcji kosztów finansowych.
- **Zwiększenie przychodów operacyjnych:** Dzięki wdrożeniu zmian operacyjnych i poprawie procesów biznesowych, przychody operacyjne w 3 kwartale 2024 w Projekcie Windykacja osiągnęły poziom 10 928 tys. PLN.
- **Zmniejszenie kosztów operacyjnych:** Grupa Kapitałowa cały czas pracuje nad poprawą rentowności. Wdrażanie planu restrukturyzacyjnego, przeglądy i optymalizacja procesów operacyjnych zaskutkowały istotnym zmniejszeniem kosztów operacyjnych, co widoczne jest w poprawie wyników operacyjnych za 3 kwartał 2024 roku. Skonsolidowany wynik na sprzedaży za III kwartał 2024 roku jest lepszy o 1,1 mln zł, tj. o 40%, względem tego samego okresu 2023 roku. Skonsolidowana EBITDA za III kwartał 2024 roku wzrosła o 687 tys. zł, tj. o 35%, w porównaniu do analogicznego okresu 2023 roku.
- **Zmniejszenie wskaźnika CIR w ramach Projektu Windykacja do 64% w 3kw2024 oraz poprawa EBITDA do 5 063 tys. PLN, co wskazuje na rosnącą efektywność operacyjną.**
- **Koncentracja na kluczowych projektach:** Skupiono się na rozwoju dwóch najlepiej rokujących projektów: Platformy FX/Płatności oraz Projektu Windykacja, które mają największy potencjał wzrostu wartości.
- **Rezygnacja z działalności pionu finansowania przedsiębiorstw:** Ze względu na wprowadzenie w grupie strategii dwufilarowej, polegającej na skupieniu działalności na dwóch kluczowych liniach operacyjnych, a także istotny wzrost ryzyka kredytowego, zrezygnowano z działalności operacyjnej pionu finansowania przedsiębiorstw, w tym z faktoringu. Działalność ta została ograniczona wyłącznie do windykacji należności własnych.
- **Maksymalizacja odzysku z niepracujących aktywów:** Zgromadzono aktywa związane z udzielaniem pożyczek i faktoringiem w celu maksymalizacji ich odzysku, co zwiększa potencjał finansowy spółki.

Przykłady konkretnych działań i wyników:

Działanie	Status	Efekt
Renegocjacja zobowiązań	Zakończona	Redukcja kosztów finansowania
Poprawa efektywności operacyjnej	W toku	Zwiększenie EBITDA i przychodów
Optymalizacja kosztów (Projekt Windykacja)	Zrealizowana	Obniżenie CIR do 64%
Koncentracja na kluczowych projektach	W toku	Wzrost potencjału strategicznego
Maksymalizacja odzysku z aktywów	W toku	Poprawa płynności finansowej

VI. Podsumowanie i wniosek

Podsumowanie:

Przedstawiony układ restrukturyzacyjny jest możliwy do wykonania, co potwierdzają już zrealizowane działania, takie jak optymalizacja kosztów, poprawa efektywności operacyjnej oraz realizacja kluczowych inicjatyw strategicznych. Spółka rozpoczęła wdrażanie planu restrukturyzacyjnego, co świadczy o realności założonych celów. Jednocześnie **układ restrukturyzacyjny zapewnia wyższe zaspokojenie wierzycieli w porównaniu z alternatywnymi scenariuszami, takimi jak likwidacja**. Strategia oparta na systematycznej poprawie wyników finansowych, rozwoju kluczowych projektów (Platforma FX/Płatności oraz Projekt Windykacja) oraz ekspansji rynkowej pozwoli na stabilizację finansową spółki i zwiększenie jej długoterminowej wartości.

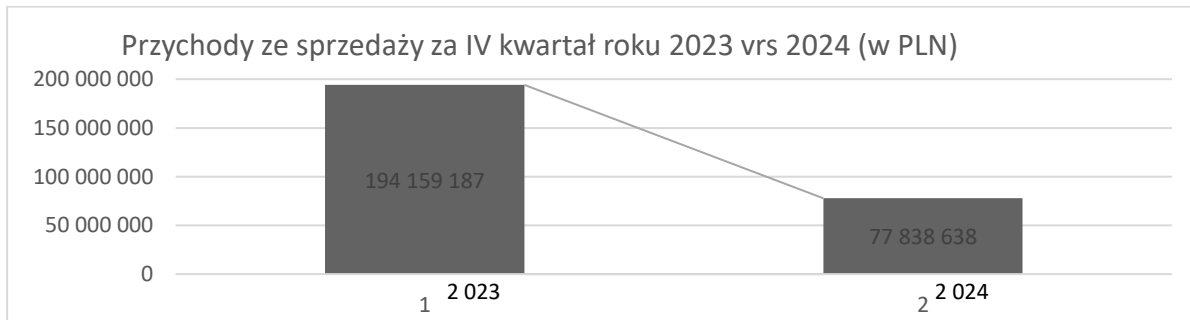
Wniosek:

Zatwierdzenie układu restrukturyzacyjnego stworzy możliwość realizacji planu naprawczego, przynosząc wymierne korzyści wierzycielom, pracownikom oraz rynkowi finansowemu. Układ zapewni stabilność działalności, umożliwi kontynuację wzrostu operacyjnego i przyczyni się do ochrony interesów wszystkich stron zaangażowanych w proces restrukturyzacji.

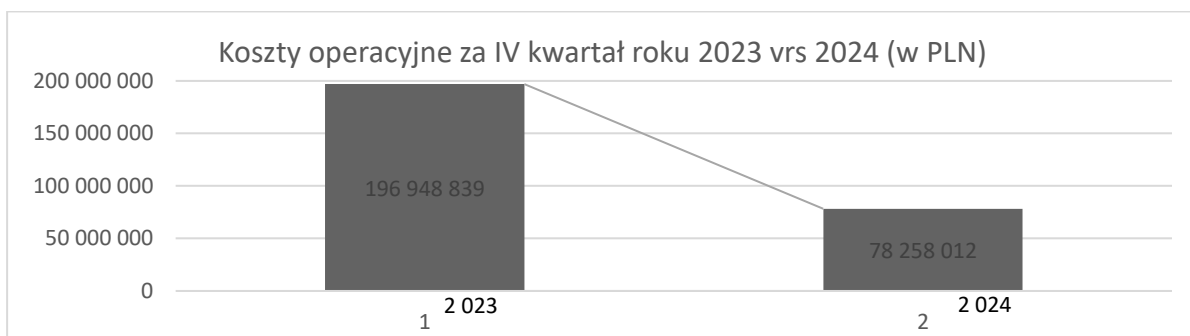
5.2. Komentarz dotyczący skonsolidowanych wyników finansowych Grupy Kapitałowej AFORTI

W IV kwartale 2024 r. Grupa Kapitałowa AFORTI wypracowała 77,8 mln zł przychodów ze sprzedaży vrs 194,2 mln zł w IV kwartale 2023. Spadek przychodów

jest wynikiem czynów nieuczciwej konkurencji, które miały początek w roku 2023 i cały czas mają miejsce. Emitent wraz z podmiotami zależnymi na drodze sądowej dochodzi swoich praw.



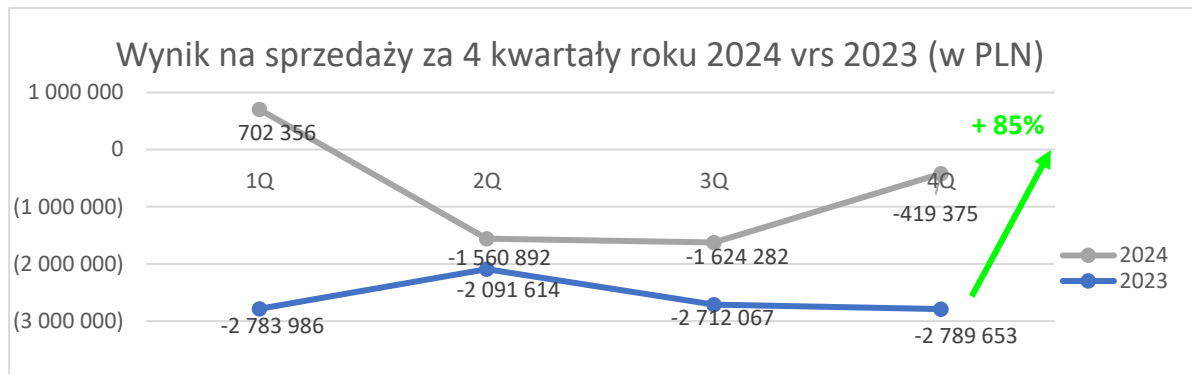
Koszty operacyjne wyniosły w IV kwartale 2024 – 78,3 mln zł, a za IV kwartał roku 2023 – 196,9 mln zł. Ze względu na ciągłe ataki na Grupę Kapitałową oraz czyny nieuczciwej konkurencji, Emitent i Spółki zależne mierzą się z koniecznością podejmowania zdecydowanych kroków prawnych w celu ochrony majątku i zapobiegania jego uszczupleniu. Podjęcie intensywnych działań prawnych, wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów, w związku z tym Emitent i Spółki z Grupy Kapitałowej zawiązali w III kwartale rezerwy na dodatkowe koszty ochrony prawnej.



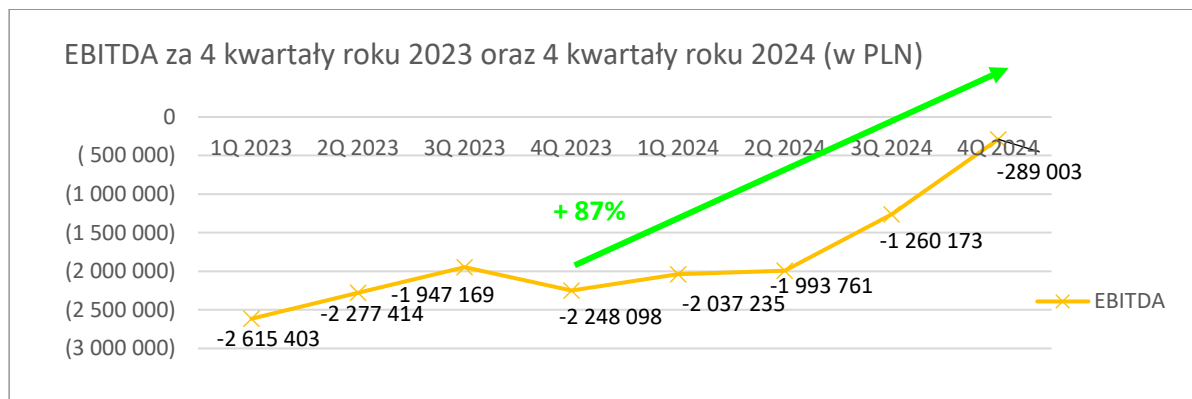
Grupa Kapitałowa cały czas pracuje nad poprawą rentowności. Wdrażanie planu restrukturyzacyjnego i praca nad optymalizacją kosztów widoczna jest na poprawie wyników operacyjnych.

Wynik na sprzedaży za IV kwartał roku 2024 jest lepszy o 2,4 mln zł tj. 85% względem tego samego okresu roku 2023.

Emitent i Spółki z Grupy Kapitałowej zawiązali w III kwartale rezerwy na dodatkowe koszty ochrony prawnej na kwotę 760 tys. zł.



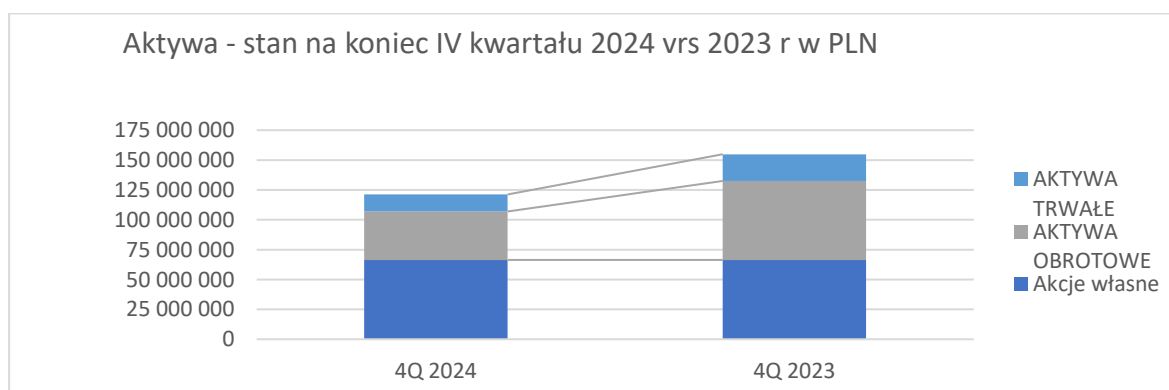
Skonsolidowana EBITDA za IV kwartał roku 2024 jest lepsza o 1,96 mln zł tj. 87% względem tego samego okresu roku 2023.



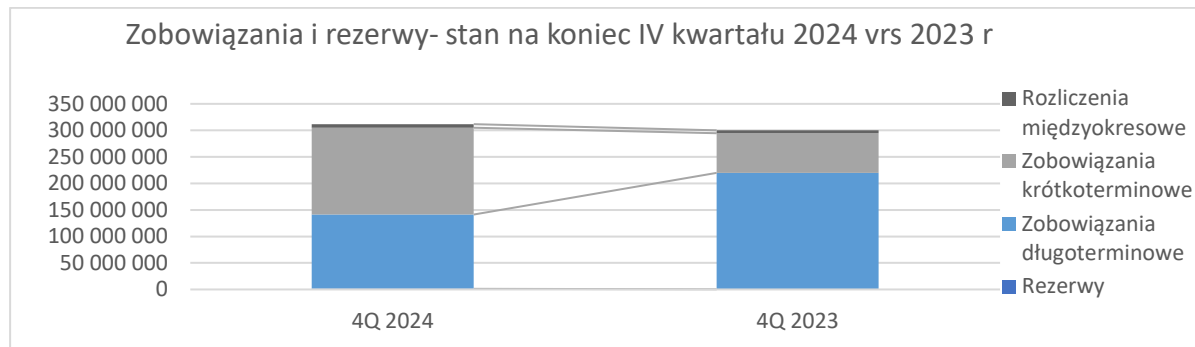
Bilans

Wartość aktywów trwałych Grupy Kapitałowej AFORTI na koniec grudnia 2024r. wyniosła 14,2 mln zł i była niższa o 36% względem analogicznego okresu roku ubiegłego. Zmiana wartości aktywów trwałych związana była z odpisami amortyzacyjnymi środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych oraz zmniejszeniu należności długoterminowych i zmniejszeniu rozliczeń międzyokresowych.

Aktywa obrotowe wynosiły na koniec IV kwartału 2024 r. 40,6 mln zł.



Na koniec grudnia 2024 r. kapitał własny Grupy Kapitałowej AFORTI wynosił -195,4 mln zł wobec -152,4 mln zł w analogicznym okresie w 2023 r. Zobowiązania i rezerwy na koniec grudnia 2024 r. wynosiły 311,7 mln zł względem 300 mln zł w analogicznym okresie w 2023 r.



Zobowiązania wzrosły o 4% rok do roku, na co składał się spadek zobowiązań długoterminowych w ujęciu rok do roku oraz wzrost zobowiązań krótkoterminowych.

Na spadek zobowiązań długoterminowych wpłynął, spadek wartości dłużnych papierów wartościowych, spadek zobowiązań względem platform peer- to – peer oraz kredytów i pożyczek.

Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły rok do roku, co związane było ze wzrostem wartości zobowiązań z tytułu pożyczek przy jednoczesnym spadku zobowiązań z tytułu zobowiązań wekslowych, emisji dłużnych papierów wartościowych oraz zobowiązań względem platform peer- to – peer.

Wartość długu netto Grupy Kapitałowej w ostatnich 4 latach kształtowała się następująco:

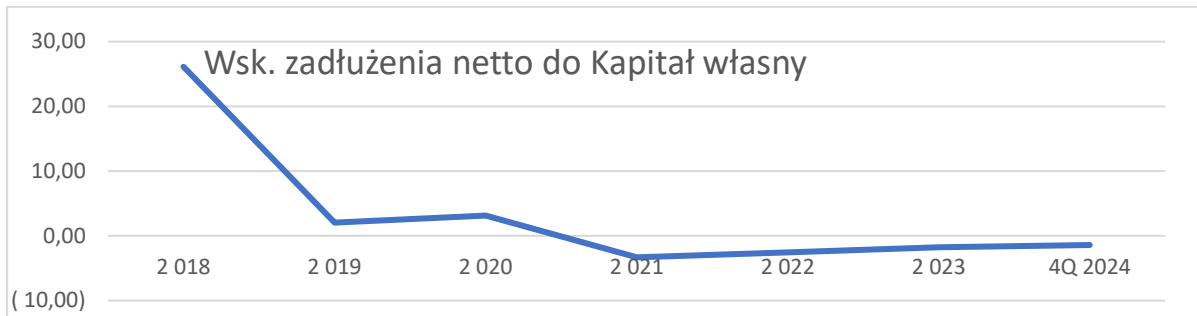
w tys. PLN	2 020	2 021	2 022	2 023	4Q 2024
Kapitał własny	58 419	- 63 512	- 99 116	- 152 367	-195 379
Zobowiązania finansowe	185 152	213 516	253 614	268 636	274 595
Środki pieniężne	1 971	2 691	1 682	1 019	510
Dług netto	183 182	210 825	251 932	267 617	274 085

Grupa definiuje dług netto jako: długoterminowe i krótkoterminowe zobowiązania finansowe z tytułu kredytów, pożyczek, leasingu, obligacji i weksli pomniejszone o środki pieniężne i ich ekwiwalenty.

Zarząd Emitenta stale monitoruje poziom ryzyka finansowego Grupy. Do oceny poziomu zadłużenia wykorzystuje wskaźniki: dźwigni finansowej netto (dług netto / kapitał własny (wyliczone według stanu na koniec okresu) x 100%) oraz wskaźnik ogólnego zadłużenia.

Wskaźniki zadłużenia	2 020	2 021	2 022	2 023	4Q 2024

Wsk. ogólnego zadłużenia	1,81	1,17	1,51	1,90	2,51
Wsk. zadłużenia netto do Kapitał własny	3,14	(3,32)	(2,54)	(1,76)	(1,40)



Zasady zarządzania ryzykiem podlegają regularnym przeglądom w celu uwzględnienia zmiany warunków rynkowych i zmian w sposobie działania Grupy. Podstawowe cele realizowane poprzez zarządzanie ryzykiem finansowym to: zwiększenie realizacji celów budżetowych i strategicznych, zapewnienie długoterminowego wzrostu oraz długoterminowej płynności finansowej.

WPŁYW EPIDEMII KORONAWIRUSA SARS-CoV-2 ORAZ INFEKCJI NIM WYWOŁANEJ COVID-19 ORAZ WYBUCHU WOJNY W UKRAINIE I NIESPOKOJNEJ SYTUACJI NA BLISKIM WSCHODZIE NA DZIAŁALNOŚĆ OPERACYJNĄ I WYNIKI FINANSOWE SPÓŁKI ORAZ JEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ

Spółka oraz jej Grupa Kapitałowa zachowuje ciągłość operacyjną, Wdrożone zostały powszechnie zalecane zasady i rozwiązania BHP ograniczające ryzyko zakażenia wirusem.

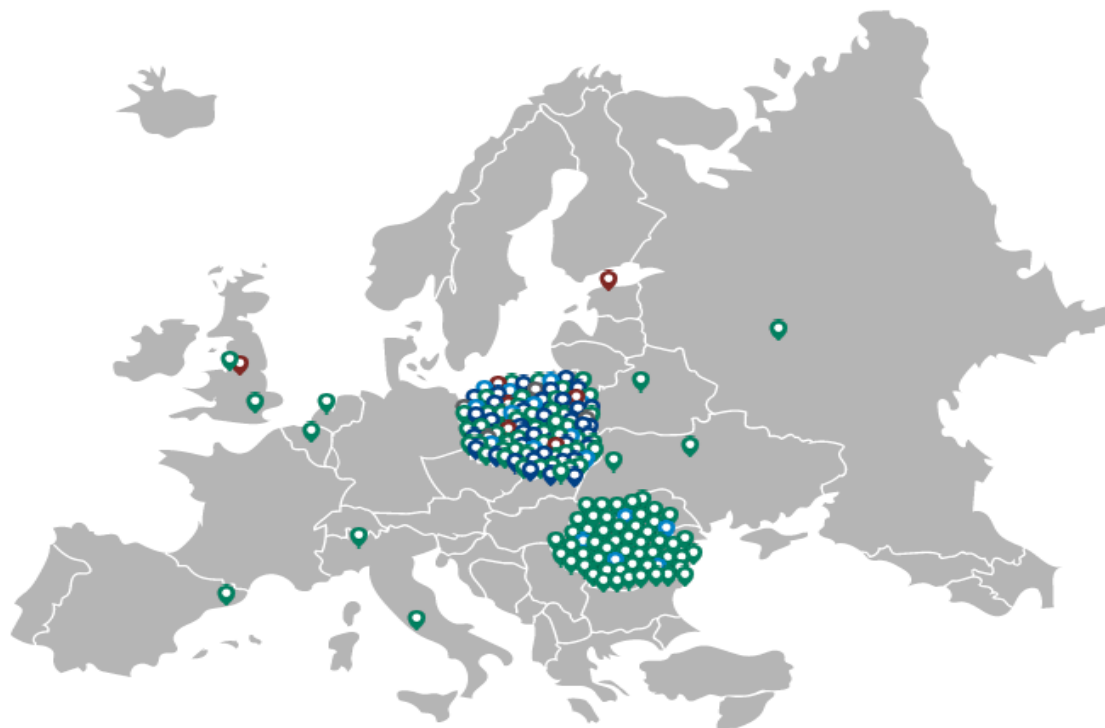
Biorąc pod uwagę dynamicznie zmieniające się otoczenie, Zarząd Spółki nie może w sposób wiarygodny określić wpływu rozprzestrzeniania się koronawirusa SARS-CoV-2 oraz infekcji nim wywołanej COVID-19 na działalność Spółki i jej Grupy Kapitałowej oraz wyniki finansowe i perspektywy działalności. Należy podkreślić, że w chwili obecnej nie została przerwana ciągłość działalności Spółki i jej Grupy Kapitałowej. Spółka i jej spółki zależne aktualnie dostosowują swoją aktywność do obserwowanych oraz przewidywanych potrzeb rynku.

24 lutego 2022 w Ukrainie wybuchła wojna, która ma istotny wpływ na globalne rynki finansowe, kursy walut, ceny paliw, inflację oraz zachowania przedsiębiorców. W pierwszych dniach wojny, sytuacja zarówno na rynkach światowych, jak i lokalnych była bardzo niestabilna, widać było również zawirowania w transakcjach bankowych. Od IV kwartału 2023 roku uległa zdestabilizowaniu sytuacja na Bliskim Wschodzie, czego konsekwencje są obserwowane na rynkach finansowych. Sytuacja w każdym czasie może ulec pogorszeniu. Rozwój działań wojennych jest nieprzewidywalny, co ma bezpośredni wpływ na zmiany gospodarcze. Wzrost inflacji i stóp procentowych daje możliwość zwiększenia dochodowości Grupy Kapitałowej AFORTI, z drugiej strony niestabilność rynku, niesie za sobą ryzyko strat, na wypadek niekorzystnych warunków w gospodarce lub obaw inwestorów. Spółka zależna Emitenta działająca na rynku wymiany walut, z uwagi na wahania cen walut oraz zawirowania w transakcjach bankowych istotnie zwiększyła swoje obroty oraz marżowość transakcji. W chwili obecnej nie da się wiarygodnie określić wpływu wojny na wyniki Spółki i całej Grupy Kapitałowej AFORTI.

Podsumowanie aktywności Grupy Kapitałowej AFORTI w IV kwartale 2024 r.

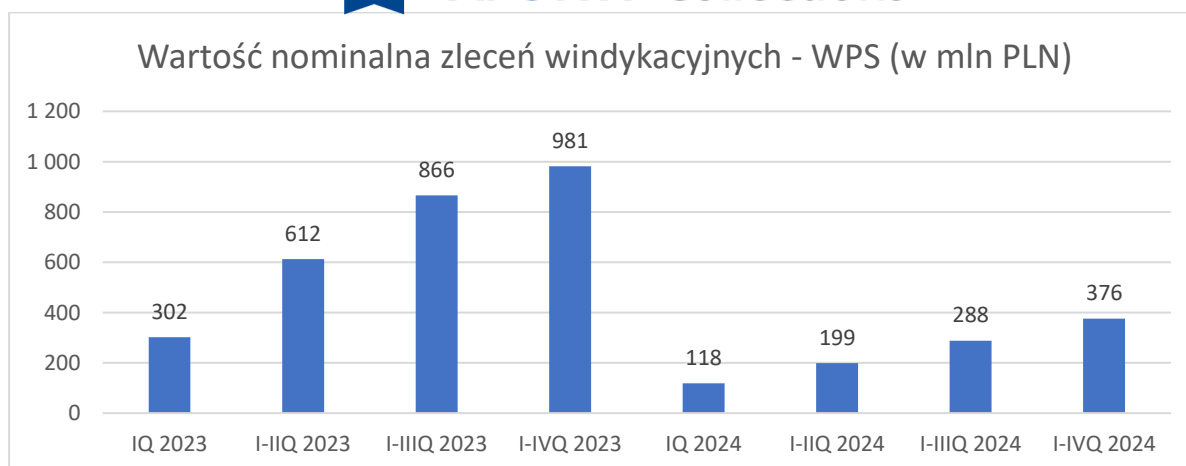
Grupa Kapitałowa AFORTI działa na rynku polskim już 15 lat. Ponadto w październiku 2024 r. spółka AFORTI Exchange S.A. obchodziła swoje 12-lecie. W tym okresie pozyskano i obsłużono ponad 7 tyś. Klientów na terenie całej Polski oraz Europy. Marka AFORTI stała się bardziej rozpoznawalna w branży usług finansowych dedykowanych sektorowi małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). W IV kwartale 2024 r. spółki Grupy Kapitałowej osiągnęły kolejne dobre wyniki m.in. na polu wymiany walut oraz ilości pozyskanych zleceń.

Rysunek 1 Mapa przedstawia geograficzne rozproszenie Klientów spółek Grupy Kapitałowej



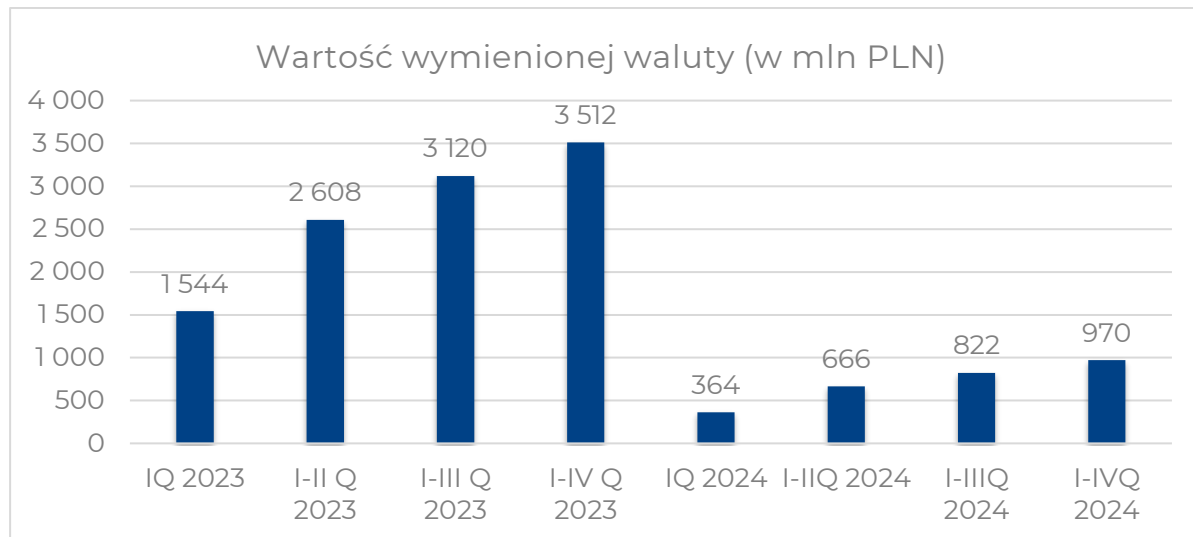
źródło: Emitent

Grupa Kapitałowa AFORTI metodycznie zmierza do rozwoju całej struktury, co niezaprzeczalnie przynosi pozytywne rezultaty dla każdej ze spółek. Sytuacja geopolityczna, zmiany społeczne oraz otoczenie ekonomiczne sprawiają, że Emitent oraz jego spółki zależne rozpoczęły poszukiwania niestandardowych rozwiązań. W konsekwencji Grupa stale osiąga postawione przed sobą wyzwania i cele. Przekłada się to na osiągnięte wyniki, które prezentują się następująco (dane przedstawione są narastająco na koniec poszczególnych kwartałów):


AFORTI Collections


Dane narastająco na ostatni dzień danego kwartału np. I-IVQ 2023 od 1 stycznia do 31 grudnia 2023 roku.

źródło: Emitent



Dane narastająco na ostatni dzień danego kwartału np. I-IVQ 2023 od 1 stycznia do 31 grudnia 2023 roku.

źródło: Emitent

W IV kwartale 2024 r. Grupa Kapitałowa AFORTI realizowała plan restrukturyzacji, w którym ważnym elementem jest wdrożenie nowej strategii dwufilarowej.

AFORTI Holding S.A., która stoi na czele Grupy, sprawuje pieczę nad implementowaniem strategii. Nowa strategia rozwoju ma przede wszystkim ukierunkować Grupę Kapitałową na dalszy wieloletni rozwój w warunkach zmieniającego się otoczenia rynkowego, określając kluczowe działania i funkcje dla poszczególnych projektów. Poszczególne elementy strategii rozwoju będą odpowiadać zidentyfikowanym wcześniej zmianom rynkowym, wpływającym na rodzaje świadczonych usług i perspektywy rozwoju rynków, na których Grupa funkcjonuje. Nowa strategia rozwoju ma przede wszystkim koncentrować się na dwóch najważniejszych obszarach biznesowych:

- **wymiany walut oraz płatności** – projekt AFORTI.BIZ- - FX/płatności/platforma wieloproduktowa – prowadzony przez AFORTI PLC spółkę prawa brytyjskiego będącej właścicielem spółki AFORTI Exchange S.A.
- **windykacji** - AFORTI Collections S.A. oraz FOR-NET S.A. - dojrzałe spółki Grupy działające na terenie Polski.

Emitent skupia swoje działania nad zakończeniem prac i przedstawieniem klientom multiproduktowej, globalnej platformy usług finansowych dla Klientów SME – AFORT.BIZ. Aforti PLC, poprzez umowę z litewskim podmiotem IT - Fintech Lab, pracuje nad wdrożeniem i udostępnieniem klientom mobilnej aplikacji do wymiany walut po atrakcyjnych kursach w maksymalnie prosty sposób, bez konieczności korzystania z komputera. Jednocześnie wraz z aplikacją wprowadzimy dodatkowe usługi, takie jak płatnicze rachunki bankowe, płatności (lokalne oraz międzynarodowe, w tym również natychmiastowe SEPA Instant). Wszystkie te działania są realizacją projektu oferowania małym i średnim klientom z 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej m.in. usługi FX SPOT, FX FORWARD, przelewów krajowych, międzynarodowych, kart fizycznych i wirtualnych oraz prowadzenie rachunków wielowalutowych. W dniu 2 kwietnia 2024 r. Aforti Exchange S.A., w ramach projektu AFORTI.BIZ, zawarło umowę Banking as a Service Agreement z litewskim podmiotem posiadającym licencję pieniądza elektronicznego EMI zpaszportyzowaną na kraje Unii Europejskiej. Dzięki podpisaniu umowy Aforti Exchange S.A. będzie mogła zaoferować swoim klientom wirtualne IBAN'y oraz cross-border payments, bez potrzeby posiadania dodatkowej licencji, co oznacza, iż zminimalizuje koszty, gdyż nie będzie musiała ponosić dodatkowych wysokich kosztów utrzymania licencjonowanej spółki oraz wysokich wymogów kapitałowych, co istotnie wpłynie na rentowność projektu. Dzięki zawartej umowie, projekt AFORTI.BIZ będzie mógł zaoferować klientom aplikację, nad którą w ramach tego projektu, przez ostatnie lata trwały intensywne prace.

W II kwartale 2024 roku Grupa nawiązała współpracę z Flagright, co wpisuje się w naszą wizję dostarczania bezpiecznych i innowacyjnych usług finansowych. W świetle wymagań prawnych jesteśmy liderami w zakresie zgodności. Jesteśmy świadomi ryzyka, jakie niesie ze sobą nowoczesna bankowość mobilna oraz tego, jak ważna jest min. weryfikacja list sankcyjnych i monitorowanie transakcji pod kątem AML. To jest priorytet AFORTI.BIZ

Dzięki wysiłkom Emitenta i spółek zależnych stale wzrasta zainteresowanie potencjalnych klientów ofertą windykacyjną i ofertą wymiany walut. W III kwartale 2023r. musieliśmy zmierzyć się z nieuzasadnionym, wrogim atakiem medialnym na reputację naszej Grupy. Silnym atakiem, który negatywnie wpłynął na przychody skonsolidowane i w efekcie spowodował ich spadek kwartał do kwartału. Negatywne bodźce przekuliśmy na działanie. Spółka wraz z całą Grupą Kapitałową konsekwentnie realizują założenia planu restrukturyzacyjnego. Jego wdrażanie przynosi założone efekty, widać zdecydowaną poprawę wyników. Skonsolidowany wynik na sprzedaży za IV kwartał roku 2024 jest lepszy o 2,4 mln zł tj. 85% względem tego samego okresu roku 2023, natomiast skonsolidowana EBITDA za IV kwartał roku 2024 jest lepsza o 1,96 mln zł tj. 87% względem tego samego okresu roku 2023.

Ze względu na ciągłe ataki na Grupę Kapitałową oraz czyny nieuczciwej konkurencji, Emitent i Spółki zależne mierzą się z koniecznością podejmowania

zdecydowanych kroków prawnych w celu ochrony majątku i zapobiegania jego uszczupleniu. Podjęcie intensywnych działań prawnych, wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów, w związku z tym Emitent i Spółki z Grupy Kapitałowej zawiązali w III kwartale rezerwy na dodatkowe koszty ochrony prawnej w wysokości 760 tys zł.

Emitent podjął decyzję o konieczności uporządkowania sprawy spłaty wymagalnych zobowiązań. W tym celu zostało wszczęte postępowanie o zatwierdzenie układu, w dniu 14.06.2024 ukazało się obwieszczenie Emitenta o ustaleniu dnia układowego na dzień 14 czerwca 2024 roku. Nadzorcą układu w postępowaniu restrukturyzacyjnym (postępowaniu o zatwierdzenie układu) Emitenta został doradca restrukturyzacyjny Pan Paweł Lewandowski. W głosowaniu nad układem wzięło udział 710 wierzycieli. Ważne głosy oddało 629 wierzycieli posiadających siłę głosu w kwocie 175 176 410,18 zł. Za układem głosowało 523 wierzycieli posiadających siłę głosu w kwocie 117 171 180,26 zł. Co stanowi w ujęciu ilościowym, 83 % głosów wierzycieli głosujących za układem. W dniu 14 września 2024 roku Emitent złożył – do Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy – wniosek o zatwierdzenie układu.

W dniu 14 października 2024 roku Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy w Warszawie postanowił zmienić sposób zabezpieczenia majątku Spółki, w ten sposób, że w miejsce ustanowienia tymczasowego nadzorca sądowego ustanowił zarząd przymusowy nad całością majątku. Zarządcą przymusowym został ustanowiony kwalifikowany doradca restrukturyzacyjny Marcin Kubiczek. W postanowieniu Sąd wskazał, iż rolą zabezpieczenia nie jest przejęcie przedsiębiorstwa Spółki przez zarządcę przymusowego i jego dalsze prowadzenie, lecz jego zachowanie w stanie z chwili złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości. W dniu 18 października 2024 roku Spółka zaskarżyła postanowienie Sądu w przedmiocie ustanowienia zarządcy przymusowego. O możliwości zaskarżenia postanowienia Spółka została pouczona przez Sąd wydający postanowienie. Spółka zadeklarowała pełną współpracę z zarządcą przymusowym przekazując zarządcy przymusowemu trzykrotnie dokumentację Spółki zgromadzoną w formie elektronicznej liczącą kilkadziesiąt tysięcy plików. W dniu 12 listopada 2024 roku zarządca przymusowy bez porozumienia ze Spółką odwołał całą Radę Nadzorczą Aforti Collections S.A. i wprowadził do Rady Nadzorczej Aforti Collections S.A. osoby niezwiązane z Aforti Collections S.A. i nieznające jej sytuacji. Zarządca przymusowy w grudniu 2024 roku poparł szkodliwy dla Spółki układ restrukturyzacyjny spółki Aforti Collections S.A. Propozycje układowe Aforti Collections S.A. zakładają przejęcie zorganizowanej części przedsiębiorstwa wraz z najcenniejszymi aktywami za rażąco niską cenę bez transferu ceny sprzedaży do akcjonariuszy. Dodatkowo zakładają one umorzenie wierzytelności Spółki w wysokości 80%. Łączna potencjalna strata z tego tytułu dla Spółki jest szacowana na poziomie około 44 milionów złotych. Postanowienie o zatwierdzeniu układu Aforti Collections S.A. zostało zaskarżone. W dniu 10 stycznia 2025 roku zarządca przymusowy dokonał kolejnej niezgodnionej ze Spółką czynności polegającej na odebraniu – w

godzinach popołudniowych, wieczornych i nocnych - Spółce i spółkom zależnym dostępu do adresów mailowych grupy Aforti. Zdarzenie niosło ryzyko zaprzestania działalności operacyjnej przez wszystkie spółki z grupy Aforti i było szczególnie niebezpieczne. Tytaniczna praca informatyków pozwoliła na przywrócenie działalności skrzynek mailowych, mimo prób jej zablokowania przez zarządcę przymusowego. W dniu 21 stycznia 2025 roku zarządca przymusowy przez swoich pełnomocników wszedł do biura grupy Aforti całkowicie dezorganizując prowadzenie działalności operacyjnej. Zarządca przymusowy dokonał zaboru dokumentów i danych spółek z grupy Aforti, które nie są objęte zabezpieczeniem, czym nadużył swoich uprawnień. Zarządca przymusowy nie wydaje Spółce i spółkom zależnym koniecznej dokumentacji. Pomimo wielokrotnych pism skierowanych do Zarządcy Przymusowego, nie przekazał on Spółce kompletnej dokumentacji finansowej Spółki będącej w jego posiadaniu, Spółka nie ma wiedzy o operacjach gospodarczych wykonywanych przez zarządcę przymusowego ani transakcjach bankowych. Z tego powodu prezentowane w niniejszym raporcie dane finansowe mogą być obarczone ryzykiem błędu. W dniu 4 lutego 2025 roku Zarządca Przymusowy wyłączył stronę internetową Spółki www.aforti.pl, czym naruszył obowiązki informacyjne Emitenta wynikające z przepisów prawa m. in. z Kodeksu Spółek Handlowych, ustawy o ofercie publicznej i Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na NewConnect2024.

W siódmej edycji rankingu Financial Times FT1000, Najszybciej Rozwijających się Firm w Europie 2023, zajmujemy zaszczytne 555 miejsce na 1000 wyróżnionych firm z całego kontynentu oraz 38 miejsce z 67 w kategorii fintech, financial services, insurance. W marcu 2024 ukazał się kolejny ranking gazety Financial Times, również w ósmej edycji rankingu Financial Times FT1000, Najszybciej Rozwijających się Firm w Europie 2024 Aforti zostało wyróżnione.

W wyróżnieniach przyznanych przez redakcję Portalu Przedsiębiorców EuropejskaFirma.pl. Zostaliśmy uplasowani w dwóch rankingach: 441. miejsce w rankingu Brylanty Polskiej Gospodarki 2022 Województwa Mazowieckiego oraz 221. miejsce w rankingu Efektywne Firmy 2022 Województwa Mazowieckiego.

Przejrzystość i stabilność struktury uzyskała również spółka zależna Emitenta For-Net S.A. Zakończony przegląd procesów operacyjnych spółki i wdrożenie niezbędnych zmian, skutkuje znaczną redukcją kosztów i wzrostem efektywności działalności windykacyjnej. Skutki podjętych działań widać już w bieżącym okresie, istotnie wpłynęły na wynik finansowy spółki w roku 2024 r.

Grupa zdecydowała iż wszystkie spółki związane z obszarem finansowania przedsiębiorców tj. Aforti Factor Group, dawna spółka pożyczkowa Aforti Finance, Aforti Factor Polska czy Aforti Factor Rumunia, nie będą koncentrować się na udzielaniu finansowania, a tylko i wyłącznie na doprowadzeniu do odzyskania należności z wcześniej udzielonego finansowania. W konsekwencji, spółki te złożyły wnioski o restrukturyzację, z wyjątkiem spółki rumuńskiej, nie prowadzą

nowej działalności operacyjnej, koncentrują się tylko na odzyskiwaniu należności. Dzięki tym zmianom ograniczyły do minimum koszty operacyjne i zespoły ludzkie, zrezygnowały z zespołów sprzedażowych, a jedynym celem jaki mają, jest jak najszybsze i skuteczne odzyskanie należności od pożyczkobiorców i klientów faktoringowych.



Statystyki notowań obligacji AFORTI Holding S.A. na rynku Rumuńskim - od 6.02.2024 do 6.02.2025 roku.

źródło: Bucharest Stock Exchange

Obrót obligacjami Emitenta na Bukaresztańskiej giełdzie rozpoczął się 12 października 2021 roku, notując w dniu debiutu wzrost wartości o 3,5% (przy kwocie nominalnej emisji 100 RON).

Minimalny kurs notowań w IV kwartale 2024 roku wynosił 81,61 RON, zaś maksymalny 99 RON. Wartość notowań w dniu 6 lutego 2025 roku zakończyła się na poziomie 93 RON.

Rozwój Grupy Kapitałowej i konsekwentna realizacja strategii:

Miesiąc Zarabiania

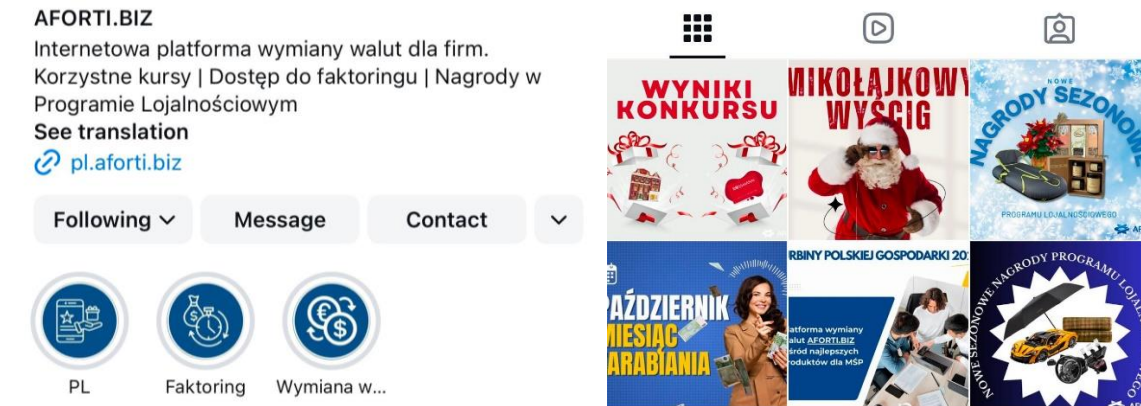
W październiku 2024 roku zrealizowaliśmy kampanię promocyjną pod hasłem „Miesiąc Zarabiania”, która miała na celu wspieranie klientów w generowaniu większych zysków. Głównym założeniem akcji było oferowanie wyjątkowo atrakcyjnych kursów wymiany walut przez cały miesiąc. Promocja została starannie zaplanowana, aby odpowiadać na aktualne potrzeby klientów, poszukujących opłacalnych i efektywnych rozwiązań finansowych. W ramach kampanii skupiliśmy się na podkreśleniu wartości, jakie AFORTI.BIZ wnosi w codzienne operacje finansowe użytkowników, wzmacniając tym samym naszą pozycję jako zaufanego partnera biznesowego. Kampania zakończyła się 31 października, w Światowy Dzień Oszczędzania, wydarzeniem „Happy Hours”. W określonych godzinach klienci mogli skorzystać z wyjątkowo atrakcyjnych kursów, a dodatkowo za każdą transakcję otrzymywali dodatkowe punkty lojalnościowe w naszym Programie Lojalnościowym. Rezultaty kampanii były widoczne zarówno w liczbach, jak i w zwiększonym zaangażowaniu klientów.



Reaktywacja Instagrama

W październiku 2024 roku AFORTI.BIZ podjęło kluczowe kroki w zakresie odświeżenia naszej obecności w mediach społecznościowych, reaktywując konto na Instagramie. Był to istotny element realizacji naszej strategii komunikacji wizualnej, która odgrywa coraz większą rolę w budowaniu pozytywnego wizerunku marki oraz zaangażowaniu naszej społeczności. W ramach działań na Instagramie zaktualizowaliśmy sekcję BIO, dopasowując ją do aktualnej strategii marki i podkreślając nasze kluczowe wartości. Dzięki regularnym publikacjom oraz angażującym treściom udało nam się zbudować silniejszą więź z naszą społecznością. Zastosowanie nowoczesnych form komunikacji wizualnej, takich jak filmy oraz relacje, przyczyniło się do zwiększenia widoczności marki w

przestrzeni cyfrowej. W efekcie, nasze działania na Instagramie stały się integralną częścią długoterminowej strategii komunikacyjnej AFORTI.BIZ.



Aktualizacja strony internetowej

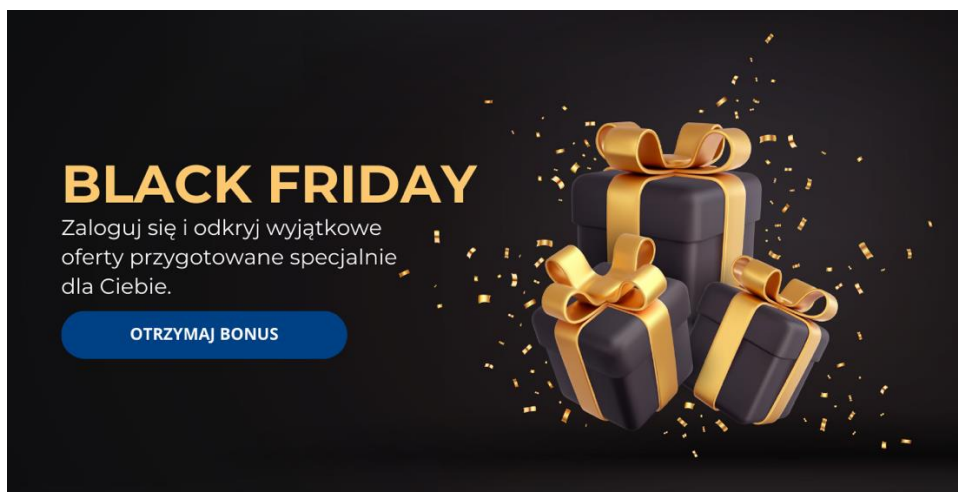
Kontynuowaliśmy prace nad kompleksową aktualizacją naszej strony internetowej, koncentrując się głównie na poprawie elementów wizualnych oraz usunięciu nieaktualnych treści. Nasze działania miały na celu stworzenie bardziej nowoczesnej, estetycznej i funkcjonalnej przestrzeni online, która lepiej odpowiada na potrzeby naszych użytkowników. W ramach tego procesu wprowadziliśmy zmiany wizualne, dostosowując stronę do obowiązujących trendów oraz aktualnych wymagań użytkowników. Usunięcie przestarzałych informacji pozwoliło na wyeliminowanie zbędnych treści, zapewniając użytkownikom dostęp do najbardziej aktualnych danych. Dodatkowo, w ramach tych aktualizacji, wprowadziliśmy nowy przycisk w wersji mobilnej strony, który umożliwia potencjalnym klientom szybkie założenie konta po zapoznaniu się z informacjami na stronie. Przycisk został umieszczony na dole strony. Celem tych działań jest przede wszystkim podniesienie jakości doświadczeń użytkowników, co ma kluczowe znaczenie w kontekście budowania pozytywnego wizerunku naszej marki. Nowa wersja strony ma ułatwić naszym klientom szybkie odnalezienie potrzebnych informacji, poprawiając tym samym komfort korzystania z naszych usług. Dzięki tym zmianom nasza strona internetowa staje się bardziej spójna, funkcjonalna i przyjazna dla użytkowników, co pozwoli nam lepiej realizować nasze cele biznesowe.



WALUTA	KUPNO	SPRZEDAŻ
EUR	4,2637	4,2818
USD	4,1819	4,1998
GBP	5,0731	5,0921
CHF	4,5570	4,5860
CZK	0,1679	0,1712
NOK	0,3631	0,3666
SEK	0,3689	0,3741
RON	0,8309	0,9531

Black Friday w AFORTI.BIZ

29 listopada 2024 roku zorganizowaliśmy specjalną promocję z okazji Black Friday. Celem tej akcji było zaoferowanie atrakcyjnych rabatów na wymianę walut, co miało na celu nie tylko zwiększenie liczby transakcji, ale także przyciągnięcie nowych użytkowników do naszej platformy. W ramach promocji klienci mogli skorzystać z wyjątkowych rabatów na wymianę walut, co uczyniło ofertę jeszcze bardziej konkurencyjną na rynku. Dodatkowo, za dokonanie dużych transakcji przyznawane były bonusowe punkty lojalnościowe w naszym Programie Lojalnościowym. Promocja Black Friday spotkała się z bardzo pozytywnym odzewem, co przełożyło się na wzrost liczby transakcji oraz zaangażowania naszych klientów. Stała się ona ważnym elementem naszej strategii marketingowej, pozwalając na dalsze umocnienie pozycji marki AFORTI.BIZ na rynku.



Nowe nagrody sezonowe w Programie Lojalnościowym

Z początkiem grudnia 2024 roku zaktualizowaliśmy katalog nagród w Programie Lojalnościowym AFORTI.BIZ, wprowadzając nowe, zimowe nagrody sezonowe. W ramach tej aktualizacji pojawiły się atrakcyjne propozycje dopasowane do pory roku, które spotkały się z dużym zainteresowaniem wśród naszych klientów. Dzięki tym zmianom program lojalnościowy stał się jeszcze bardziej dynamiczny, oferując uczestnikom świeże, sezonowe opcje, które idealnie odpowiadają na ich potrzeby w zimowej atmosferze. Dodatkowo, przeprowadziliśmy odświeżenie wizualizacji nagród na platformie, co miało na celu wzmocnienie wrażenia nowoczesności oraz atrakcyjności naszej oferty. Zaktualizowane grafiki przyciągnęły uwagę użytkowników i pozwoliły na lepsze zaprezentowanie nagród w kontekście ich wartości oraz sezonowego charakteru. Te działania miały na celu zwiększenie atrakcyjności Programu Lojalnościowego oraz poprawę zaangażowania jego uczestników. Ożywienie katalogu nagród oraz aktualizacja wizualna spotkały się z pozytywnym odbiorem, a klienci chętniej angażowali się w realizację transakcji, co

przełożyło się na wyższy poziom aktywności w ramach programu. Nasze działania podkreśliły nowoczesny charakter marki AFORTI.BIZ i stanowiły istotny element budowania długoterminowej więzi z klientami, zachęcając ich do dalszego korzystania z naszych usług i wymiany walut.

Obecne nagrody sezonowe są dostępne tylko do 28 lutego 2025 r., więc nie zwlekaj z wymianą punktów!

Sezonowe nagrody ▾



Sanki dla dorosłych i dla dzieci Wedze Pumpslide 900
2 096 punktów

ZAMÓW



LEGO - Gwiazda Betlejemska
1 287 punktów

ZAMÓW



LEGO Fortnite - Lama Zaopatrzeniowa
1 048 punktów

ZAMÓW

Mikołajkowy Wyścig

W dniach 2–5 grudnia 2024 roku zorganizowaliśmy „Mikołajkowy Wyścig” – specjalny konkurs, który miał na celu zachęcenie naszych klientów do zwiększonej aktywności na platformie AFORTI.BIZ. Celem tej inicjatywy było nie tylko wzmocnienie zaangażowania użytkowników, ale także zwiększenie liczby transakcji w okresie przedświątecznym, kiedy użytkownicy poszukują atrakcyjnych ofert i promocji. Konkurs spotkał się z ogromnym zainteresowaniem i cieszył się dużą popularnością wśród uczestników, którzy rywalizowali o wartościowe nagrody. „Mikołajkowy Wyścig” znacząco podniósł aktywność transakcyjną w tym okresie, co przełożyło się na wyższy poziom zaangażowania naszych klientów. Rywalizacja wprowadziła element zabawy i emocji, co pozytywnie wpłynęło na postrzeganą wartość naszej platformy. Dodatkowo, dzięki tej akcji, udało się również zacieśnić więzi z naszymi klientami, przypominając im o korzyściach płynących z korzystania z usług AFORTI.BIZ w okresie świątecznym. Podsumowując, „Mikołajkowy Wyścig” okazał się skuteczną inicjatywą, która nie tylko zwiększyła aktywność transakcyjną, ale także wprowadziła pozytywną atmosferę rywalizacji, zbliżając naszych klientów do marki AFORTI.BIZ.



Wybrane aktywności biznesowe poszczególnych Spółek z Grupy Kapitałowej AFORTI

(do dnia 7 lutego 2025 roku)

Grupa Kapitałowa AFORTI:

- Od stycznia do grudnia 2024 r. zanotowaliśmy obrót o wartości ponad **14,806 mln EUR**, czyli o ok. **58,50%** mniej niż w tym samym okresie 2023 roku,
- Wzrosła liczba Klientów w Grupie AFORTI w porównaniu do grudnia 2023–na koniec grudnia 2024 była to znacząca liczba: **7 700 Klientów**.

AFORTI.BIZ:

Wymiana walut:

- Od stycznia do grudnia 2024 r. łączna wartość obrotu na platformie wymiany walut osiągnęła poziom ok. **969,540 mln PLN**, co oznacza spadek o **72,39%** w porównaniu rok do roku.
- do naszej oferty wprowadziliśmy nowe waluty - juany chińskie CNY oraz jeny japońskie JPY, przewalutowania dostępne są z/na EUR i USD.

AFORTI Factor Polska

- Emitent raportem bieżącym ESPI nr 16/2024 poinformował o ograniczeniu linii biznesowej i skupieniu się na windykacji należności własnych.

AFORTI Collections:

- Od stycznia do grudnia 2024 r. uzyskała zlecenia w wysokości ok. **375,921 mln PLN**, notując spadek o **61,71 %** w stosunku rok do roku.

- Utrzymuje silny 3,5%-4% udział w rynku Inkasa w Polsce,

LICZBA I WARTOŚĆ WIERZYTELNOŚCI	INKASO 2021r			
	PLN	%	SZT	%
RYNEK	19 755 794 635	96%	6 464 497	96%
AFORTI COLLECTIONS	749 954 365	4%	279 717	4%
TOTAL RYNEK WINDYKACYJNY	20 505 749 000	100%	6 744 214	100%

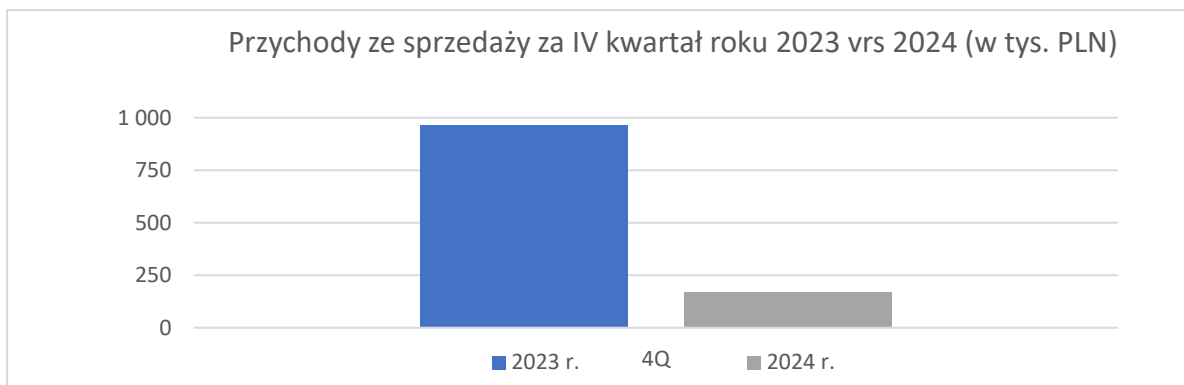
LICZBA I WARTOŚĆ WIERZYTELNOŚCI	INKASO 2022r			
	PLN	%	SZT	%
RYNEK	28 260 959 513,45	96,5%	7 619 401	93,7%
AFORTI COLLECTIONS	981 622 486,55	3,5%	513 132	6,3%
TOTAL RYNEK WINDYKACYJNY	29 242 582 000,00	100%	8 132 533	100%

LICZBA I WARTOŚĆ WIERZYTELNOŚCI	INKASO 2023r			
	PLN	%	SZT	%
RYNEK	26 998 365 650	96,5%	7 718 053	94,1%
AFORTI COLLECTIONS	981 692 350	3,5%	487 495	5,9%
TOTAL RYNEK WINDYKACYJNY	27 980 058 000	100%	8 205 548	100%

Źródło: opracowane na podstawie Działalność przedsiębiorstw windykacyjnych w Polsce w 2021. Tablice (10.08.2022 r., Główny Urząd Statystyczny); Działalność przedsiębiorstw windykacyjnych w Polsce w 2022. Tablice (08.08.2023 r., Główny Urząd Statystyczny). Działalność przedsiębiorstw windykacyjnych w Polsce w 2023. Tablice (8.08.2024r., Główny Urząd Statystyczny).

5.3. Komentarz dotyczący jednostkowych wyników finansowych AFORTI Holding S.A.

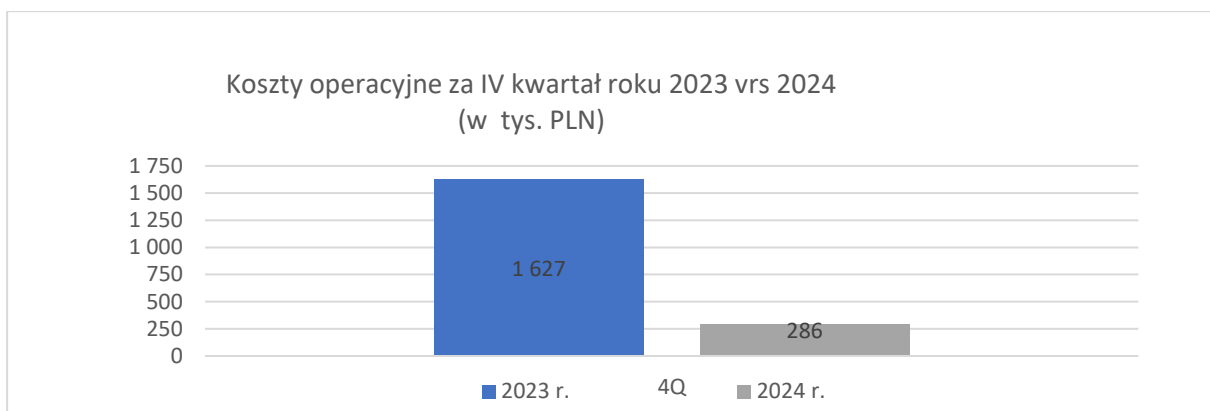
W IV kwartale 2024 r. Spółka AFORTI Holding S.A. wypracowała 168 tys. zł przychodów ze sprzedaży, które są o 83% niższe niż w analogicznym okresie roku poprzedniego, co jest wynikiem zmniejszenia zakresu świadczonych usług.



Spółka cały czas pracuje nad optymalizacją kosztów, efekty widać w IV kwartale 2024 roku, gdzie koszty operacyjne zostały istotnie zmniejszone.

Jednakże ze względu na ciągłe ataki, Spółka mierzy się z koniecznością podejmowania zdecydowanych kroków prawnych w celu ochrony majątku spółki i zapobiegania jego uszczupleniu. Podjęcie intensywnych działań prawnych, wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów, w związku z tym Emitent zawiązał w III kwartale rezerwy na koszty obsługi prawnej.

Koszty operacyjne wyniosły w IV kwartale 0,29 mln zł vs 1,6 mln zł w roku 2023, co stanowi spadek o 82 %.



Za IV kwartał roku 2024 Spółka odnotowała o 82% lepszy wynik na sprzedaży -118 tys. zł wobec - 660 tys. zł za analogiczny okres roku 2023 r. oraz zysk netto za IV kwartał roku 2024 w wysokości 404 tys. zł wobec straty -13,8 mln zł za analogiczny okres roku 2023 r., co stanowi wzrost wyniku o 103%.

Bilans

W bilansie, aktywa trwałe spadły o 0,3% względem IV kwartału roku 2023, co było wynikiem spadku wartości rzeczowych aktywów trwałych i należności długoterminowych. Aktywa obrotowe wzrosły o 3%, w wyniku zwiększenia należności krótkoterminowych oraz krótkoterminowych aktywów finansowych.

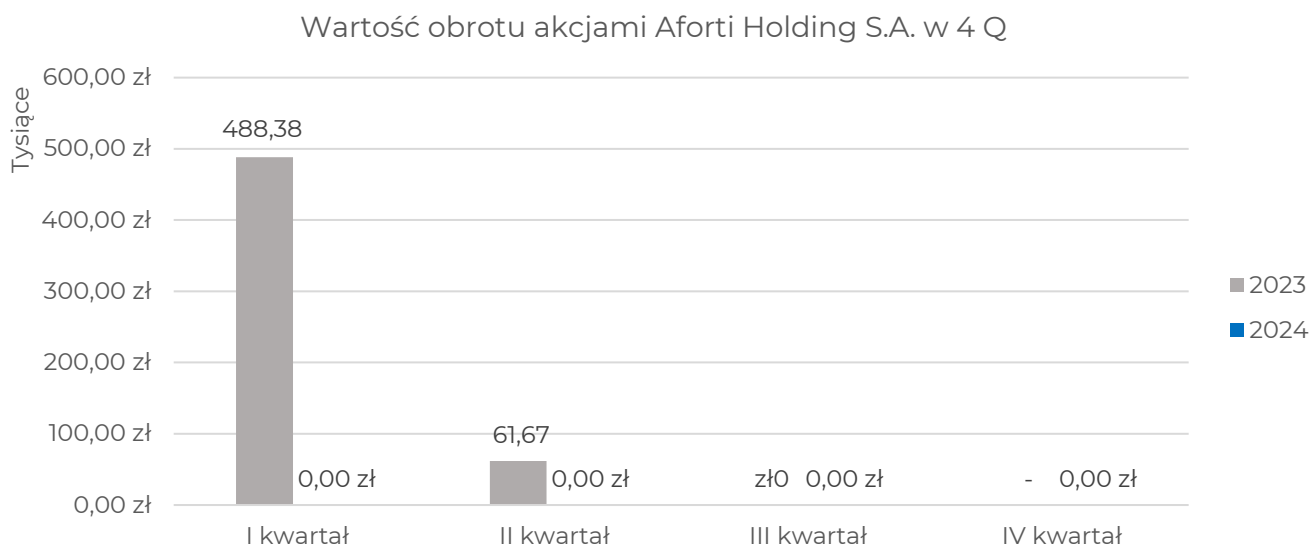
Wartość kapitału własnego Emitenta jest mniejsza o 3,6% wobec analogicznego okresu w 2023 roku., co jest efektem wypracowanych wyników przez Spółkę.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania łącznie wzrosły o 4%, na co składał się wzrost rezerw, spadek zobowiązań długoterminowych wobec analogicznego okresu w 2023 roku oraz wzrost zobowiązań krótkoterminowych.

Należy podkreślić, iż Emitent, będąc spółką holdingową świadczy usługi głównie dla Spółek zależnych, koncentruje się na budowie grupy firm świadczących usługi finansowe dla przedsiębiorców. Celem Emitenta jest skupienie się tylko na dwóch liniach, celem szybkiego rozwoju rentowności operacyjnej spółek zależnych.

Statystyki notowań akcji AFORTI Holding S.A. na rynku NewConnect

W IV kwartale 2024 r. ze względu na zawieszenie notowań akcji wartość obrotów akcjami Emitenta osiągnęła poziom 0,00 zł (0,00 euro). Średni wolumen na sesję wynosił 0, co dało Spółce 322 pozycję na 361 notowane spółki.



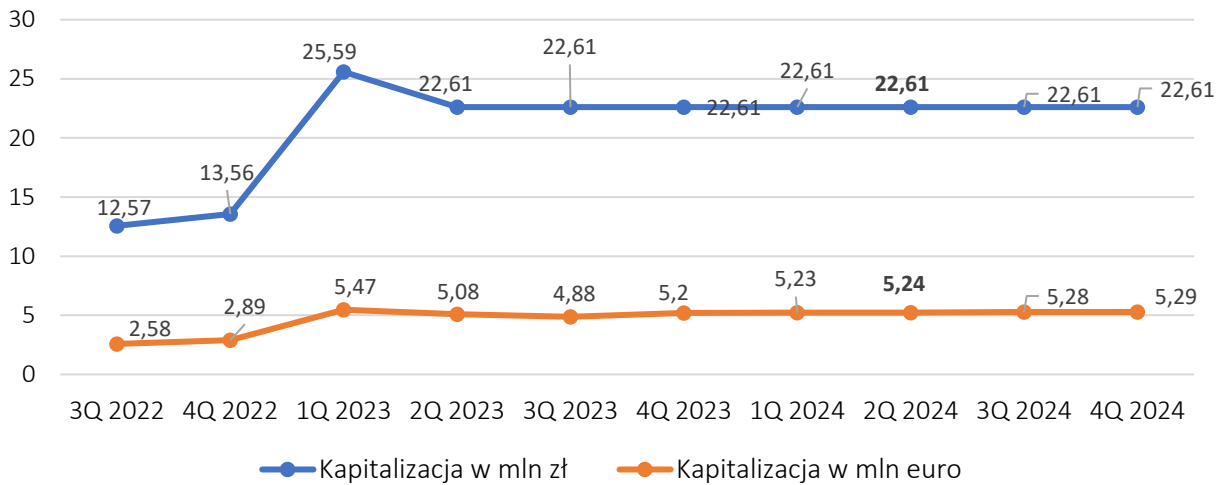
dane: GPW newconnect.pl

Ze względu na zawieszenie notowań we wskazanym okresie nie było minimalnego i maksymalnego kursu notowań.

Kapitalizacja Spółki na koniec IV kwartału 2024 r. osiągnęła poziom 22,61 mln zł (5,29 mln euro), co uplasowało Emitenta na 118 pozycji.

Wartość księgowa wyniosła – 194,84 mln zł. Nie podano wskaźnika C/WK (P/BV).

Kapitalizacja AFORTI Holding S.A.



dane: GPW newconnect.pl

Wskaźnik C/WK (P/BV) informuje o bieżącej wycenie przez rynek wartości księgowej (ang. book value), czyli różnicy pomiędzy aktywami bilansowymi a zobowiązaniami ogółem. Pokazuje on efektywność wykorzystania aktywów, nie uwzględniając źródła pochodzenia kapitału. Spółki z wyższą rentownością kapitału własnego mają zazwyczaj wyższy wskaźnik P/BV. Wskaźnik ten informuje ile razy wartość spółki na rynku jest większa (mniejsza) od jej wartości księgowej. Spółki reprezentujące kapitałochłonne sektory gospodarki mogą mieć wskaźnik C/WK niższy od firm konsultingowych czy informatycznych.

6.

**Stanowisko odnośnie do
możliwości zrealizowania
publikowanych prognoz wyników
na dany rok w świetle wyników
zaprezentowanych w niniejszym
raporcie kwartalnym**

W opinii Zarządu Spółki dynamicznie zwiększająca się skala działalności Emitenta oraz czynniki zewnętrzne związane z jego otoczeniem rynkowym ograniczają możliwość precyzyjnego ustalenia prognozy wyniku finansowego Emitenta. Biorąc pod uwagę powyższe, publikacja prognoz finansowych byłaby obciążona zbyt dużym ryzykiem i mogłaby wprowadzić Inwestorów w błąd.

7.

**Opis stanu realizacji działań i
inwestycji Emitenta
wskazanych w Dokumencie
Informacyjnym oraz
harmonogram ich realizacji**

Nie dotyczy.

8.

Informacje na temat aktywności podejmowanej przez Emitenta w okresie objętym raportem w obszarze rozwoju prowadzonej działalności poprzez inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Badania i Rozwój:

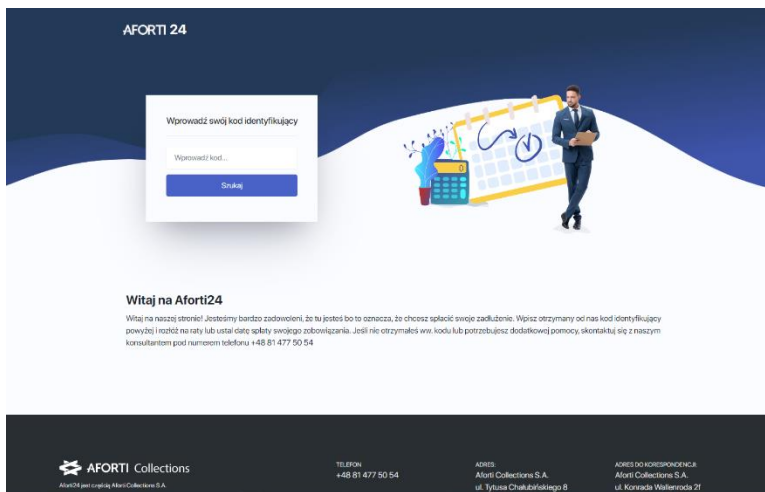
Serwis windykacji polubownej AFORTI24.PL

W IV kwartale spółka AFORTI Collections pracowała intensywnie nad serwisem internetowym aforti24.pl. Serwis umożliwia klientom samodzielną deklarację terminu spłaty lub rozłożenie długu na raty. Projekt jest w fazie ostatnich testów i na dniach zostanie upubliczniony do użytku.

Sam proces korzystania z serwisu jest prosty i intuicyjny. Klient dostaje mailem bądź sms-em informacje o swoim identyfikatorze sprawy, po kliknięciu w link lub wprowadzeniu numeru identyfikatora ma bezpośrednio wgląd w swoje zadłużenie.

W kolejnym kroku może wprowadzić samodzielnie w systemie deklarację bądź harmonogram spłaty bez kontaktu telefonicznego czy mailowego z doradcą AFORTI Collections. Dzięki takiemu rozwiązaniu klient w wygodnym dla siebie czasie może samodzielnie zdecydować o terminie spłaty.

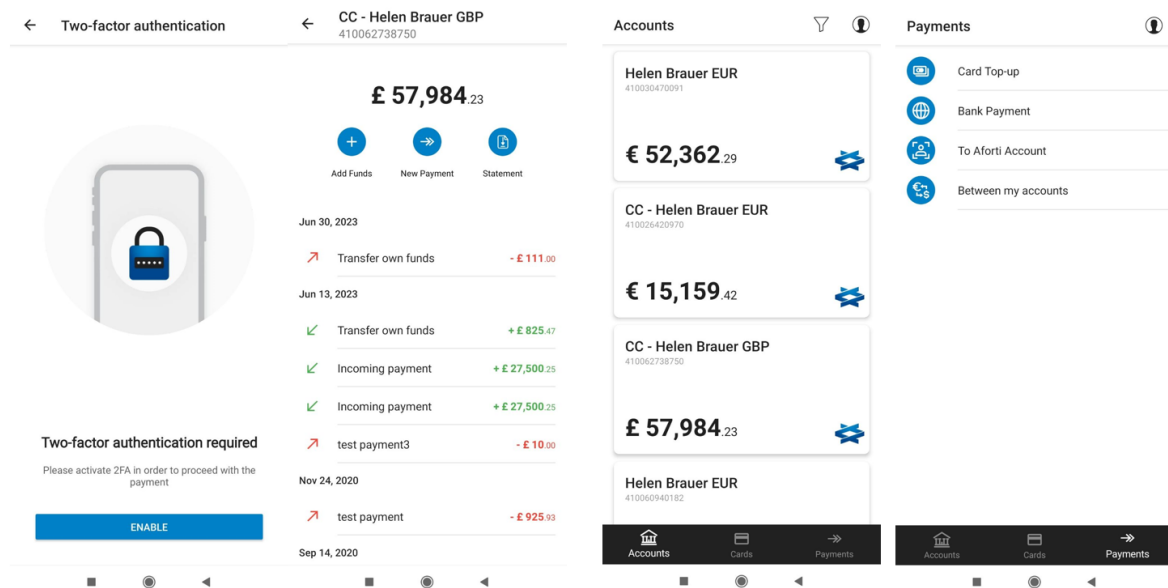
Poniżej można zapoznać się z wyglądem strony.



APLIKACJA MOBILNA WYMIANY WALUT

Najważniejszym wydarzeniem jest zbliżający się finał prac nad nową aplikacją mobilną, która znacząco wzmocni doświadczenia naszych klientów biznesowych. Jesteśmy na etapie końcowych wdrożeń i testów, a już niedługo klienci będą mieli możliwość korzystania z kluczowych funkcji platformy AFORTI.BIZ bezpośrednio z

poziomu urządzeń mobilnych. Aplikacja w pierwszej fazie umożliwi przeprowadzanie najważniejszych transakcji związanych z wymianą walut oraz dostęp do podstawowych funkcji, które wcześniej były dostępne jedynie w wersji przeglądarkowej. W kolejnych aktualizacjach planujemy dodać obsługę statusu punktów z programu lojalnościowego oraz integrację z bankowością poprzez bezpieczne połączenie API, co zapewni jeszcze większą wygodę i efektywność w zarządzaniu finansami. To duży krok naprzód, który pozwoli naszym klientom na szybkie i sprawne działanie, niezależnie od miejsca i czasu. Trzymajcie rękę na pulsie, bo już wkrótce poinformujemy o dacie premiery!



9.

Oświadczenie Zarządu

Zarząd AFORTI Holding S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy wybrane informacje finansowe za IV kwartał 2024 r. oraz dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę. Emitent dołożył należytej staranności, by na podstawie dostępnych Spółce danych, raport kwartalny zawierał prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i jej Grupy Kapitałowej. Jednakże z uwagi na fakt, iż Zarządca Przymusowy nie przekazał Spółce kompletnej dokumentacji finansowej Spółki będącej w jego posiadaniu, Spółka nie ma wiedzy o operacjach gospodarczych wykonywanych przez zarządcę przymusowego ani transakcjach bankowych. Z tego powodu Spółka nie może zagwarantować kompletności prezentowanych danych.

Warszawa, 7 lutego 2025 r.



Klaudiusz Sytek,
Prezes Zarządu

10.

**Wykaz raportów bieżących
emitenta opublikowanych
w IV kwartale 2024 roku**

Raporty bieżące opublikowane przez Emitenta w okresie IV kwartału 2024 roku.

1) System ESPI

2024-12-02 16:29:16	Bieżący 27/2024 Szacunkowe dane operacyjne i sprzedażowe Grupy Kapitałowej AFORTI - listopad 2024 r.
2024-11-04 15:29:29	Bieżący 26/2024 Szacunkowe dane operacyjne i sprzedażowe Grupy Kapitałowej AFORTI - październik 2024 r.
2024-10-18 18:26:54	Bieżący 25/2024 Zażalenie Aforti Holding S.A. w restrukturyzacji na postanowienie o ustanowieniu zarządu przymusowego
2024-10-16 10:31:39	Bieżący 24/2024 Obwieszczenie o dniu układowym spółki zależnej Aforti Factor Polska S.A.
2024-10-16 10:27:46	Bieżący 23/2024 Ujawnienie opóźnionej informacji poufnej
2024-10-14 18:33:33	Bieżący 22/2024 Postanowienie o zabezpieczeniu
2024-10-11 16:06:43	Bieżący 21/2024 Obwieszczenie o dniu układowym spółki zależnej Aforti Factor Group S.A.
2024-10-11 15:53:47	Bieżący 20/2024 Ujawnienie opóźnionej informacji poufnej
2024-10-01 14:56:29	Bieżący 19/2024 Szacunkowe dane operacyjne i sprzedażowe Grupy Kapitałowej AFORTI - wrzesień 2024 r.

2) System EBI

2024-12-23 16:05:12	Bieżący 22/2024 Zmiana terminu publikacji Raportu Rocznego za rok 2022 i 2023
2024-11-26 13:51:54	Bieżący 21/2024 Zmiana terminu publikacji Raportu Rocznego za rok 2022 i 2023
2024-11-14 17:38:08	Kwartalny 20/2024 Skonsolidowany raport kwartalny za III kwartał 2024 roku