



**S4E S.A.**

**Sprawozdanie Zarządu z działalności**  
za okres obrotowy od 1 stycznia do 31 grudnia 2024 roku

Warszawa, dnia 21 marca 2025 roku

### Sprawozdanie z działalności jednostki w okresie obrotowym

Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku Zarząd jest zobowiązany zapewnić sporządzenie rocznego sprawozdania z działalności jednostki w roku obrotowym obejmujące istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej, w tym ocenę uzyskiwanych efektów oraz wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń.

Sprawozdanie z działalności jednostki w okresie obrotowym obejmuje:

1. Podstawowe informacje o Spółce
2. Opis kluczowej działalności Spółki
3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego
4. Przewidywany rozwój jednostki
5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju
6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa
7. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń
8. Pozostałe wymagane informacje

Członek Zarządu

Magdalena Świątek

Członek Zarządu ds. Rozwoju

Arkadiusz Możdżeń

Warszawa, dnia 21 marca 2025 roku

**1. Podstawowe informacje o Spółce**

**Nazwa:** S4E Spółka Akcyjna  
**Siedziba:** 00-189 Warszawa, ul. Inflancka 4B  
**NIP:** 676-21-80-819  
**REGON:** 356267368  
**Sąd rejestrowy:** dla m.st. Warszawy w Warszawie,  
XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego  
**KRS:** 0000034998  
**Telefon:** (+48) 12 296 45 45  
**Fax:** (+48) 12 376 80 57  
**Adres strony internetowej:** [www.s4e.pl](http://www.s4e.pl)

Spółka S4E S.A. („Spółka”, „Emitent”) została utworzona na podstawie aktu notarialnego z dnia 9 grudnia 2000 roku w Kancelarii Notarialnej Notariusz Katarzyny Gruszczyńskiej ul. Karmelicka 29, 31-131 Kraków (Repertorium A nr 994/2000).

Przedmiotem działalności Spółki jest przede wszystkim:

- świadczenie usług w zakresie oprogramowania, przetwarzania danych, doradczych w zakresie sprzętu komputerowego,
- sprzedaż sprzętu komputerowego i oprogramowania.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Statutu oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

**Struktura akcjonariatu i głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta**

Poniższe dane, dotyczące struktury akcjonariatu S4E S.A., zostały zebrane i przedstawione z zachowaniem należytej staranności na podstawie wiedzy Spółki, jednakże mogą one nie uwzględniać ewentualnych transakcji kupna-sprzedaży akcji przez akcjonariuszy, o których Spółka nie została poinformowana.

Akcje Spółki serii A, B, D i E są akcjami zwykłymi na okaziciela o wartości nominalnej 1 zł każda, które zostały zdematerializowane i wprowadzone do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

**Tabela 1 - Struktura akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% udziału w głosach na walnym zgromadzeniu Emitenta (stan na dzień 31 grudnia 2024 r.).**

	<b>ilość posiadanych akcji</b>	<b>udział w kapitale i głosach</b>
ALSO Polska sp. z o.o.	1 412 423	81,31%
Robert Zbela	87 657	5,05%
Pozostali	237 091	13,64%
	<b>1 737 171</b>	<b>100,00%</b>

**Zarząd Emitenta**

W okresie od 1 stycznia 2024 do 31 grudnia 2024 oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Zarządu.

Na dzień 1 stycznia 2024 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Zarządu Spółki był następujący:

Magdalena Świątek	Członek Zarządu
Arkadiusz Możdżeń	Członek Zarządu ds. Rozwoju

**Rada Nadzorcza**

W okresie od 1 stycznia 2024 do 31 grudnia 2024 oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie nastąpiły żadne zmiany w składzie Rady Nadzorczej.

Na dzień 1 stycznia 2024 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Rady Nadzorczej Spółki był następujący:

Hanna Osetek - Pasquet	Przewodnicząca Rady Nadzorczej
Dariusz Harbaty	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
Paweł Łasak	Członek Rady Nadzorczej
Karolina Szmit-Fąderska	Członek Rady Nadzorczej
Laurent Mitais	Członek Rady Nadzorczej

## 2. Opis kluczowej działalności Spółki

S4E S.A. jest dystrybutorem zaawansowanych rozwiązań IT w obszarze:

- **Storage** - kompleksowe rozwiązania do bezpiecznego składowania, udostępniania i długoterminowej archiwizacji danych (macierze dyskowe, biblioteki taśmowe, oprogramowanie do zarządzania w środowisku pamięci masowych),
- **Networking** - urządzenia aktywne, infrastruktura SAN, LAN oraz WLAN, akceleratory transferu danych, analiza wydajności sieci, przechowywanie i analiza logów, zabezpieczenie sieci lokalnych i rozległych, przełączniki operatorskie oraz sieci miejskie.
- **Serwery** - serwery klasy mid-range oraz enterprise,
- **Platform hiperkonwergetnych (HCI)** - zintegrowane platformy sprzętowe wraz z oprogramowaniem wirtualizacyjnym,
- **Oprogramowania** - systemy do archiwizacji i zabezpieczania danych, systemy chmury prywatnej i publicznej, rozwiązania do zarządzania cyklem życia informacji w przedsiębiorstwie,
- **Elementy pasywne oraz wyposażenia Data Center** - produkty i urządzenia, które wraz z dotychczasową ofertą firmy pozwalają S4E dostarczyć zaprojektowane pod klucz, kompletne Data Center.
- **Rozwiązania Bezpieczeństwa** - adaptacyjne rozwiązania bezpieczeństwa pozwalające na kompleksową ochronę przedsiębiorstw w ramach bezpieczeństwa informatycznego.
- **Rozwiązania Chmurowe** - narzędzia wspierające budowę prywatnych, publicznych oraz hybrydowych środowisk chmurowych.

Spółka zajmuje się sprzedażą urządzeń i oprogramowania światowych liderów rynku pamięci masowych, rozwiązań sieciowych oraz platformy serwerowej występując w charakterze dystrybutora z wartością dodaną (VAD). Działalność Spółki skupiona jest na dostarczaniu, poprzez sieć firm partnerskich, zaawansowanych technologicznie rozwiązań do wszystkich sektorów i przedsiębiorstw.

Sprzedaż odbywa się wyłącznie poprzez partnerów, którzy dostarczają produkty końcowemu użytkownikowi. Spółka posiada rozbudowaną sieć partnerów oraz service providerów na terenie całej Polski. S4E adresuje swoją ofertę produktową poprzez partnerów do wszystkich sektorów i przedsiębiorstw każdej wielkości.

Spółka wnosi dużą wartość dodaną zarówno dla dostawców jak i dla partnerów handlowych. Poza dystrybucją produktów oferuje szeroki wachlarz usług dodatkowych. Wspiera swoich partnerów w procesie sprzedaży poprzez działania marketingowe, projektowania i implementacji rozwiązań, finansowania projektów oraz zarządzania logistyką dostaw. W ramach prowadzonych centrów szkoleniowych, S4E organizuje szkolenia handlowe i techniczne dla Partnerów, a także szkolenia

komercyjne dla użytkowników końcowych, udostępnia potencjalnym klientom centra testowe i demonstracyjne znajdujące się w siedzibie i biurach Spółki.

W ramach świadczonych usług dodanych Spółka powołała dwie marki handlowe S4EDU grupującą całą ofertę edukacyjną Spółki oraz S4Engineers, gdzie z kolei zostały zgromadzone usługi implementacyjne oraz serwisowe świadczone przez Spółkę. Pozwala to na łatwą identyfikację wartości dodanej Spółki i jej komunikację do rynku.

### **Główne portfolio produktów tworzą:**

#### **W obszarze storage:**

- Systemy macierzowe Dell, Huawei oraz Hitachi Vantara,
- Biblioteki taśmowe oraz rozwiązania macierzowe firmy Quantum,
- Oprogramowanie do zarządzania backupem i archiwizacją danych Dell, Commvault oraz Huawei,
- Komponenty architektury SAN : Huawei, Brocade, Dell.
- Profesjonalne usługi, w tym: doradczo-projektowe, wdrożenia, serwis sprzętu i jego wymianę, konsultacje, szkolenia czy transfery wiedzy.

#### **W obszarze networking:**

- Rozwiązania do monitoringu sieci rozległych Dell oraz Huawei,
- Pasywne i aktywne elementy infrastruktury sieciowej: Dell oraz Huawei,
- Profesjonalne usługi, w tym: doradczo-projektowe, wdrożenia, serwis sprzętu, konsultacje, szkolenia, demo room.

#### **W obszarze serwerów:**

##### Rozwiązania serwerowe xFusion:

- Fusion Servers : rodzina serwerów dla małych i średnich firm,
- Fusion One: rozwiązanie hyperkonwergetne dla środowisk Microsoft oraz VMware,
- FusionDirector Centralized Infrastructure: oprogramowanie do zarządzania środowiskiem serwerów.

##### Rozwiązania serwerowe Dell:

- PowerEdge R oraz T: rodzina serwerów dla małych i średnich firm oparta o architekturę Intel,
- PowerEdge C, MX oraz FX: rozwiązania dla dużych organizacji.
- PowerEdge SI: platformy zoptymalizowane pod kątem akceleracji i obliczeniach o wysokiej wydajności wykorzystywane w generatywnej sztucznej inteligencji.

**W obszarze wirtualizacji:**

- Platforma do wirtualizacji serwerów: Nutanix AHV obsługująca maszyny wirtualne i kontenery dla aplikacji oraz obciążeń natywnych w chmurze, lokalnie i w chmurach publicznych. Otwarty system operacyjny FusionSphere firmy Huawei umożliwiający integrację fizycznych i wirtualnych zasobów centrów danych, optymalizację infrastruktury IT oraz budowę prywatnych i publicznych chmur obliczeniowych,
- Konwergentna architektura Huawei FusionCube,
- Profesjonalne usługi, w tym: doradczo-projektowe, wdrożenia, konsultacje, szkolenia, demo room,
- 

**W obszarze oprogramowania:**

- StoreNext (Quantum) - wysokiej wydajności system plikowy, połączony z aplikacjami do archiwizacji danych przeznaczony dla firm, które pracują na dużych objętościach danych,
- ManageOne DC (Huawei) – platforma do wspierania operacji w chmurze,
- Rozwiązanie IDC (Huawei) – platforma chmury publicznej oferująca w formie usługi przetwarzanie, przechowywanie danych oraz integrację zasobów sieciowych,
- Commvault Cloud Platform – innowacyjna platforma integrująca proces ochrony cybernetycznej z zarządzaniem danymi,
- iMaster / eSight (Huawei) – rodzina oprogramowania wspierające zarządzanie, kontrolowanie oraz analizę pracy sieci komputerowych

**W obszarze Bezpieczeństwa:**

- Commvault Threat Scan – narzędzia wspierające aktywne przeszukiwanie kopii zapasowych złośliwego oprogramowania i anomalii pozwalające na odzyskiwanie bezpiecznych i niezainfekowanych danych.

**W obszarze wyposażenia Data Center:**

- Nowoczesne i wysokiej jakości systemy szaf serwerowych,
- Systemy wentylacji i chłodzenia zarówno pojedynczych szaf jak i całych serwerowni,
- Systemy zasilania rezerwowego,
- Elementy okablowania strukturalnego wraz z systemami prowadnic, uchwytów i ciągów kablowych,
- Systemy bezpośredniego chłodzenia cieczą (Direct Contact Liquid Cooling DCLCTM).

### 3. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

#### A. Zmiany w otoczeniu makroekonomicznym

Rynek IT w Polsce rozwija się i będzie się nadal rozwijał ze względu na nowe technologie. Zapotrzebowanie na oprogramowanie oraz wykwalifikowanych specjalistów rośnie w porównaniu do zeszłego roku. Spółka upatruje swoją szansę w rozwoju sprzedaży rozwiązań software'owych oraz usług oferowanych w ramach wydzielonych grup rozwiązań S4EDU oraz S4Engineers.

#### B. Zmiany w strukturze wewnętrznej

##### Akcjonariat

Na dzień 31 grudnia 2024 roku akcjonariat Spółki kształtował się następująco:

	ilość posiadanych akcji	udział w kapitale i głosach
ALSO Polska sp. z o.o. *	1 412 423	81,31%
Robert Zbela	87 657	5,05%
Pozostali	237 091	13,64%
	1 737 171	100,00%

\*podmiot zależny od ALSO Holding AG.

W dniu 7 stycznia 2020 roku nastąpiło połączenie ALSO Polska sp. z o.o. (jako spółki przejmującej) oraz Roseville Investments sp. z o.o. (jako spółki przejmowanej) w wyniku którego ALSO Polska sp. z o.o. wstąpiła we wszystkie prawa i obowiązki Roseville Investments sp. z o.o. i nabyła tym samym 1 412 423 akcje Emitenta reprezentujące 81,31% kapitału.

##### Zmiany organizacyjne

W 2024 roku Emitent kontynuował działania zwiększające efektywność ekonomiczną spółki. Zarząd koncertował się na podstawowej działalności czyli dystrybucji IT z wartością dodaną oraz na produktach i usługach charakteryzujących się wysoką marżą.

Ponadto Emitent kontynuował działania mające na celu optymalizację kosztów operacyjnych oraz finansowych.

#### C. Zmiany w portfelu produktowym

W 2024 roku nie zmieniło się portfolio oferowanych przez Spółkę rozwiązań.



#### **4. Przewidywany rozwój jednostki**

##### **A. Strategia krótkoterminowa**

- rozwój obecnego kompleksowego portfolio jakościowych rozwiązań przechowywania i ochrony danych,
- budowa wartości oraz kompetencji dla produktów Dell, Huawei oraz Commvault zarówno w przypadku rozwiązań on-premise jak i cloud,
- koncentracja na produktach sieciowych - Huawei w obszarach kampus LAN oraz WLAN,
- dostarczanie zaawansowanych rozwiązań przechowywania i ochrony danych w oparciu o rozwiązania Hitachi Vantara,
- dynamiczny rozwój kanałów sprzedaży dla pozostałych dostawców w tym dostawcy serwerów xFusion.
- rozwój usług własnych w szczególności świadczonych na rzecz innych spółek Grupy ALSO, również poza granicami Polski
  - poszerzanie portfolio usług serwisowych o usługi proaktywne oraz doradcze,
  - wprowadzenie metodologii zarządzania projektami,
  - świadczenie usług własnych w tym szkoleniowych poza granicami kraju.

##### **B. Strategia długoterminowa**

Monitorowanie rynku pod kątem właściwego momentu na podjęcie działań w zakresie:

- pozyskiwania atrakcyjnych kontraktów dystrybucyjnych na produkty z dużą dynamiką wzrostu,
- rozwój kompetencji w zakresie bezpieczeństwa, wirtualizacji oraz przetwarzania w chmurze,
- dalszego rozwoju centrum serwisowego pozwalającego świadczyć usługi wsparcia serwisowego w okresie gwarancji oraz tuż po jej zakończeniu,
- dalszego rozwoju centrum szkoleniowego.

#### **5. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju**

W roku 2024 Spółka skoncentrowała się na posiadanym portfolio rozwiązań i jego efektywnym wykorzystaniu.

**6. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa**

	<b>od 01.01.2024 do 31.12.2024 PLN'000</b>	<b>od 01.01.2023 do 31.12.2023 PLN'000</b>	<b>Zmiana PLN'000</b>
<b>Działalność kontynuowana</b>			
Przychody ze sprzedaży	459 740	453 439	6 301
Koszt własny sprzedaży	(431 722)	(421 797)	(9 925)
<b>Zysk brutto na sprzedaży</b>	<b>28 018</b>	<b>31 642</b>	<b>(3 624)</b>
Koszty sprzedaży	(11 476)	(13 898)	2 422
Koszty ogólnego zarządu	(6 768)	(6 265)	(503)
Aktualizacja wartości aktywów	3	136	(133)
Pozostałe przychody operacyjne	123	238	(115)
<b>Zysk na działalności operacyjnej</b>	<b>9 900</b>	<b>11 853</b>	<b>(1 953)</b>
Przychody finansowe	1 017	324	693
Koszty finansowe	(725)	(1 941)	1 216
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>10 192</b>	<b>10 236</b>	<b>(44)</b>
Podatek dochodowy	(3 146)	(2 233)	(913)
<b>Zysk netto za okres obrotowy</b>	<b>7 046</b>	<b>8 003</b>	<b>(957)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>10 877</b>	<b>12 929</b>	<b>(2 052)</b>

W 2024 roku Spółka odnotowała wzrost przychodów ze sprzedaży o 6,3 milion złotych co stanowi 1,4%. Wzrost przychodów został wypracowany przez dwa z trzech głównych segmentów przedsiębiorstwa tj. Dell oraz HCNQ (Hitachi, Commvault, Nutanix, Quantum) oraz Citrix, który zrównoważył spadek sprzedaży w trzecim segmencie tj. rozwiązań Huawei. Największy wzrost przychodów ze sprzedaży (11%) został osiągnięty w obszarze rozwiązań Dell.

Marża procentowa ze sprzedaży w 2024 wyniosła 6,1% w porównaniu do 7% w roku poprzednim co było wynikiem zmianą struktury sprzedaży w 2024 roku i mniejszą sprzedażą rozwiązań wyżej marżowych oraz wzrostem konkurencyjności na polskim rynku IT.

Zysk przed opodatkowaniem wyniósł 10,2 miliona złotych i jest na porównywalnym poziomie co w roku poprzednim.

Główne czynniki, które wpłynęły na osiągnięte wyniki finansowe w minionym okresie, to:

- wzrost przychodów sprzedaży,
- optymalizacja kosztowa dostępnych źródeł finansowania działalności a także redukcja zadłużenia,
- kontynuacja inwestycji w rozwój kompetencji inżynierów i konsultantów.

Na dzień 31 grudnia 2024 roku Spółka posiadała dostępną linię kredytową z limitem do kwoty 20 mln złotych, która pozostała niewykorzystana.

W ocenie Zarządu obecny poziom zadłużenia oraz dostęp do finansowania pozwalają na niezakłócone kontynuowanie działalności Spółki w dającej się przewidzieć przyszłości.

W związku z charakterem prowadzonej działalności gospodarczej największą część aktywów Spółki stanowią aktywa obrotowe. Na dzień 31 grudnia 2024 roku, udział aktywów obrotowych w ogólnej sumie bilansowej Emitenta wynosił blisko 84%. Głównymi składnikami aktywów obrotowych Spółki pozostają należności krótkoterminowe.

Na dzień 31 grudnia 2024 roku Emitent zatrudniał 40 osób, w tym członków zarządu.

## **7. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń**

Działalność prowadzona przez Spółkę narażona jest na następujące rodzaje ryzyka:

### **A. Ryzyko zahamowania tendencji wzrostu rynku informatycznego**

Spółka jest wysokiej klasy specjalistą działającym na rynku magazynów danych, infrastruktury sieciowej oraz serwerów. Spółka zajmuje się sprzedażą urządzeń i systemów światowych liderów, występując w charakterze dystrybutora z wartością dodaną. Sprzedaż sprzętu komputerowego, oprogramowania oraz usług informatycznych charakteryzuje się dużą wrażliwością na wahania koniunktury gospodarczej. W czasie słabej koniunktury przedsiębiorstwa ograniczają działalność inwestycyjną, w tym wydatki na produkty i usługi oferowane przez Emitenta.

### **B. Ryzyko kredytowe**

Główne ryzyko kredytowe Spółki związane jest przede wszystkim z należnościami handlowymi. Niespłacenie w całości bądź części przez kontrahentów zobowiązań wobec Spółki bądź niespłacanie ich w terminie może wpłynąć na pogorszenie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Maksymalne narażenie na ryzyko kredytowe na dzień sprawozdawczy stanowi wartość godziwą każdej kategorii należności wymienionych w sprawozdaniu finansowym.

W ocenie Zarządu Spółki koncentracja ryzyka kredytowego w Spółce jest stosunkowo niewielka, w związku z prowadzoną polityką sprzedaży polegającą na rozłożeniu ekspozycji kredytowej na wielu odbiorców, ubezpieczeniu należności handlowych oraz stosowaniu dodatkowych umów zabezpieczających.

Spółka korzysta z grupowego (w ramach grupy ALSO Holding) programu ubezpieczeniowego, zawarła umowę ubezpieczeniową z umowy z Towarzystwem Ubezpieczeń Euler Hermes Aktiengesellschaft Division Information & Grading oraz umowy w zakresie ubezpieczenia nadwyżkowego TOP UP z Credendo – Guarantees & Speciality Risks S.A. obejmującą produkty podstawowego ubezpieczenia handlowego i polisy CAP oraz umowę ubezpieczenia nadwyżkowego z Credendo – Excess & Surety TOP UP.

**C. Ryzyko koncentracji umów i zamówień**

Ryzyko koncentracji umów i zamówień pozycjonuje się w Spółce na stosunkowo niskim poziomie. Polityka sprzedaży Spółki polega na utrzymywaniu istniejących relacji handlowych, jak również ciągłym aktywnym pozyskiwaniu nowych partnerów biznesowych, w celu dalszego rozdrobnienia struktury odbiorców produktów i usług Spółki. Dodatkowo kierunki sprzedaży są zdywersyfikowane zarówno pod względem geograficznym, jak i branżowym, co w ocenie Zarządu Spółki znacznie ogranicza występowanie opisywanego czynnika ryzyka.

**D. Ryzyko utraty płynności**

Ryzyko płynności Spółki związane jest głównie z finansowaniem zobowiązań Spółki. Spółka na bieżąco monitoruje osiągnięte wskaźniki płynności finansowej. Na dzień bilansowy Spółka posiada wskaźniki płynności finansowej na bezpiecznym poziomie oraz nie występują trudności związane z regulowaniem bieżących zobowiązań. Spółka posiada dostępne limity kredytowe w rachunkach bieżących, a ryzyko nieprzedłużenia którejkolwiek z umów kredytowych Zarząd ocenia jako niskie. Ponadto, w 2024 roku istotnie obniżono poziom zadłużenia netto.

**E. Ryzyko walutowe**

Ryzyko walutowe Spółki związane jest głównie z regulowaniem zobowiązań handlowych Spółki w walutach obcych.

Spółka na bieżąco monitoruje zmiany kursów walut w celu minimalizowania strat z tytułu ujemnych różnic kursowych oraz ewentualnej maksymalizacji zysków. Ponadto w celu zabezpieczenia się przed niekorzystnymi zmianami kursów walut obcych Spółka zabezpiecza transakcjami forward znaczną część zobowiązań denominowanych w walutach innych niż złoty.

**F. Ryzyko konkurencji**

Istotny wpływ na sytuację Spółki wywierają podmioty konkurujące wobec Spółki, zarówno ze strony innych dystrybutorów działających aktualnie na polskim rynku informatycznym, jak i samych dostawców. Istnieje także ryzyko wzrostu konkurencji poprzez wejście na rynek polski międzynarodowych korporacji. Spółka stara się systematycznie wzmacniać przewagę konkurencyjną m.in. poprzez ciągłe podnoszenie kompetencji technologicznych, rozwój usług doradczo-projektowych oraz poszerzanie oferty produktowej o nowe, niszowe, atrakcyjne rozwiązania.

**G. Ryzyko cenowe**

Spółka dokonuje wyceny godziwej posiadanych przez siebie instrumentów finansowych na dzień bilansowy uwzględniając zmiany cen rynkowych.

**8. Pozostałe wymagane informacje**

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości sprawozdanie z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

**Kluczowe finansowe wskaźniki efektywności związane z działalnością Spółki na dzień 31 grudnia 2024 roku**

	<b>31.12.2024</b>	<b>31.12.2023</b>
wskaźnik bieżącej płynności	1,11	1,11
wskaźnik rentowności sprzedaży	0,02	0,02
wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,91	0,91
net debt /EBITDA	(5,08)	(3,09)

**Art. 49 ust. 2 pkt 5 Ustawy o rachunkowości**

Nabycie akcji własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

W 2024 roku Spółka nie nabywała, ani nie sprzedawała akcji własnych.

**Art. 49 ust. 2 pkt 6 Ustawy o rachunkowości**

Nie dotyczy.

**Art. 49 ust. 2 pkt 8 Ustawy o rachunkowości**

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego:

Spółka nie jest zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości. Przy czym spółka stosuje te zasady w ramach dobrych praktyk alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect.