



**pointpack**

First and last mile solutions

**Pointpack Spółka Akcyjna**

**Sprawozdanie z działalności w 2024 roku**

Warszawa, 21 marca 2025 r.

## I. DANE IDENTYFIKUJĄCE SPÓŁKĘ

Firma:	Pointpack S.A.
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba i adres:	ul. Józefa Bema 60a, 01-225 Warszawa
KRS	0000418228
REGON	146090990
NIP	5291799498
Telefon:	+48 22 379 02 70
Strona internetowa:	www.pointpack.com
Adres poczty elektronicznej:	inwestor@pointpack.pl

## II. ZAWIĄZANIE SPÓŁKI

Spółka została zawiązana w dniu 20 stycznia 2012 roku aktem notarialnym pod repertorium A nr 1044/2012 roku w Kancelarii Notarialnej przy ulicy Gałczyńskiego 4 przed asesorem notarialnym Dagmarą Konopką, zastępcą Sławomira Strojnego – notariusza w Warszawie.

Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego; sygnatura akt. WA.XIV NS-REJ.KRS/9521/12/194

## III. INFORMACJA O KAPITALE ZAKŁADOWYM I AKCJONARIACIE

Kapitał zakładowy na dzień 31 grudnia 2024 roku wynosił 111.887,30 zł i nie uległ zmianie w stosunku do ubiegłego roku.

Akcjonariat spółki Pointpack S.A. na dzień 31 grudnia 2024 roku oraz na dzień zatwierdzenia sprawozdania został zaprezentowany w poniższej tabeli:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji (w szt.)	Liczba głosów (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w liczbie głosów na WZ (w proc.)
1	Marek Piosik	223 308	223 308	19,96%	19,96%
2	Krzysztof Konwisarz	145 100	145 100	12,97%	12,97%
3	Querqus TFI S.A.	112 241	112 241	10,03%	10,03%
4	Pozostali	638 224	638 224	57,04%	57,04%
	<b>Razem</b>	<b>1 118 873</b>	<b>1 118 873</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Struktura kapitału pod względem emisji na dzień 31 grudnia 2024 roku przedstawiała się następująco:

Struktura własności kapitału podstawowego	Liczba akcji	Ilość głosów	Cena emisyjna akcji	Wartość nominalna akcji (w PLN)	Udział w kapitale	Udział w głosach
1. Akcje serii A	510 000	510 000	0,10	51 000,00	45%	45%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	0	0	-	-	-	-
2. Akcje serii B	490 000	490 000	0,10	49 000,00	44%	44%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	0	0	-	-	-	-
3. Akcje serii C	118 873	118 873	0,10	11 887,30	11%	11%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	0	0	-	-	-	-
<b>Razem</b>	<b>1 118 873</b>	<b>1 118 873</b>		<b>111 887,30</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

#### IV. ORGANY SPÓŁKI

##### ZARZĄD

W dniu 28 maja 2024 r. Rada Nadzorcza powołała na nową wspólną trzyletnią kadencję:

- Marka Piosika na stanowisko Prezesa Zarządu Spółki,
- Krzysztofa Konwisarza na stanowisko Wiceprezesa Zarządu Spółki.

W 2024 roku i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu nie uległ zmianie.

##### RADA NADZORCZA

W okresie od 1 stycznia do 27 czerwca 2024 roku członkami Rady Nadzorczej Spółki byli:

- Karolina Szyszkowska
- Paweł Błaszczak
- Marek Buczak
- Michał Kołata
- Maciej Lipiński

W dniu 27 czerwca 2024 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy powołało w skład Rady Nadzorczej nowej kadencji następujące osoby:

- Karolina Szyszkowska;
- Michał Kołata;
- Marek Buczak
- Maciej Lipiński
- Paweł Błaszczak.

Ze skutkiem na dzień 26.11.2024 r. Pani Karolina Szyszkowska oraz na dzień 04.12.2024 r. Pan Maciej Lipiński złożyli rezygnację z pełnienia funkcji członków Rady Nadzorczej. W dniu 04.12.2024 r. w skład Rady Nadzorczej zostali powołani w trybie kooptacji Pan Bartłomiej Wójtowicz oraz Pan Paweł Kalinowski.

W związku z powyższym Rada Nadzorcza na dzień 31.12.2024 r. oraz na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania do publikacji działała w składzie:

- Paweł Błaszczak
- Marek Buczak
- Paweł Kalinowski
- Michał Kołata
- Bartłomiej Wójtowicz.

## V. UDZIAŁY WŁASNE

Spółka w 2024 roku ani w latach poprzednich nie nabywała akcji własnych.

## VI. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Działalność Spółki prowadzona jest w oparciu o autorski, stworzony we własnym zakresie, system teleinformatyczny do obsługi przesyłek kurierskich. Prace badawcze w zakresie stworzenia tego systemu prowadzone były przed założeniem Spółki, a następnie kontynuowane w ramach Spółki jako prace rozwojowe w latach 2012 – 2016 i zostały zakończone w 2016 roku. Od 2018 roku Spółka prowadziła dalsze prace rozwojowe w zakresie nowych funkcjonalności powyższego systemu.

Spółka złożyła w dniu 30 maja 2018 r. do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju wnioski o przyznanie dofinansowania w ramach „Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020” na realizację projektu mającego na celu rozwój technologii w kierunku inteligentnych algorytmów optymalizujących wydajność i efektywność infrastruktury logistyki miejskiej zarządzanej przez Spółkę oraz innych elementów infrastruktury związanej z nadawaniem i odbieraniem przesyłek. Całkowity koszt projektu został oszacowany na kwotę ok. 6,3 mln zł, przy czym Emitent wnioskował o dofinansowanie w kwocie ok. 4,5 mln zł. Wniosek Spółki został pozytywnie rozpatrzony, a Spółka zawarła umowę z NCBiR. W lutym 2022 r. Spółka zakończyła realizację tego projektu, w następstwie czego Zarząd Spółki zatwierdził wdrożenie prac rozwojowych i podjął decyzję o przyjęciu zrealizowanych prac rozwojowych w całości jako wartości niematerialne i prawne z dniem 1 marca 2022 r. jako „Podsystem sterowania inteligentnej sieci infrastruktury logistyki miejskiej” o wartości 6 550 tys. zł.

W 2022 r. Spółka rozpoczęła realizację projektu rozwojowego związanego z rozbudową funkcjonalności systemu Pointpack o nowe funkcje, m.in. związane z obsługą automatów kurierskich oraz rozbudową funkcji związanych z obsługą klienta i rozliczeń. Zdecydowano również o połączeniu tego projektu z wcześniej prowadzonymi projektami związanymi z aplikacją mobilną i warstwą front-end systemu w jeden projekt, ze względu na ich komplementarność oraz brak możliwości precyzyjnego wydzielenia strumieni przychodów powiązanych z poszczególnymi funkcjami systemu Pointpack.

## VII. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Pointpack S.A. prowadzi działalność polegającą na dostarczaniu rozwiązań usługowych dla branży handlowej oraz kurierskiej w obszarze infrastruktury pierwszej i ostatniej mili logistyki miejskiej. Spółka łączy tworzenie oprogramowania i rozwiązań IT ze świadczeniem usług serwisowych oraz pełnieniem funkcji operatora pocztowego odpowiedzialnego za przesyłki znajdujące się w punktach handlowych. Za pomocą usług dostarczanych przez Spółkę, klienci kontrahentów Spółki (sieci handlowych oraz firm kurierskich) mogą nadawać i odbierać przesyłki kurierskie w sklepach spożywczych, a punkt handlowy może w ramach jednego procesu obsługiwać przesyłki wielu firm kurierskich. Kompleksowość oferty handlowej Spółki pozwala na ujednoczenie rozliczeń, dostarczenie wsparcia operacyjnego, ubezpieczeń oraz niezbędną integrację wielu systemów partnerów zaangażowanych we współpracę.

Działalność Spółki dotyczy zagadnień z obszaru logistyki miejskiej, rozumianej jako proces optymalizacji czynności przedsiębiorstw w zakresie transportu i logistyki na obszarach miejskich, wspomagany przez systemy i rozwiązania IT. Dynamiczny rozwój sektorów sprzedaży internetowej, e-grocery oraz usług na żądanie stwarza potrzebę wdrażania nowego rodzaju systemów zarządzania, pozwalających na inteligentne gospodarowanie dostępną infrastrukturą, zasobami technicznymi i ludzkimi. Technologia Spółki odpowiada na sygnalizowane i przyszłe potrzeby wielu branż związanych z logistyką miejską (przede wszystkim branży handlowej i kurierskiej), stanowi załączek rozwinięcia koncepcji sieci inteligentnych w kierunku tzw. fizycznego Internetu (Physical Internet), który docelowo może przekształcić całą branżę transportowo-logistyczną na świecie.

Spółka stworzyła platformę informatyczno-technologiczną umożliwiającą zintegrowanie systemów teleinformatycznych firm kurierskich i sieci handlowych. Technologia Spółki tworzona jest od 2012 roku i przez cały okres od zakończenia jej testowania umożliwia nadawanie i odbieranie przesyłek kurierskich w sklepach sieci handlowych współpracujących ze Spółką. Dzięki rozwiązaniu opracowanemu przez Spółkę możliwe jest konfigurowanie dowolnej liczby firm kurierskich z siecią handlową i na odwrót bez konieczności wykonywania istotnych zmian i dostosowywania systemów każdej ze stron, jeśli korzysta już ona z usług Spółki. Dzięki temu zarówno firmy kurierskie, jak i sieci handlowe zyskują elastyczne i efektywne rozwiązanie. Produkt Spółki wychodzi naprzeciw rosnącemu zapotrzebowaniu klientów końcowych rozwijającego się rynku e-commerce (możliwość odbioru i nadania przesyłek w dużej ilości placówek handlowych w wygodny sposób – niedaleko domu lub miejsca pracy) oraz wyzwaniom firm kurierskich związanych z tzw. kosztem ostatniej mili. Firmy kurierskie optymalizują koszty logistyczne osiągając efekt synergii i niezbędny efekt skali, bez konieczności ponoszenia dużych kosztów inwestycyjnych w rozwój infrastruktury. Sieć handlowa uruchamiając sprzedaż usług nadania i odbioru przesyłek we własnych placówkach handlowych zyskuje dodatkowe źródło przychodu za każdą zrealizowaną usługę i przyciąga nowych klientów, którzy dokonują dodatkowych zakupów innych produktów i usług oferowanych w sklepach.

Spółka uzyskuje przychody od firm kurierskich, które liczone są od ilości nadanych lub odebranych przesyłek w skali miesiąca. Kosztem Spółki są opłaty ponoszone na rzecz sieci handlowych, w których można nadawać i odbierać przesyłki, które również liczone są od ilości paczek w skali miesiąca. Dodatkowym kosztem bezpośrednim Spółki są ubezpieczenia przesyłek. Spółka prowadzi helpdesk wspierający technicznie pracowników sieci handlowych oraz klientów

końcowych, co związane jest z utrzymywaniem odpowiedniego zespołu i ponoszeniem w tym celu kosztów wynagrodzeń.

W przyjętym modelu biznesowym Spółka pełni rolę pośrednika pomiędzy firmą kurierską i siecią handlową oferując autorski software i helpdesk. Jest to więc model działania B2B. Dla większości usług bezpośredni kontakt z klientem końcowym posiadają sieci handlowe i sklepy e-commerce obsługiwane przez firmy kurierskie.

Działalność Spółki prowadzona jest na podstawie umów zawartych z firmami kurierskimi (np. DHL Parcel Polska sp. z o.o., DPD Polska sp. z o.o., Poczta Polska S.A., General Logistics Systems Poland Sp. z o.o., DHL Express (Poland) Sp. z o.o., FedEx Express Poland sp. z o.o. ) oraz sieciami handlowymi (np. takich marek jak Żabka, ABC, Lewiatan, Stokrotka, Delikatesy Centrum, Lidl, Carrefour, Auchan, Empik, Smyk, Shell Mobility Polska). Spółka posiada umowy ramowe z sieciami handlowymi oraz z każdym franczyzobiorcą danej sieci handlowej (placówki sieci są agentami pocztowymi na podstawie umów agencyjnych zawartych przez Spółkę z każdym franczyzobiorcą sieci handlowej prowadzącym jej sklepy). Uruchomienie usług w nowych punktach sieci handlowych już wdrożonych i zintegrowanych z technologią Pointpack jest łatwo skalowalne i nie wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów inwestycyjnych, usługi realizowane są wyłącznie w oparciu o integracje programowe, bez konieczności inwestycji w sprzęt techniczny.

Umowy zawierane z firmami kurierskimi oraz sieciami handlowymi są umowami dwu- lub trójstronnymi. W przypadku współpracy z operatorem wyznaczonym, jakim w Polsce jest Poczta Polska S.A., mają charakter konsorcjum, którego Spółka jest uczestnikiem odpowiedzialnym za realizację usług.

Spółka świadcząc usługi wykorzystuje głównie aktywa w postaci własnej technologii IT rozwijanej od początku działalności w latach 2012 – 2016. Przed oddaniem systemu do użytkowania były wykonywane liczne pilotaże i testy mające na celu skrócenie czasów procesów obsługi, umożliwiając jego wdrożenie w sieciach handlowych bez ryzyka generowania kolejek przy kasach. W sklepach z segmentu convenience jest to krytycznym czynnikiem sukcesu wdrożenia usług dodatkowych nadania i odbioru. Poza technologią i niezbędną infrastrukturą Spółka zapewnia także wsparcie realizacji usług dla sieci handlowych i firm kurierskich. W ich zakres wchodzi wsparcie techniczne i operacyjne, rozliczanie finansowe usług, analizy i działania jakościowe oraz rozwój nowych usług. Wsparcie to jest realizowane przez niezbędną infrastrukturę techniczną oraz zespół specjalistów IT, który nadzoruje prawidłowość operacji w systemie, utrzymuje go i rozwija. Spółka ponosi również dalsze nakłady na prace rozwojowe, które będą czynione w celu ciągłego rozwoju systemu i rozbudowy o nowe funkcjonalności i usługi.

Ponadto w latach 2017 – 2024, niezależnie od prac realizowanych zgodnie z umową z NCBR, Emitent kontynuuje prace nad rozwojem systemu Pointpack, w szczególności rozbudowując go o kolejne funkcje umożliwiające świadczenie nowych usług logistycznych.

W latach 2022-2024 w wyniku nabycia udziałów w P2A BOX sp. z o.o. i późniejszych porozumień Pointpack rozpoczął prowadzenie działalności w nowym segmencie związanym z produkcją, dostawą i serwisem automatów paczkowych. Decyzja o wkroczeniu w nowy segment działalności

związana była z chęcią dostarczania partnerom Spółki – zarówno firmom kurierskim jak i sieciom handlowym, jak najszerszego zakresu usług. Jest też odpowiedzią na rosnącą popularność automatów kurierskich, które w związku z rosnącymi kosztami pracowniczymi, mogą stanowić dla obecnych i nowych partnerów Spółki alternatywę i uzupełnienie obecnie obowiązujących modeli współpracy. Dotyczy to szczególnie tych rynków zagranicznych, na których popularność i nasycenie APM jest zdecydowanie niższa niż w Polsce.

## VIII. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2024 ROKU A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU

W 2024 r. wolumen przesyłek kurierskich obsługiwanych przez Pointpack wzrósł o ponad 21% w stosunku do roku 2023. Głównymi czynnikami wzrostu było rozwinięcie współpracy z dotychczasowymi partnerami - firmami kurierskimi i wprowadzenie ich usług do oferty kolejnych sieci handlowych. Jednocześnie w związku z ograniczeniem współpracy w ramach sieci Żabka Spółka spodziewa się istotnego spadku wolumenu przesyłek w 2025 r.

W 2024 r. liczba punktów, w których usługi kurierskie były dostępne dzięki technologii Pointpack wzrosła z 17800 punktów na koniec 2023 r. do ponad 19600 punktów na koniec 2024 roku.

Czynnikiem wpływającym na działalność i wyniki finansowe Spółki w istotnym zakresie była realizacja umowy na dostawę 2000 APM dla Poczty Polskiej. Przychody związane z realizacją projektu osiągnęły 27,3 mln zł, co stanowi ponad 21% przychodów Spółki.

Na koniec 2024 r. Spółka zatrudniała 68 pracowników oraz 8 osób na umowy cywilnoprawne. Zawarła również umowy o współpracę z 14 osobami prowadzącymi działalność gospodarczą.

## IX. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA

W 2024 roku spółka osiągała następujące stany bilansowe i wynikowe (w tys. zł):

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2024 r. w PLN	Stan na 31.12.2023 r.	Zmiana PLN 2024/2023	Zmiana % 2024/2023
A.	Aktywa trwałe	21 063	19 081	1 982	10,4%
I.	Wartości niematerialne i prawne	3 847	5 241	-1 394	-26,6%
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	1 678	2 224	-546	-24,6%
III.	Należności długoterminowe	3 065	3 065	0	0,0%
IV.	Inwestycje długoterminowe	6	6	0	0,0%
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	12 467	8 545	3 922	45,9%
B.	Aktywa obrotowe	47 574	42 243	5 331	12,6%
I.	Zapasy	15 164	8 604	6 560	76,2%
II.	Należności krótkoterminowe	14 872	17 366	-2 494	-14,4%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	16 889	14 541	2 348	16,1%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	649	1 732	-1 083	-62,5%
	<b>AKTYWA RAZEM</b>	<b>68 637</b>	<b>61 324</b>	<b>7 313</b>	<b>11,9%</b>

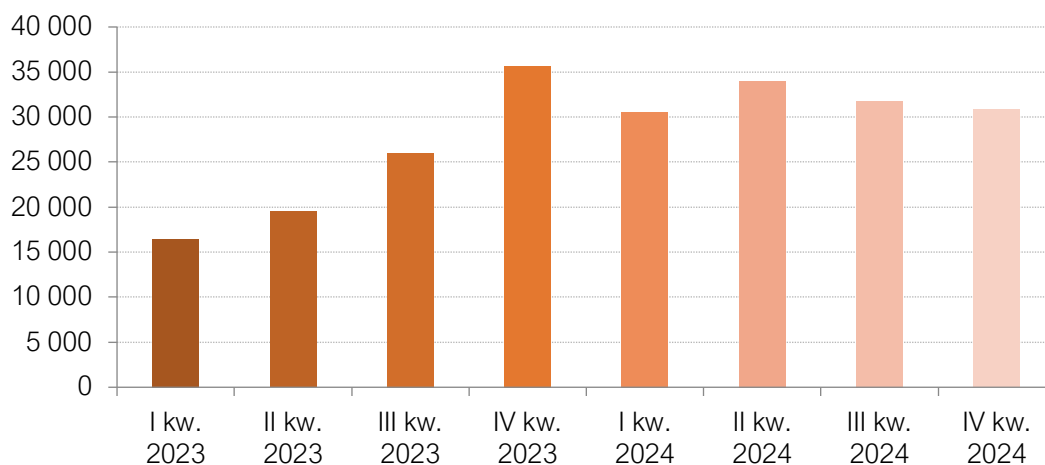
Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2024 r. w PLN	Stan na 31.12.2023 r.	Zmiana PLN 2024/2023	Zmiana % 2024/2023
A.	Kapitał (fundusz) własny	33 913	27 542	6 371	23,1%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	112	112	0	0,0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	27 430	21 863	5 567	25,5%
III.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0	0	0	-
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	0	0	0	-
V.	Zysk (strata) netto	6 371	5 567	804	14,4%
B.	Kapitał mniejszości	0	0	0	-
C.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	34 724	33 782	942	2,8%
I.	Rezerwy na zobowiązania	1 368	886	482	54,4%
II.	Zobowiązania długoterminowe	0	748	-748	-100,0%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	31 426	29 345	2 081	7,1%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	1 930	2 803	-873	-31,1%
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>68 637</b>	<b>61 324</b>	<b>7 313</b>	<b>11,9%</b>

Lp.	Tytuł	Dane za 01.01.- 31.12.2024 r. w PLN	Stan na 31.12.2023 r.	Zmiana PLN 2024/2023	Zmiana % 2024/2023
A.	Przychody netto ze sprzedaży	127 233	99 342	27 891	28,1%
B.	Koszty działalności operacyjnej, w tym:	119 452	94 431	25 021	26,5%
I.	Amortyzacja	1 940	1 959	-19	-1,0%
II.	Zużycie materiałów i energii	17 222	12 000	5 222	43,5%
III.	Usługi obce	87 456	69 280	18 176	26,2%
IV.	Podatki i opłaty	120	126	-6	-4,8%
V.	Wynagrodzenia	10 572	9 199	1 373	14,9%
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 817	1 583	234	14,8%
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	325	284	41	14,4%
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	7 781	4 911	2 870	58,4%
D.	Pozostałe przychody operacyjne	978	1 068	-90	-8,4%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	1 305	383	922	240,7%
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	7 454	5 596	1 858	33,2%
G.	Przychody finansowe	1 298	2 543	-1 245	-49,0%
H.	Koszty finansowe	889	1 469	-580	-39,5%
I.	Zysk (strata) brutto (F + G - H)	7 863	6 670	1 193	17,9%
J.	Podatek dochodowy	1 492	1 103	389	35,3%
K.	Zyski (straty) mniejszości	0	0	0	-
L.	<b>Zysk (strata) netto (J - K)</b>	<b>6 371</b>	<b>5 567</b>	<b>804</b>	<b>14,4%</b>



Wykres 1 Kwartalne przychody Spółki w okresie I kw. 2023 – IV kw. 2024 r. (w tys. złotych)

## Przychody ze sprzedaży



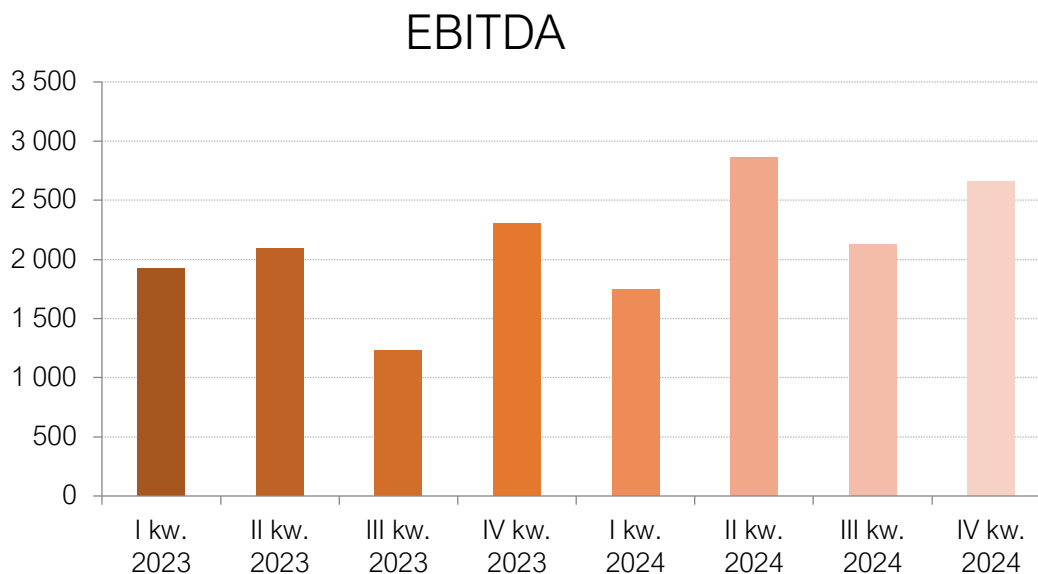
Pod koniec 2024 roku usługi Spółki były dostępne w ponad 19600 punktach handlowych. Wzrost wolumenu zrealizowanych usług nadań i odbiorów w 2024 r. w stosunku do 2023 r. wyniósł ponad 21%.

W efekcie wzrostu wolumenu oraz realizacji usług związanych z dostawą i serwisem APM w 2024 roku przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 27 891 tys. zł, czyli o 28% w porównaniu do 2023 roku.

Najistotniejszym kosztem operacyjnym pozostały jak w ubiegłym roku koszty usług obcych. Natomiast największy wzrost kosztów o 45% nastąpił w pozycji zużycia materiałów, w związku z rozpoczęciem produkcji APM.

Spółka osiągnęła rentowność na poziomie zysku EBITDA na poziomie 7,4%, natomiast rentowność netto na poziomie 5,0%.

Wykres 2 Kwartalna EBITDA Spółki w okresie I kw.2023– IV kw. 2024 r. (w tys. złotych)



Planowany przez Spółkę rozwój usług w ocenie Zarządu powinien pozwolić na finansowanie bieżącej działalności oraz inwestycji i prac rozwojowych z zysków ze sprzedaży, jak również finansowania dłużnego.

## X. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI W 2024 ROKU ORAZ W LATACH NASTĘPNYCH

W związku z zakończeniem w lutym 2022 r. projektu rozwojowego współfinansowanego ze środków NCBiR Zarząd Spółki podjął decyzję o kontynuowaniu prowadzenia prac rozwojowych dotyczących systemów informatycznych w kolejnych latach. W 2025 roku będzie rozwijana współpraca z dotychczasowymi partnerami z branży kurierskiej oraz będą kontynuowane rozmowy z innymi firmami kurierskimi.

W związku z podpisaniem umowy ze Studenac d.o.o. dotyczącej współpracy w zakresie PUDO (pick up drop off) w placówkach handlowych prowadzonych przez Studenac na terenie Chorwacji spółka rozpoczęła w 2024 r. świadczenie usług na tym rynku. Spółka prowadzi również prace nad pozyskaniem kolejnych partnerów poza rynkiem polskim. Spółka planuje również zaoferowanie automatów kurierskich zintegrowanych z systemem Pointpack partnerom w sieciach handlowych, firmach kurierskich i innym usługodawcom. W 2025 r. Spółka zamierza przeznaczyć na inwestycje związane z pracami rozwojowymi do 4 mln zł.

Zgodnie ze zmodyfikowanym harmonogramem realizacji projektu dostawy APM dla Poczty Polskiej S.A. wysokość przychodów w segmencie APM powinna istotnie wzrosnąć w 2025 r., by następnie zmaleć w latach 2026 i 2027 w związku z zakończeniem realizacji wszystkich dostaw APM i świadczeniem wyłącznie usług serwisowych.

## XI. OPIS CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Działalność Spółki obarczona jest ryzykiem i zagrożeniem spowodowanym zarówno przez czynniki wewnętrzne jak również zewnętrzne. Wśród zagrożeń należy wymienić głównie:

### 1. Ryzyko związane z koncentracją przychodów i kosztów u kluczowych kontrahentów

Spółka posiada skoncentrowaną strukturę głównych klientów i dostawców, charakteryzującą się dużym udziałem kluczowych kontrahentów w obrotach Spółki, zgodnie z danymi przedstawionymi poniżej:

Udział w:	Kontrahent	2024	2023	2022	2021
przychodach ogółem	Klient 1	20,59%	34,64%	55,06%	59,20%
	Klient 2	37,54%	28,08%	23,22%	34,30%
	Klient 3	39,83%	33,11%	-	-
kosztach operacyjnych bez amortyzacji	Dostawca 1	49,79%	53,27%	63,44%	81,90%
	Dostawca 2	10,33%	-	-	-

W 2024 r. łączny udział w przychodach trzech kluczowych klientów Spółki wynosił 97,96%. Z kolei udział głównego dostawcy Emitenta w kosztach operacyjnych bez amortyzacji wyniósł 49,79%.

W ocenie Spółki współpraca z partnerami opiera się na obustronnej zbieżności długofalowych interesów strategicznych. Spółka dąży do podpisywania kontraktów kilkuletnich z dłuższymi okresami wypowiedzenia, które ze względów operacyjnych są również istotne dla partnerów Spółki. Ponadto Spółka dywersyfikuje ryzyko wypowiedzenia umów ramowych z kluczowymi kontrahentami poprzez podpisywanie kolejnych umów z nowymi partnerami biznesowymi. Kooperacja Spółki z partnerami zarówno z branży handlowej jak i kurierskiej ma charakter budowy trwałej i długoterminowej relacji. W 2024 r. doszło jednak do ograniczenia zakresu współpracy z dwoma z trzech głównych klientów i związanego z tym ograniczenia współpracy z głównym dostawcą. Wpływ tych zdarzeń będzie ograniczany dzięki zdywersyfikowaniu działalności na obszar związany z produkcją i sprzedażą APM.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w przypadku rozwiązania umowy z którymkolwiek z kluczowych kontrahentów Spółki może dojść do znaczącego spadku przychodów uzyskiwanych przez Emitenta.

### 2. Ryzyko związane z możliwością wypowiedzenia przez Agentów umów agencyjnych

Każda ze stron umowy agencyjnej, na mocy której Agent prowadzi agencję pocztową, może wypowiedzieć umowy z kilkumiesięcznym okresem wypowiedzenia. Spółka jest stroną około 8000 takich umów, niemniej jednoczesne wypowiedzenie znacznej liczby umów mogłoby negatywnie wpłynąć na jej działalność i wyniki finansowe. W celu ograniczenia ryzyka związanego z możliwym wypowiedzeniem umów przez Agentów, Spółka prowadzi ciągłe działania mające na celu zwiększenie liczby partnerów detalicznych, kierując swoją ofertę nie tylko do dużych sieci handlowych, ale i do mniejszych sieci, jak i indywidualnych podmiotów.

### 3. Ryzyko związane z możliwością rozwiązania umowy na dostawę i instalację urządzeń

## **APM zawartej pomiędzy Poczta Polska S.A. a spółką P2A Box sp. z o.o.**

W dniu 20 października 2021 r. spółka P2A Box sp. z o.o., podmiot zależny od Emitenta, zawarła z Poczta Polska S.A. („Zamawiający”) umowę na dostawę i instalację urządzeń APM. W ramach zawartej umowy spółka P2A Box sp. z o.o. zobowiązała się do dostarczenia na rzecz Zamawiającego 2000 urządzeń APM wraz z systemem operacyjnym umożliwiającym obsługę tych urządzeń („System Operacyjny APM”), zgodnie z uzgodnionym harmonogramem dostaw. Pierwotny harmonogram realizacji przedmiotu umowy odpowiada wymaganiom Zamawiającego, zgodnie z którymi ostateczny termin uruchomienia urządzeń APM został określony na marzec 2023 r. W związku z wystąpieniem opóźnień w realizacji kontraktu strony umowy przystąpiły do negocjacji dotyczących zmiany harmonogramu.

Ponadto, zawarta przez spółkę P2A Box sp. z o.o. umowa przewiduje adaptację lokalizacji wskazanych przez Zamawiającego, zapewnienie usługi transmisji danych, udostępnienie dedykowanego rozwiązania informatycznego APM, analizę dedykowanego rozwiązania informatycznego oraz opracowanie dokumentów analitycznych, przeprowadzenie integracji systemu informatycznego Zamawiającego z dedykowanym rozwiązaniem informatycznym APM, świadczenie dodatkowych usług wynikających z potrzeb Zamawiającego na warunkach ustalonych przez strony umowy, przeprowadzenie instruktarzy dla użytkowników Zamawiającego, świadczenie usług wsparcia w okresie wdrożenia APM i dedykowanego rozwiązania informatycznego APM, świadczenie usług gwarancyjnych, utrzymania i wsparcia dla urządzeń APM i dedykowanego rozwiązania informatycznego APM, świadczenie usług konserwacji cyklicznych, napraw i konserwacji doraźnych oraz instalacji modułów dodatkowych APM.

W ramach umowy udzielana jest Zamawiającemu gwarancja na dedykowane rozwiązanie informatyczne APM oraz na urządzenia APM na okres 24 miesięcy od dnia podpisania protokołu odbioru końcowego.

W dniu 5 lipca 2023 roku Spółka, jej spółka zależna P2A Box sp. z o.o. ("P2A"), konsorcjant P2A oraz Poczta Polska S.A. zawarły umowę cesji praw i obowiązków („Umowa cesji”) na podstawie, której Spółka przejęła od P2A i jej konsorcjanta prawa i obowiązki P2A i jej konsorcjanta wynikające z umowy na dostawę technologii i urządzeń na rzecz Poczty Polskiej S.A. ("Umowa PP"), której stroną była dotychczas P2A wraz z konsorcjantem. Zgodnie z Umową cesji Poczta Polska S.A. zrzekła się wszelkich roszczeń wynikających z niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy PP przez P2A i jej konsorcjanta. P2A oraz jej konsorcjant zrzekli się wszelkich roszczeń wobec Poczty Polskiej S.A. wynikających z dotychczasowego wykonywania Umowy z wyjątkiem części wynagrodzenia przysługującego P2A w ramach wykonywania Umowy PP.

W wyniku dokonanej cesji praw i obowiązków Spółka stała się jedynym wykonawcą w Umowie PP z Poczta Polska S.A. i weszła we wszelkie prawa i obowiązki dotychczasowych wykonawców, tj. P2A i jej konsorcjanta. Zmiana Wykonawcy w ww. Umowie PP podyktowana była koniecznością rozwiązania kwestii roszczeń jakie Poczta Polska S.A. mogłaby mieć w związku z jej wykonywaniem przez P2A i jej konsorcjanta, a także wyeliminowania ryzyka rozwiązania Umowy PP przez Poczta Polska S.A. z przyczyn leżących po stronie P2A i związanego z tym ryzyka finansowego związanego z roszczeniami Poczty Polskiej S.A. Zawarcie Umowy cesji stanowiło warunek Poczty Polskiej S.A. do kontynuowania współpracy w ramach Umowy PP, a co za tym

idzie zwolnienia z odpowiedzialności P2A z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy PP za okres od dnia jej zawarcia.

Jednocześnie Pointpack S.A. oraz Poczta Polska S.A. zawarły Aneks do Umowy PP ("Aneks"), w którym określiły między innymi nowe harmonogramy realizacji poszczególnych etapów Umowy PP, przewidujące dostawy kolejnych transz APM zgodnie z nowo ustalonym harmonogramem, zmiany zakresu przedmiotu umowy, w tym poprzez doszczegółowienie zapisów dotyczących sposobu rozliczeń za realizację poszczególnych etapów Umowy PP oraz zasady odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania Umowy PP, poprzez zmniejszenie maksymalnego progu odpowiedzialności z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy do kwoty 30.000.000 zł, z zastrzeżeniem niektórych okoliczności, w których ograniczenie nie obowiązuje, w tym tych, w których ograniczenie odpowiedzialności jest nieskuteczne prawnie, łączne wynagrodzenie z tytułu wykonywania Umowy na kwotę 241.264.560 zł netto powiększone o należny podatek VAT, które może zostać pomniejszone o rabaty w wysokości ok. 7.000.000 zł. Strony ustaliły także nowy okres obowiązywania Umowy PP na 31 grudnia 2029 roku.

Istnieje ryzyko, iż na skutek negatywnej oceny realizacji projektu przez Zamawiającego, Zamawiający zdecyduje się rozwiązać umowę lub skorzysta z przewidzianych w umowie kar umownych, co może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez spółkę.

#### **4. Ryzyko związane z negatywną oceną osiągniętych kamieni milowych projektu realizowanego we współpracy z NCBR, w tym ewentualnego zwrotu dotacji**

Ryzyko związane z ewentualnym zwrotem dotacji z NCBR należy podzielić na zawinione oraz wynikające z ryzyka badawczego. W przypadku ryzyka zawinionego kwota dotacji szacowana na całą realizację projektu wynosi 4,5 mln PLN i może podlegać zwrotowi całkowicie lub częściowo. Zarządzanie ryzykiem nieosiągnięcia kamieni milowych w projekcie NCBR polega na starannej i terminowej realizacji wymagań projektu. W przypadku ryzyka badawczego, które może wystąpić w projekcie badawczo-rozwojowym i zakończyć jego bieg, należy wziąć pod uwagę, że w takim przypadku nie występuje obowiązek zwrotu dotacji, a rozwiązania wytworzone i nadające się do wykorzystania pozostają własnością wytwórcy. Ryzyko badawcze jest bardzo ograniczone, ponieważ prace nie są zorientowane na wypracowanie nowych technologii bazowych AI, lecz na zebranie danych i zbudowanie na ich podstawie bazy danych i silnika je przetwarzającego, przy użyciu metod dobranych spośród znanych metod analityki danych. Innowacyjne jest zastosowanie technologii AI do przetwarzania nie tylko twardych danych biznesowych i logistycznych, ale także miękkich danych dotyczących zachowania i zwyczajów konsumentów w celu analizy wpływu efektywności sieci infrastruktury nadawczo-odbiorczej. Ryzyko nieosiągnięcia kamieni milowych przy tak sformułowanym zagadnieniu badawczym jest bardzo małe i będzie zredukowane poprzez zaplanowaną współpracę zespołu, którego członkowie pochodzą m.in. z wyspecjalizowanej jednostki badawczo-naukowej.

W ocenie Zarządu Spółki kamienie milowe projektu realizowanego we współpracy z NCBR zostały osiągnięte. Projekt został przedstawiony do końcowego rozliczenia i podlega ocenie instytucji finansującej w okresie trwałości projektu, tj. w okresie 3 lat od daty jego zakończenia.

W ocenie Emitenta głównym skutkiem wystąpienia niniejszego czynnika ryzyka i konieczności zwrotu całości bądź znacznej części otrzymanej dotacji byłoby pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Skala w jakiej ewentualny zwrot wpłynąłby na wyniki finansowe Emitenta zależy będzie od wysokości kwoty, do której zwrotu Emitent zostałby zobowiązany.

## **5. Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych**

Spółka świadcząc swoje usługi opiera się na wielu narzędziach i systemach dostarczonych przez zewnętrznych dostawców podlegających szerokiemu spektrum ryzyka typowego dla technologii informatycznych. Główne procesy operacyjne, zapewniające ciągłość operacji budowane są od podstaw przez Spółkę, która dba o ich odpowiednie zabezpieczenie zarówno przez stosowanie najlepszych praktyk i technologii, ale również zachowując odpowiednie procedury, także wymagane przez prawo pocztowe i inne akty normatywne oraz standardy jakości. Ryzyko awarii technicznych zmniejszane jest poprzez dublowanie urządzeń oraz poddostawców usług serwerowych, a także poprzez odpowiednie systemy archiwizacji i tworzenia kopii bezpieczeństwa danych. Polityka bezpieczeństwa ma na celu przeciwdziałać zagrożeniom ludzkim (nieprzestrzegania procedur i przepisów bezpieczeństwa, braku zrozumienia zasad korzystania z systemu, niewystarczającej znajomości systemu i programów informatycznych, zaniedbania ze strony pracowników i administratorów), naturalnym, technicznym i administracyjnym (wynikających z norm prawnych). Ograniczenie tego ryzyka wiąże się z ponoszeniem niezbędnych dodatkowych kosztów na działania zapobiegawcze oraz usuwaniem skutków oraz przyczyn ewentualnych awarii. Innymi konsekwencjami mogą być kary i straty związane z niemożnością tymczasowego realizowania usług lub z tytułu ujawnienia danych zastrzeżonych oraz utrata reputacji. Wystąpienie awarii może negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki. Z tego powodu dokładane są starania, aby skutki wystąpienia awarii były jak najmniejsze oraz czas ich występowania jak najkrótszy.

Spółka stworzyła komórkę organizacyjną ukierunkowaną na budowę procedur i procesów biznesowych mających zwiększyć poziom bezpieczeństwa, poprzez bieżące analizy ryzyka i monitoring, której celem jest wdrożenie i certyfikacje w Spółce międzynarodowej normy ISO 27001 dotyczącej standaryzacji systemów zarządzania bezpieczeństwem informacji.

## **6. Ryzyko utraty kluczowych członków kadry kierowniczej oraz wykwalifikowanych pracowników**

Możliwość dalszego rozwoju Spółki opiera się na profesjonalizmie i doświadczeniu kadry zarządzającej oraz wiedzy specjalistycznej kluczowych pracowników, dysponujących rzadko spotykaną na rynku kombinacją doświadczenia i umiejętności w zakresie rozwoju biznesu, znajomości branży, w której działa Spółka oraz wiedzy eksperckiej z dziedziny informatyki oraz logistyki. Jednocześnie Spółka działa w obszarze, który charakteryzuje się brakami kadr, ze szczególnym uwzględnieniem programistów i architektów systemów IT. Pozyskanie pracowników o zbliżonych umiejętnościach mogłoby wiązać się z istotnym wzrostem kosztów i tym samym pogorszeniem wyników Spółki. Z kolei utrata osób należących do szczebla zarządzającego może wpłynąć na skuteczność i możliwość prowadzenia działań rozwojowych i pozyskiwania nowych klientów i partnerów. W celu przeciwdziałania rotacji pracowników Spółka zamierza wprowadzić system motywacji kadry zarządzającej powiązany z wynikami osiąganymi przez Spółkę.

Członkowie Zarządu spółki są jednocześnie założycielami i istotnymi akcjonariuszami Spółki, co pozwala zredukować ryzyko utraty kluczowej kadry.

## **7. Ryzyko związane z naruszeniem Ustawy Prawo Pocztowe**

Spółka jest zarejestrowanym operatorem pocztowym podlegającym pod nadzór Urzędu Komunikacji Elektronicznej zgodnie z przepisami Ustawy Prawo Pocztowe oraz wydanych do niej rozporządzeń. Kontrole obejmują przestrzeganie przepisów i decyzji regulatora z zakresu działalności pocztowej we wszystkich działaniach operatora. Prezes UKE w przypadku stwierdzenia naruszeń wydaje decyzje stwierdzając zakres i termin usunięcia nieprawidłowości. Ponadto, możliwe są nałożenia kar pieniężnych na operatora w przypadku wystąpienia działań i naruszeń zdefiniowanych w art. 126 wymienionej Ustawy obejmujące m.in. obowiązki proceduralne, taryfowe, informacyjne czy raportowe. Maksymalne kary nie przekraczają 2% przychodów ogółem osiągniętych przez danego operatora w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary. Procedury wdrożone przez Spółkę mają na celu zapewnienie działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami, a działania Zarządu, na którym spoczywa dodatkowa odpowiedzialność i ryzyko kary pieniężnej w przypadku utrudniania kontroli dążą do minimalizacji ryzyka powstania nieprawidłowości i dodatkowych kosztów ewentualnych kar, mogących negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. Ponadto Spółka posiada wyspecjalizowaną komórkę organizacyjną, której zadaniem jest realizacja ustawowych obowiązków i okresowa aktualizacja dokumentacji oraz procedur wynikających z ustawy.

## **8. Ryzyko związane z rozwojem nowych usług i produktów**

Spółka prowadzi działalność na bardzo konkurencyjnych rynkach. Postęp technologiczny, modele biznesowe i usługi z bardziej rozwiniętych rynków powodują dużą zmienność, wymuszając konieczność poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych i rozbudowy usług przez wszystkich uczestników rynku. Nowe trendy wpływają na standardy usług oraz potrzeby konsumentów. Takie otoczenie stwarza ryzyko wdrożeń usług i produktów na rynek, który nie jest wystarczająco dojrzały do ich absorpcji lub ryzyko szybkiego starzenia się technologii i przygotowanie rozwiązań nie w pełni zgodnych z oczekiwaniami rynku.

Spółka koncentruje swoją działalność wokół rozbudowy platformy technologicznej z naciskiem na rozwój oprogramowania w obszarze szeroko rozumianej logistyki miejskiej i usług komplementarnych. Oznacza to również konieczność integracji wielu partnerów technologicznych, producentów urządzeń nadawczo-odbiorczych różnych klas, licznych usługodawców, którzy mogą realizować swoje usługi lub sprzedawać je za pośrednictwem rozwiązań i usług Spółki. Rozszerzenie funkcjonalności oprogramowania Spółki, skali oraz portfolio realizowanych przez Spółkę usług wiąże się często z koniecznością realizacji wielu pilotaży nowych rozwiązań i prowadzeniu projektów inwestycyjnych oraz zaangażowania organizacyjnego i kapitałowego Spółki. Niekorzystny dobór realizowanych projektów oraz partnerów i dostawców może wpłynąć na konieczność zakończenia projektów, co może wiązać się również z kosztami rozwiązywania umów o partnerstwach technologicznych. Wartość poszczególnych projektów rozwojowych Spółki może wahać się w przedziale 0,2 – 3,0 mln PLN i może ona wzrastać. Większość projektów jest długoterminowych, a okres zwrotu sięga od 3 miesięcy do 3 lat.

Kontrola tego ryzyka odbywa się poprzez ciągłe monitorowanie trendów technologicznych i konsumenckich, a także przez konsekwentne poszerzanie oferowanych rozwiązań w działalności, w której specjalizuje się Spółka.

## 9. Uzależnienie rynku e-commerce i branży kurierskiej od sytuacji ekonomicznej

Działalność Spółki jest poddana dużej korelacji sytuacji ekonomicznej i jej wpływu na rynek e-commerce z wielkością rynku kurierskiego, gdzie tempo wzrostu wolumenu w znacznym stopniu zależy od rozwoju handlu elektronicznego, tj. segmentu Business-to-Customer. Roczne tempo wzrostu wolumenu przesyłek kurierskich w Polsce wg. raportów UKE mieściło się w przedziale 20-30% w ostatniej dekadzie z wyjątkiem 2015 roku, gdy spadło do ok. 10%, aby w 2016 roku powrócić do wcześniejszego poziomu i w kolejnych latach utrzymywać tempo dwucyfrowe. Dotkliwe dla Spółki mogą być skutki ograniczenia wydatków konsumentów, również na poziomie regionalnym oraz globalne kryzysy ekonomiczne. W związku z powyższym osłabienie kondycji gospodarczej i pogorszenie nastrojów producentów oraz konsumentów co do przyszłości może mieć istotny wpływ na wyniki działalności.

## 10. Ryzyko makroekonomiczne związane ze skutkami ekonomicznymi wojny w Ukrainie

Zarząd Emitenta ocenia, iż agresja Rosji na Ukrainę oraz wojna w Strefie Gazy, jak również sankcje gospodarcze nakładane w związku z tą wojną oraz skutki odpowiedzi na nakładane sankcje nie mają obecnie ani w dającej się przewidzieć przyszłości wpływu na działalność Emitenta, w związku z brakiem jakichkolwiek relacji Spółki z rynkiem rosyjskim, białoruskim lub ukraińskim. Sytuacja w Ukrainie nie ma wpływu na wycenę aktywów Spółki, zarządzanie ryzykiem kredytowym i ryzykiem płynności oraz nie ma wpływu na wielkości przedstawione w sprawozdaniu finansowym Emitenta za rok 2024.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że pośrednio skutki gospodarcze zarówno mogących zostać wprowadzone barier celnych, jak i konfliktów zbrojnych, mogą mieć istotny wpływ na odczuwalne pogorszenie się ogólnej koniunktury gospodarczej, a w konsekwencji ogólnego spadku popytu na rynku handlu elektronicznego, jak również na istotny wzrost inflacji i poziomu stóp procentowych. Wszystkie powyższe ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na przychody i wyniki Emitenta. Obecnie niemożliwe jest jednak precyzyjne oszacowanie tego wpływu.

## XII. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE RYZYKA (ZMIANY CEN, RYZYKA KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA) ORAZ PRZYJĘTE PRZEZ JEDNOSTKĘ CELE I METODY ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI.

### Wykaz instrumentów finansowych

Wyszczególnienie	31.12.2024		31.12.2023	
	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa
<b>Aktywa finansowe obejmują:</b>	<b>34 826</b>	<b>34 826</b>	<b>34 972</b>	<b>33 485</b>
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu	0	0	0	0
Należności z tytułu kaucji zatrzymanych	3 065	3 065	3 065	3 065
<b>Pożyczki udzielone i należności własne, w tym:</b>	<b>29 065</b>	<b>29 065</b>	<b>30 261</b>	<b>28 774</b>
pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	14 193	14 193	12 895	12 895
inne papiery wartościowe (obligacje wyemitowane przez jedn. zależną)	0	0	0	0



należności z tytułu dostaw usług - jedn. powiązane	31	31	1 038	1 038
należności z tytułu dostaw i usług - jedn. pozostałe	14 841	14 841	16 328	14 841
<b>Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	0	0	0	0
<b>Środki pieniężne i ekwiwalenty</b>	<b>2 696</b>	<b>2 696</b>	<b>1 646</b>	<b>1 646</b>
<b>Zobowiązania, w tym finansowe przeznaczone do obrotu, obejmują:</b>	<b>29 913</b>	<b>29 913</b>	<b>28 932</b>	<b>28 932</b>
kredyty i pożyczki otrzymane	11 409	11 409	7 875	7 875
zobowiązania z tytułu dostaw i usług	16 243	16 243	18 754	18 754
zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego	748	748	666	666
pozostałe zobowiązania	1 513	1 513	1 637	1 637

Instrumenty finansowe Spółki obejmują nieoprocentowane aktywa krótkoterminowe i zobowiązania krótkoterminowe o charakterze handlowym lub aktywa pieniężne. W związku z charakterem powyższych instrumentów, historią współpracy i pozycją finansową kontrahentów Spółka przyjmuje, iż wartość godziwa instrumentów jest równa ich wartości nominalnej.

Zasady zarządzania ryzykiem przez Spółkę mają na celu identyfikację i analizę ryzyka, na które Spółka jest narażona, określenie odpowiednich limitów i kontroli jak też monitorowanie ryzyka i stopnia dopasowania do niego limitów.

Zasady zarządzania ryzykiem podlegają regularnym przeglądom w celu aktualizacji pod względem zmian warunków rynkowych, zmian w działalności spółki. Spółka jest narażona na następujące rodzaje ryzyka:

#### Ryzyko kredytowe

W odniesieniu do aktywów finansowych spółki, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty ryzyko kredytowe powstaje w wyniku niemożności dokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Banki obsługujące spółkę zarejestrowane są w Polsce i dysponują one odpowiednim kapitałem własnym oraz silną i ustabilizowaną pozycją rynkową.

Biorąc po uwagę powyższe oraz krótkoterminowy charakter inwestycji, uznaje się, że ryzyko kredytowe dla środków pieniężnych i lokat bankowych jest niskie.

Ryzyko kredytowe oznacza również ryzyko, że kontrahent nie dopełni zobowiązań umownych w wyniku czego spółka poniesie straty finansowe. Spółka stara się współpracować z podmiotami o ugruntowanej pozycji rynkowej i finansowej. W celu minimalizacji tego ryzyka spółka stara się ocenić na bieżąco zdolność kredytową swoich kontrahentów. Stosowana jest również polityka bieżącego monitorowania należności i w przypadku pojawiających się opóźnień w ich spłacie podejmowane są odpowiednie rozmowy z odbiorcami odnośnie dalszej współpracy.

Maksymalne narażenie Spółki na ryzyko kredytowe odpowiada wartości bilansowej następujących aktywów finansowych:

Aktywa finansowe:	31.12.2024	31.12.2023
Dłużne papiery wartościowe (obligacje)	-	12 895
Pożyczki udzielone	14 224	1 038

Należności z tytułu dostaw i usług - j.pow.	14 841	14 841
Należności z tytułu dostaw i usług - j.poz.	3 065	3 065
Należności z tytułu kaucji	2 696	1 646
Środki pieniężne	-	-
Pozostałe instrumenty pochodne	80 483	33 485
Razem	14 193	12 895

#### Ryzyko zakłóceń przepływów środków pieniężnych i utraty płynności

Ryzyko płynności jest to ryzyko wystąpienia trudności w spełnieniu przez Spółkę obowiązków związanych ze zobowiązaniami finansowymi. Zarządzanie płynnością przez Spółkę polega na zapewnianiu, na podstawie sporządzanych analiz finansowych, aby Spółka posiadała płynność wystarczającą do regulowania wymagalnych zobowiązań. W tym celu Spółka monitoruje przepływy pieniężne i zapewnia środki pieniężne w kwocie wystarczającej dla pokrycia oczekiwanych wydatków operacyjnych i bieżących zobowiązań finansowych, a także utrzymuje założone wskaźniki płynności.

#### Ryzyko zmian kursu walutowego

Ryzyko zmiany kursu walut powstaje wówczas, gdy transakcje handlowe, ujęte aktywa i zobowiązania wyrażone są w innej walucie niż złoty polski. Spółka na dzień bilansowy posiada należności w walucie EUR na kwotę 0 tys. EUR.

W celu finansowania bieżącej działalności i planów rozwojowych Spółka posiłkuje się środkami własnymi oraz kapitałem zewnętrznym.

Warszawa, 21 marca 2025 r.

---

Marek Piosik  
Prezes Zarządu

---

Krzysztof Konwisarz  
Wiceprezes Zarządu