



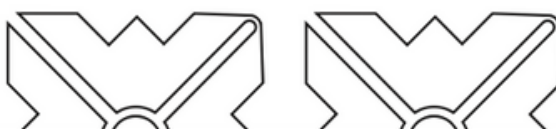
**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU MILISYSTEM S.A.
Z DZIAŁALNOŚCI**

ZA OKRES OD 01.01.2024 -31.12.2024

Toruń 28.05.2025 r.

SPIS TREŚCI

1. Podstawowe informacje o Spółkach Grupy	3 str
2. Kapitał zakładowy Spółki	6 str
3. Struktura Akcjonariatu.....	7 str
4. Organy Spółki.....	8 str
5. Komentarz dotyczący aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej	9 str
6. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, które wystąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.....	10 str
7. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.....	11 str
8. Informacje dotyczące nabycia udziałów (akcji) własnych, a zwłaszcza o celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia.....	11 str
9. Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń, z określeniem, w jakim stopniu emitent jest na nie narażony.....	11 str



1. PODSTAWOWE INFORMACJĘ O SPÓŁKACH GRUPY:

Milisystem S.A. jest spółką akcyjną posiadającą osobowość prawną powstałą na podstawie przekształcenia Postanowieniem z dnia 14 grudnia 2012 r. Spółka została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS: 0000449009

Głównym przedmiotem działalności Spółki jest działalność w zakresie dystrybucji Trenera strzeleckiego „Wisła” i SunwayShot na rynek wojskowy oraz cywilny.

Milisystem Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Zamenhofa 5 lok. 6b, NIP: 9671393557, REGON: 367535679, KRS: 0000682766. Działalność Milisystem Sp. z o.o. skupia się na rozwoju oraz produkcji trenerów strzeleckich „Wisła”.

GGO Defence Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Hoża 86/410, NIP: 9522218866, REGON: 389569889, KRS: 000913791, Spółka posiada koncesję na wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie: obrotu materiałami wybuchowymi, obrotu bronią i amunicją, obrotu wyrobami i technologią o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym oraz w zakresie usług ochrony osób i mienia realizowanych w formie bezpośredniej ochrony fizycznej oraz zabezpieczenia technicznego

PODSTAWOWE INFORMACJĘ O SPÓŁCE:

DANE SPÓŁKI

Firma:	Milisystem
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba:	Toruń
Adres:	ul. Gorzowska 19, 87-100 Toruń
Adres do korespondencji:	ul. Gorzowska 19, 87-100 Toruń
Tel.:	660292933
Internet:	www.milisystem.pl
E-mail:	biuro@milisystem.pl
KRS:	0000449009
REGON:	301707347
NIP:	7811864169

ZARZĄD:

Prezes Zarządu:	Judyta Grzechowiak
------------------------	---------------------------

RADA NADZORCZA:

Przewodniczący RN:	Jasiński Cezary
Członek RN:	Kubacki Cezary
Członek RN:	Warmuz Jakub
Członek RN:	Berger Piotr
Członek RN:	Skorupka Karina

2. KAPITAŁ ZAKŁADOWY SPÓŁKI

Kapitał zakładowy spółki Milisystem S.A. wynosi 1,2 miliona złotych i jest w całości opłacony. Spółka posiada 11 milionów akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Po ostatnich emisjach akcji, struktura właścicielska spółki prezentuje się następująco:

Ragnar Trade sp. z o.o. – 3 645 083 akcji (33,13%)

PC Guard S.A. – 3 000 000 akcji (27,27%)

Centurion Finance ASI S.A. – 1 653 023 akcji (15,02%)

Adam Łanoszka – 550 000 akcji (5%)

Jakub Błaszczkowski – 550 000 akcji (5%)

Dzięki koncentracji akcji w rękach kilku kluczowych akcjonariuszy, Milisystem S.A. utrzymuje stabilną strukturę właścicielską. Spółka planuje dalszy rozwój, w tym ekspansję zagraniczną oraz poszerzenie oferty o nowe technologie strzeleckie

3. STRUKTURA AKCJONARIATU

Akcjonariat na dzień 31 grudnia 2024 r. przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	I. akcji	% akcji	I. głosów	% głosów
Adam Łanoszka	558 088	5,07	558 088	5,07
Centurion Finance ASI Spółka Akcyjna	1 731 346	15,74	1 731 346	15,74
Jakub Błaszczykowski	550 000	5,00	550 000	5,00
PC Guard Spółka Akcyjna	3 000 000	27,27	3 000 000	27,27
Ragnar Trade sp. z o.o.	3 668 320	33,35	3 668 320	33,35

4. ORGANY SPÓŁKI

ZARZĄD SPÓŁKI Milisystem S.A.

Jan Kempara – Prezes Zarządu (do 31 grudnia 2024 r.)

Bartosz Boszko – Wiceprezes Zarządu (do 31 grudnia 2024 r.)

Judyta Grzechowiak – Prezes Zarządu (od 20 stycznia 2025 r.)

RADA NADZORCZA SPÓŁKI

Na dzień 31.12.2024 r. skład Rady Nadzorczej przedstawia się następująco:

- Członek Rady Nadzorczej - Łanoszka Adam
- Członek Rady Nadzorczej - Błaszczykowski Jakub
- Członek Rady Nadzorczej - Cetkiewicz Karina Monika
- Członek Rady Nadzorczej - Warmuz Jakub
- Członek Rady Nadzorczej – Pietrzak Dariusz

Po zakończeniu roku obrotowego 2024, a przed przygotowaniem niniejszego sprawozdania Rady Nadzorczej, nie doszło do zmian osobowych w składzie Rady Nadzorczej.

Przewodniczący RN:	Cezary Jasiński
Członek RN:	Berger Piotr
Członek RN:	Cezary Kubacki
Członek RN:	Karina Skorupka
Członek RN:	Jakub Warmu

ZARZĄD MILISYSTEM SP. Z O.O.

Na dzień 31.12.2024 r. skład Zarządu przedstawia się następująco:

- **Prezes Zarządu – Judyta Grzechowiak**

ZARZĄD GGO DEFENCE SP. Z O.O.

Na dzień 31.12.2024 r. skład Zarządu przedstawia się następująco:

- **Prezes Zarządu - Mariusz Ireneusz Piętka**
- **Członek Zarządu - Adam Wadim Piotrowicz**

Niniejszym informujemy, iż dane Spółki GGO nie zostały objęte konsolidacją z uwagi na brak prowadzenia działalności operacyjnej przez Spółkę oraz brak powołanego Zarządu, co uniemożliwiało zarówno bieżące funkcjonowanie jednostki, jak i sporządzenie wymaganych sprawozdań finansowych.

Zarówno w analizowanym okresie, jak i na dzień bilansowy, Spółka GGO nie podejmowała żadnych czynności gospodarczych, nie generowała przychodów ani kosztów operacyjnych. Brak aktywnego Zarządu oraz jakiegokolwiek aktywności operacyjnej uniemożliwił również zebranie danych niezbędnych do przeprowadzenia konsolidacji zgodnie z obowiązującymi przepisami rachunkowości.

W związku z powyższym, Spółka GGO została wyłączona z procesu konsolidacji za dany okres sprawozdawczy.

5. KOMENTARZ DOTYCZĄCY AKTUALNEJ I PRZEWIDYWANEJ SYTUACJI FINANSOWEJ

Po konsolidacji w roku obrotowym 2024 wynik netto Spółki zakończył się zyskiem netto w wysokości 275.476,88, podczas gdy poprzedni rok obrotowy zakończył się zyskiem netto w wysokości 2.585.161,77 zł. Na koniec omawianego okresu suma bilansowa wyniosła 4.335.812,26, podczas gdy kwota ta z końca 2023 r. stanowiła wartość na poziomie 7.363.393,23

Zakończenie roku 2024 stanowi dla nas moment podsumowań oraz wyzwań, które kształtują naszą przyszłość. Pomimo trudności, jakie napotkaliśmy, z optymizmem patrzymy w przyszłość, opierając się na solidnych fundamentach i strategicznych decyzjach. Rok 2024 był dla Milisystem S.A. okresem intensywnej pracy i adaptacji do zmieniającego się rynku. Udział w ponad stu postępowaniach zakupowych, z czego 42 zakończone realizacją, świadczy o naszym zaangażowaniu i obecności na rynku. Choć pierwsza połowa roku charakteryzowała się mniejszą liczbą konkursów, co wpłynęło na niższe przychody, druga połowa przyniosła wzrost zamówień, pozwalając na stabilne zakończenie roku. Wypłata dywidendy za rok 2023 w kwocie 550 tys. zł była dla nas istotnym krokiem, potwierdzającym naszą wiarygodność na rynku giełdowym. Dodatkowo, nawiązanie współpracy z Mahton sp. z o.o. oraz rozpoznanie rynku schronów cywilnych otwierają przed nami nowe możliwości rozwoju. Choć proces ten jest długotrwały, jesteśmy przekonani o jego strategicznym znaczeniu.

6. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, KTÓRE WYSTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Rok obrotowy 2024 i początek 2025 roku były okresem intensywnych zmian i strategicznych decyzji, które miały istotny wpływ na działalność naszej Spółki. Poniżej przedstawiam kluczowe wydarzenia, które wpłynęły na rozwój Milisystem S.A. **Zwiększenie zaangażowania kapitałowego w spółce zależnej** W bieżącym roku zawarliśmy przedwstępną umowę zakupu 5% udziałów w Milisystem sp. z o.o., a finalizacja transakcji miała miejsce 25 października 2024 roku. Dzięki tej inwestycji nasza Spółka wzmocniła swoją pozycję w strukturze kapitałowej i otworzyła nowe możliwości rozwoju. **Poręczenie pożyczki dla Sunway Network S.A.** W dniu 9 maja 2024 r. udzieliliśmy poręczenia pożyczki zawartej przez Sunway Network S.A. z Prymus S.A. na kwotę 1 500 000 zł. Nasze zaangażowanie miało na celu poprawę płynności finansowej naszego kluczowego dostawcy trenerów strzeleckich i replik broni, co powinno przełożyć się na stabilność łańcucha dostaw. **Nowe umowy o współpracy** 17 października 2024 r. podpisaliśmy Ramową Umowę o Współpracy z Mahton Schrony sp. z o.o., dotyczącą pozyskiwania klientów w obszarze budowy i renowacji schronów. 8 listopada 2024 r. zawarliśmy umowę o współpracy ze spółką Simkol S.A. Celem współpracy jest pozyskiwanie klientów oraz analiza i rozwój Systemów Wisła pod względem IT i hardware. 28 lutego 2025 r. podpisaliśmy umowę o współpracy z Sunway Network S.A. w zakresie integracji systemów trenerów laserowych, zmierzając do stworzenia jednego, zintegrowanego systemu TLWisłaMLSN, który stanie się wspólną własnością obu firm. **Zmiany w strukturze zarządu** W grudniu 2024 roku nastąpiły istotne zmiany w kierownictwie Spółki: 16 grudnia 2024 r. Pan Jan Kempa złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu, a jego kadencja zakończyła się 31 grudnia 2024 r. 31 grudnia 2024 r. upłynął okres powołania Wiceprezesa Zarządu Pana Bartosza Boszko. 20 stycznia 2025 r. Rada Nadzorcza podjęła uchwałę o powołaniu na stanowisko Prezesa Zarządu Pani Judyty Grzechowiak

Zarząd Milisystem S.A. 28 lutego 2025 r. zawarł umowę z Sunway Network S.A. dotyczącą integracji systemów trenerów laserowych, tworząc wspólny projekt TLWisłaMLSN. Trener będzie własnością obu firm w równych częściach. Umowa, zawarta na czas nieokreślony, jest kluczowym krokiem w rozwoju i dystrybucji nowoczesnych technologii szkoleniowych

7. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Milisystem sp. z o.o. w marcu 2024 roku otrzymała certyfikat zgodności z wymogami konkursu ofert „Strzelnica w Powiecie 2024” co pozwoliło na oferowanie Trenera Strzeleckiego „Wisła” SP w ramach konkursu Ofert „Strzelnica w Powiecie 2024”.

Dzięki współpracy z Sunway Network S.A. rozpoczęto proces integracji technologii trenerów laserowych, którego celem jest stworzenie zaawansowanego systemu TLWisłaMLS. Wdrożenie tej technologii pozwoli na poprawę efektywności szkoleniowej oraz rozszerzenie funkcjonalności symulatorów.

8. INFORMACJE DOTYCZĄCE NABYCIA UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH, A ZWŁASZCZA O CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

Spółka w 2024r. Nie nabywała akcji własnych.

9. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ, Z OKREŚLENIEM, W JAKIM STOPNIU EMITENT JEST NA NIE NARAŻONY **Ryzyko wojny w Ukrainie**

W dniu 24 lutego 2022r. rozpoczął się konflikt militarny pomiędzy Rosją i Ukrainą, w wyniku którego kraje Unii Europejskiej, USA oraz kilka innych krajów nałożyły na Rosję i rosyjskie podmioty sankcje finansowe oraz sankcje związane z przepływem towarów i usług. Konflikt militarny na terenie Ukrainy trwa i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie można przewidzieć terminu jego zakończenia. Spółka nie prowadzi bezpośrednio ani pośrednio działalności na terytorium Ukrainy i terytorium Rosji, oraz nie zawierała żadnych transakcji ze spółkami rosyjskimi.

Ryzyko związane z realizacją celów strategicznych Spółki

Spółka jest narażona na wpływ wielu nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych niezależnych od kierownictwa, w związku z tym, przychody generowane w przyszłości przez Spółkę zależą od zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków panujących w branży, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Spółki. By ograniczyć te ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące przeszkodzić w prawidłowej realizacji strategii.

Ryzyko związane z procesem pozyskiwania nowych klientów

Branża technologii obronnych i systemów szkoleniowych jest dynamiczna, co oznacza silną konkurencję. Ryzyko utraty klientów na rzecz innych dostawców wymaga stałego udoskonalania oferty i innowacyjnych rozwiązań. Proces decyzyjny klientów, zwłaszcza instytucji rządowych i dużych firm, może być czasochłonny. Długie negocjacje i formalności mogą opóźniać finalizację umów, wpływając na płynność finansową. Sektor obronny jest regulowany przez ścisłe przepisy prawne i licencyjne. Zmiany w regulacjach dotyczących dostawców lub wymogi związane z certyfikacją mogą wpłynąć na możliwości pozyskiwania klientów. Niektóre podmioty mogą mieć trudności finansowe, co zwiększa ryzyko związane z opóźnieniem płatności lub niewypłacalnością. Odpowiednia analiza ryzyka finansowego klientów jest kluczowa dla zabezpieczenia kontraktów.

Ryzyko osłabienia koniunktury w branży Spółki

Podmiot działa głównie w szeroko rozumianej branży militarnej. Zmiany w otoczeniu prawnym mogą spowodować zmniejszenie zapotrzebowania na oferowany produkt, co może skutkować zmniejszeniem ilości zleceń lub ograniczeniem realizacji

poszczególnych inwestycji przez zleceniodawców Spółki. Takie okoliczności mogą spowodować, że Emitent nie osiągnie zakładanych wyników finansowych. Spółka wciąż pracuje nad rozbudowywaniem swojej oferty dla potencjalnych klientów, by móc amortyzować ewentualne niekorzystne wahania koniunktury w sprzedaży głównego produktu.

Ryzyko utraty zaufania odbiorców Spółki

Ze względu na specjalistyczny produkt oferowany przez Emitenta oraz na możliwie długi termin realizacji poszczególnych zamówień wynikający z wielu czynników - może nastąpić utrata zaufania potencjalnych klientów spowodowana niedotrzymaniem terminów umownych oraz wadami fabrycznymi produktu. Efektem utraty zaufania odbiorców może być zmniejszenie przychodów ze sprzedaży, a w konsekwencji pogorszenie wyniku finansowego. Nieefektywność technologii, błędy w systemach szkoleniowych mogą wpływać na opinię klientów i partnerów. Częste rotacje w kierownictwie, jak te zaobserwowane pod koniec 2024 roku, mogą budzić niepewność co do stabilności Spółki i jej długofalowej strategii.

Jeśli Spółka napotka trudności finansowe, może to wpłynąć na postrzeganie jej jako wiarygodnego partnera biznesowego, szczególnie w kontekście przyszłych inwestycji i nowych projektów.

