



pointpack

First and last mile solutions

Pointpack Spółka Akcyjna

Sprawozdanie z działalności w 2025 roku

Warszawa, 23 marca 2026 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 2025 roku wynosił 111.887,30 zł i nie uległ zmianie w stosunku do ubiegłego roku.

Akcjonariat spółki Pointpack S.A. na dzień 31 grudnia 2025 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	224 682	224 682	20,08%	20,08%
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	636 850	636 850	56,92%	56,92%
Razem		1 118 873	1 118 873	100%	100%

Struktura kapitału pod względem emisji na dzień 31 grudnia 2025 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	-	-	-	-
Razem	1 118 873	1 118 873		111 887,30	100%	100%

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 2025 roku i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu nie uległ zmianie.

RADA NADZORCZA

W okresie od 1 stycznia 2025 r. do chwili obecnej członkami Rady Nadzorczej Spółki byli:

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

V. UDZIAŁY WŁASNE

Spółka w 2025 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 wniosek 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. Zarząd podjął decyzję o zakończeniu projektu z dniem 30.11.2025 r. na podstawie stwierdzenia, że wszystkie wytworzone moduły mogą zostać wykorzystane w środowiskach produkcyjnych przez rzeczywistych klientów, a wytworzona technologia wykazała swoją przydatność komercyjną co najmniej w projektach testowych.

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 ujednolicenie 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 projakościowe 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 – 2025, 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 2022-2025 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 niższe niż w Polsce.

VIII. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2025 ROKU A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU

W związku z ograniczeniem współpracy z Żabka Polska sp. z o.o. w 2025 r. wolumen przesyłek kurierskich obsługiwanych przez Pointpack wyniósł 14,1 mln, co oznacza spadek o 70,8% w stosunku do roku 2024.

Na 31.12.2025 r. liczba punktów, w których usługi kurierskie były dostępne dzięki technologii wyniosła ponad 18.600 w Polsce oraz ponad 400 w Chorwacji. Rezygnacja ze współpracy z wybranymi sieciami była rekompensowana pozyskiwaniem nowych lokalizacji u istniejących partnerów, jak również pozyskiwaniem nowych sieci i sklepów.

Drugim obok zmniejszonych wolumenów w segmencie PUDO kluczowym czynnikiem wpływającym na działalność i wyniki finansowe Spółki była realizacja umowy na dostawę APM dla Poczty Polskiej. Przychody związane z realizacją projektu osiągnęły 56,3 mln zł, co stanowi ponad

66% przychodów Spółki. W 2025 r. Spółka zainstalowała a Poczta Polska dokonała odbioru ponad 700 APM. Na wolniejsze niż zakładane pierwotnie tempo instalacji decydujący wpływ miała dostępność lokalizacji zapewnianych przez Zleceniodawcę.

Na koniec 2025 r. Spółka zatrudniała 64 pracowników oraz 7 osób na umowy cywilnoprawne. Zawarła również umowy o współpracę z 10 osobami prowadzącymi działalność gospodarczą.

IX. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA

W 2025 roku spółka osiągała następujące stany bilansowe i wynikowe (w tys. zł):

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2025 r. w PLN	Stan na 31.12.2024 r. w PLN	Zmiana PLN 2025/2024	Zmiana % 2025/2024
A.	Aktywa trwałe	21 995	21 063	932	4,4%
I.	Wartości niematerialne i prawne	16 834	3 847	12 987	337,6%
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	1 533	1 678	-145	-8,6%
III.	Należności długoterminowe	3 065	3 065	0	0,0%
IV.	Inwestycje długoterminowe	6	6	0	0,0%
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	557	12 467	-11 910	-95,5%
B.	Aktywa obrotowe	35 626	47 574	-11 948	-25,1%
I.	Zapasy	12 530	15 164	-2 634	-17,4%
II.	Należności krótkoterminowe	8 556	14 872	-6 316	-42,5%
III.	Inwestycje krótkoterminowe	13 911	16 889	-2 978	-17,6%
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	629	649	-20	-3,1%
	AKTYWA RAZEM	57 621	68 637	-11 016	-16,0%

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2025 r. w PLN	Stan na 31.12.2024 r. w PLN	Zmiana PLN 2025/2024	Zmiana % 2025/2024
A.	Kapitał (fundusz) własny	38 464	33 913	4 551	13,4%
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	112	112	0	0,0%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	33 801	27 430	6 371	23,2%
III.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0	0	0	
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	0	0	0	
V.	Zysk (strata) netto	4 551	6 371	-1 820	-28,6%
B.	Kapitał mniejszości	0	0	0	
C.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	19 157	34 724	-15 567	-44,8%
I.	Rezerwy na zobowiązania	1 421	1 368	53	3,9%
II.	Zobowiązania długoterminowe	263	0	263	
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	16 326	31 426	-15 100	-48,0%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	1 147	1 930	-783	-40,6%
	PASYWA RAZEM	57 621	68 637	-11 016	-16,0%

Lp.	Tytuł	Dane za 01.01.- 31.12.2025 r. w PLN	Dane za 01.01.- 31.12.2024 r. w PLN	Zmiana PLN 2025/2024	Zmiana % 2025/2024
A.	Przychody netto ze sprzedaży	85 747	127 233	-41 486	-32,6%
B.	Koszty działalności operacyjnej, w tym:	81 308	119 452	-38 144	-31,9%
I.	Amortyzacja	1 930	1 940	-10	-0,5%
II.	Zużycie materiałów i energii	34 112	17 222	16 890	98,1%
III.	Usługi obce	34 187	87 456	-53 269	-60,9%
IV.	Podatki i opłaty	159	120	39	32,5%
V.	Wynagrodzenia	8 915	10 572	-1 657	-15,7%
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1 585	1 817	-232	-12,8%
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	420	325	95	29,2%
VIII.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	0	
C.	Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	4 439	7 781	-3 342	-43,0%
D.	Pozostałe przychody operacyjne	1 219	978	241	24,6%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	394	1 305	-911	-69,8%
F.	Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	5 264	7 454	-2 190	-29,4%
G.	Przychody finansowe	1 253	1 298	-45	-3,5%
H.	Koszty finansowe	760	889	-129	-14,5%
I.	Zysk (strata) brutto (F + G - H)	5 757	7 863	-2 106	-26,8%
J.	Podatek dochodowy	1 206	1 492	-286	-19,2%
K.	Zyski (straty) mniejszości	0	0	0	
L.	Zysk (strata) netto (J - K)	4 551	6 371	-1 820	-28,6%

Wykres 1 Kwartalne przychody Spółki w okresie IV kw. 2023 – IV kw. 2025 r. (w tys. złotych)

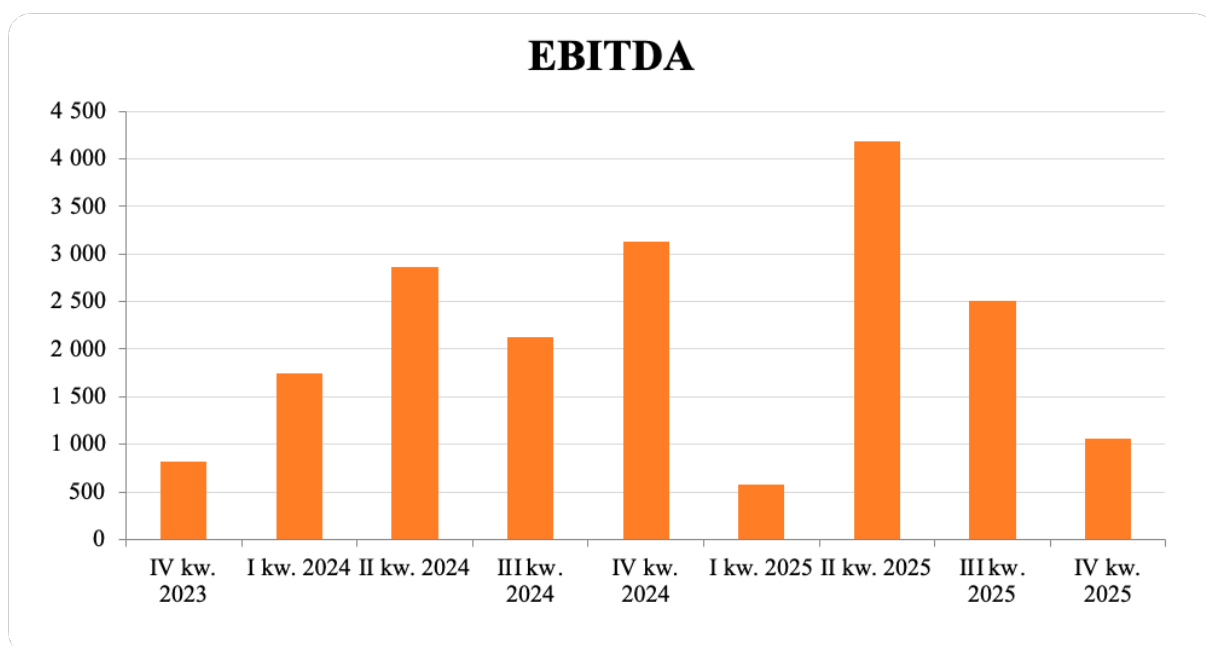


W efekcie spadku wolumenu w segmencie PUDO oraz wzrostu realizacji usług związanych z dostawą i serwisem APM w 2025 roku całkowite przychody ze sprzedaży usług spadły o 41 486 tys. zł, czyli o 32,6% w porównaniu do 2024 roku.

Najistotniejszym kosztem operacyjnym pozostały jak w ubiegłym roku koszty usług obcych. Natomiast największy wzrost kosztów o 98% nastąpił w pozycji zużycia materiałów, w związku z rozpoczęciem produkcji APM.

Spółka osiągnęła rentowność na poziomie zysku EBITDA na poziomie 8,4% w stosunku do 7,4% w poprzednim roku, natomiast rentowność netto na poziomie 5,3% wobec 5,0% w 2024 r.

Wykres 2 Kwartalna skonsolidowana EBITDA Spółki w okresie IV kw.2023– IV kw. 2025 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 2026 ROKU ORAZ W LATACH NASTĘPNYCH

Zarząd Spółki podjął decyzję o kontynuowaniu w kolejnych latach prac rozwojowych dotyczących systemów informatycznych. W 2026 roku będzie rozwijana współpraca z dotychczasowymi partnerami z branży kurierskiej oraz będą kontynuowane rozmowy z innymi firmami kurierskimi. 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 2026 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 istotnie wzrosła w 2025 r. W roku 2026 powinna zakończyć się instalacja urządzeń APM dla Poczty Polskiej S.A., co spowoduje, że przychody z dostaw będą niższe tak w 2026 r. jak i w kolejnych latach. Wzrosną natomiast przychody z usług utrzymania systemów i sieci APM.

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	2025	2024	2023
przychodach ogółem	Klient 1	73,00%	20,59%	34,64%
	Klient 2	Poniżej 10%	37,54%	28,08%
	Klient 3	16,50%	39,83%	33,11%
kosztach operacyjnych bez amortyzacji	Dostawca 1	Poniżej 10%	49,79%	53,27%
	Dostawca 2	23,20%	-	-
	Dostawca 3	14,80%		

W 2025 r. łączny udział w przychodach dwóch kluczowych klientów Spółki wynosił 89,5%. Z kolei udział dwóch głównych dostawców Emitenta w kosztach operacyjnych bez amortyzacji wyniósł 38,0%.

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. i w 2025 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 redukowane 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 UAE 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 sytuacji międzynarodowej

W ocenie Zarządu wojna w Ukrainie, Iranie i w Strefie Gazy, jak również sankcje gospodarcze nakładane w związku z wojnami oraz skutki odpowiedzi na nakładane sankcje nie mają obecnie ani w dającej się przewidzieć przyszłości wpływu na działalność Grupy Kapitałowej oraz Spółki i kontynuację działalności. W związku z brakiem jakichkolwiek relacji Grupy Kapitałowej i Spółki z rynkiem rosyjskim, białoruskim lub ukraińskim wojna w Ukrainie, jak również wprowadzane sankcje gospodarcze, nie wpływają na wycenę aktywów Grupy Kapitałowej i Spółki, zarządzanie ryzykiem kredytowym i ryzykiem płynności oraz nie mają wpływu na sprawozdanie finansowe.

Natomiast Zarząd nie jest w stanie przewidzieć skutków, jakie w przyszłości mogą wyniknąć z wojen oraz wynikającym z nich zwiększonym poziomem niepewności gospodarczej, jeśli przybiorą one inne formy niż zaobserwowane do dnia zatwierdzenia do publikacji sprawozdania finansowego. Nie jest także możliwe określenie wpływu na sprawozdanie finansowe ewentualnego wprowadzenia cel w relacjach handlowych Unii Europejskiej z Chinami lub USA lub dalszego wzrostu cen surowców energetycznych.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że skutki gospodarcze tak wojny w Ukrainie, jak i napiętej sytuacji międzynarodowej oraz groźby wojen celnych, mogą mieć istotny wpływ na odczuwalne pogorszenie się ogólnej koniunktury gospodarczej, a w konsekwencji ogólny spadek popytu konsumenckiego. Wszystkie powyższe ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na przychody i wyniki Spółki, a także na poziom i harmonogram realizacji planowanych inwestycji. 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	31.12.2025		31.12.2024	
	Wartość księgowa	Wartość godziwa	Wartość księgowa	Wartość godziwa

Aktywa finansowe obejmują:	25 532	25 532	34 826	34 826
Aktywa finansowe przeznaczone do obrotu			0	0
Należności z tytułu kaucji zatrzymanych	3 065	3 065	3 065	3 065
Pożyczki udzielone i należności własne, w tym:	21 816	21 816	29 065	29 065
pożyczki udzielone podmiotom powiązanym	13 260	13 260	14 193	14 193
inne papiery wartościowe (obligacje wyemitowane przez jedn. zależną)	0	0	0	0
należności z tytułu dostaw usług – jedn. Powiązane	3	3	31	31
należności z tytułu dostaw i usług – jedn. Pozostałe	8 553	8 553	14 841	14 841
Aktywa finansowe utrzymywane do terminu wymagalności	0	0	0	0
Aktywa finansowe dostępne do sprzedaży	0	0	0	0
Środki pieniężne i ekwiwalenty	651	651	2 696	2 696
Zobowiązania, w tym finansowe przeznaczone do obrotu, obejmują:	14 536	14 536	29 913	29 913
kredyty i pożyczki otrzymane	8 794	8 794	11 409	11 409
zobowiązania z tytułu dostaw i usług	5 624	5 624	16 243	16 243
zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego	118	118	748	748
pozostałe zobowiązania	0	0	1 513	1 513

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	31.12.2025	31.12.2024
Pożyczki udzielone	13 260	14 193
Należności z tytułu dostaw i usług - j.pow.	3	31
Należności z tytułu dostaw i usług - j.poz.	8 553	14 841
Należności z tytułu kaucji	3 065	3 065
Środki pieniężne	651	2 696
Pozostałe instrumenty pochodne	-	-
Razem	25 532	34 826

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 posiadała należności w walucie EUR na kwotę 36 tys. EUR.

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

Warszawa, 23 marca 2026 r.

Marek Piosik
Prezes Zarządu

Krzysztof Konwisarz
Wiceprezes Zarządu