

**Etna Software Technologies spółka akcyjna
z siedzibą w Warszawie
KRS: 0000499822**



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
ETNA SOFTWARE TECHNOLOGIES S.A.
(W TRAKCIE ZMIANY FIRMY NA „E-SHOPPING GROUP S.A.”)
ZA OKRES OD DNIA 01.01.2022 R. DO DNIA 31.12.2022 R.**

Warszawa, dnia 21 marca 2023 r.

INFORMACJE OGÓLNE

Firma ETNA SOFTWARE TECHNOLOGIES SPÓŁKA AKCYJNA

Skrót firmy	ETNA SOFTWARE TECHNOLOGIES S.A. (W TRAKCIE ZMIANY FIRMY NA „E-SHOPPING GROUP S.A.”)
Siedziba	Warszawa
Adres siedziby	ul. Długa 29, 00-238 Warszawa
Adres poczty elektronicznej	kontakt@etnast.com
Strona internetowa	www.etnast.com
Telefon	606 403 892
Faks	—
NIP	7010414089
REGON	147116303
Sąd rejestrowy	SĄD REJONOWY DLA M.ST. WARSZAWY W WARSZAWIE, XII WYDZIAŁ GOSPODARCZY KRAJOWEGO REJESTRU SĄDOWEGO
KRS	0000499822

ETNA SOFTWARE TECHNOLOGIES S.A. (dalej również jako „Spółka”) została utworzona na mocy aktu zawiązania Spółki w dniu 06 lutego 2014 r. sporządzonego przed asesorem notarialnym Agnieszką Puzkarską, zastępcą notariusza Leszka Zabielskiego w kancelarii notarialnej w Warszawie przy ul. Górskiego 6 m. 2, Rep. A 627/2014. Czas trwania Spółki jest nieograniczony. Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (tj. Dz. U. z 2020 r., poz. 1526 ze zm.).

1. Organy Spółki w okresie od 01.01.2022 r. do 31.12.2022 r.:**Zarząd:**

- 1) Anna Aranowska-Babłok – Prezes Zarządu w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 28 stycznia 2022 r.;
- 2) Marek Orłowski – Członek Zarządu w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 28 stycznia 2022 r.;
- 3) Mateusz Januś – Prezes Zarządu w okresie od 29 stycznia 2022 r. do 28 kwietnia 2022 r.;
- 4) Bartłomiej Denis-Świerszcz – członek Rady Nadzorczej delegowany do czasowego wykonywania obowiązków Prezesa Zarządu w okresie od 11 maja 2022 r. do 06 czerwca 2022 r., Prezes Zarządu w okresie 07 czerwca 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Zarządu nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza:

- 1) Tomasz Poniński – Przewodniczący Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 22 kwietnia 2022 r.;
- 2) Krzysztof Laskowski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 22 kwietnia 2022 r.;

- 3) Ivan Petyaev – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 22 kwietnia 2022 r.;
- 4) Paweł Nauman – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 22 kwietnia 2022 r.;
- 5) Dariusz Zimny – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 22 kwietnia 2022 r.;
- 6) Agnieszka Hałasińska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej w okresie od 22 kwietnia 2022 r. do 01 października 2022 r.;
- 7) Mikołaj Janiszewski – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 22 kwietnia 2022 r. do 05 października 2022 r.;
- 8) Michał Pankowski – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 22 kwietnia 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.;
- 9) Piotr Ptaszyński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 22 kwietnia 2022 r. do 27 października 2022 r.;
- 10) Bartłomiej Denis-Świerszcz – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 22 kwietnia 2022 r. do 06 czerwca 2022 r.;
- 11) Dariusz Wais – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 23 maja 2022 r. do 27 października 2022 r.;
- 12) Natalia Łukawska – Przewodnicząca Rady Nadzorczej w okresie od 27 października 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.;
- 13) Michał Paszko – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 27 października 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.;
- 14) Remigiusz Skrzypczak – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 27 października 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.;
- 15) Cezary Ciarcieński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 27 października 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.

Na dzień publikacji niniejszego raportu skład Rady Nadzorczej nie uległ zmianie.

2. Przedmiot działalności

Przedmiot działalności Spółki w okresie od 01 stycznia 2022 r. do 18 maja 2022 r.

- a) Produkcja artykułów spożywczych (PKD 10),
- b) Handel hurtowy, z wyłączeniem handlu pojazdami samochodowymi (PKD 46),
- c) Handel detaliczny, z wyłączeniem handlu detalicznego pojazdami samochodowymi (PKD 47),
- d) Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie biotechnologii (PKD 72.11.Z),
- e) Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie pozostałych nauk przyrodniczych i technicznych (PKD 72.19.Z),
- f) Pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 74.90.Z),
- g) Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność (PKD 63.11.Z),
- h) Działalność portali internetowych (PKD 63.12.Z),
- i) Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem chronionych prawem autorskim (PKD 77.40.Z),
- j) Działalność wspomagająca edukację (PKD 85.60.Z),
- k) Działalność paramedyczna (PKD 86.90.D),
- l) Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana (PKD 86.90.E),
- m) Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej (PKD 96.04.Z),

- n) Reklama (PKD 73.1),
- o) Badanie rynku i opinii publicznej (PKD 73.20.Z).

Przedmiot działalności Spółki w okresie od 18 maja 2022 r. do 31 grudnia 2022 r.

- 1) PKD 58.29.Z – Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania,
- 2) PKD 62.01.Z – Działalność związana z oprogramowaniem,
- 3) PKD 62.02.Z – Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki,
- 4) PKD 62.03.Z – Działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi,
- 5) PKD 62.09.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych,
- 6) PKD 63.11.Z – Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność,
- 7) PKD 63.12.Z – Działalność portali internetowych,
- 8) PKD 63.99.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana,
- 9) PKD 64.20.Z – Działalność holdingów finansowych,
- 10) PKD 68.20.Z – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi,
- 11) PKD 70.22.Z – Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

W dniu 09 marca 2023 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę w sprawie zmiany przedmiotu działalności Spółki w zakresie wskazanym w pkt 5.4. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania zmiana nie została jeszcze zarejestrowana w KRS.

3. Struktura akcjonariatu na koniec roku obrotowego 2022

Akcje Spółki serii D notowane są na rynku NewConnect. Na koniec roku obrotowego 2022, struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% posiadanego kapitału zakładowego	Liczba głosów na WZ	% posiadanych głosów na WZ
1.	Remigiusz Skrzypczak	97 800 000	79,00%	97 800 000	79,00%
2.	Pozostali	26 000 000	21,00%	26 000 000	21,00%
Razem		123 800 000	100,00%	123 800 000	100,00%

4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym 2022

4.1. Bieżąca działalność Spółki w roku obrotowym 2022

W 2022 roku w Spółce doszło do szeregu zmian w strukturze właścicielskiej, składzie organów Spółki oraz przedmiocie jej działalności. Spółka podejmowała działania celem stworzenia ram prawnych, organizacyjnych i finansowych dla nowego profilu działalności skupionego wokół inkubowania innowacyjnych projektów z sektora fintech, legaltech, healthcare, biotech oraz medtech. W planach Spółki pojawiło się tworzenie oraz wydawanie aplikacji mobilnych, które będą odpowiedzią na codzienne potrzeby społeczeństwa i przyniosą rozwiązania usprawniające organizację życia, a także platform

rozwijających bazę algorytmów do AI (sztuczna inteligencja), wykorzystywanie rozwiązań z zakresu cyberbezpieczeństwa oraz przeprowadzanie projektów związanych z diagnostyką medyczną.

4.2. Przegląd opcji strategicznych i zawarcie umów z głównymi akcjonariuszami

W dniu 02 lutego 2022 r. Zarząd Spółki podjął decyzję o rozpoczęciu procesu przeglądu opcji strategicznych dla Spółki w zakresie kierunków wspierających dalszy rozwój jej działalności. Rozpoczęcie przeglądu opcji strategicznych miało na celu wybór najkorzystniejszego sposobu realizacji długoterminowego celu Spółki, którym jest dynamiczny rozwój oparty o strategię prowadzącą do maksymalizacji wartości dla obecnych i przyszłych akcjonariuszy.

W dniu 22 czerwca 2022 r. Zarząd poinformował o zakończeniu przeglądu opcji strategicznych w związku z zamiarem dokapitalizowania Spółki przez jej głównych akcjonariuszy. Tego samego dnia Spółka zawarła umowę inwestycyjną z jej głównymi akcjonariuszami, tj. Panem Maciejem Nowakiem oraz Panem Mateuszem Wcześniakiem. Na mocy umowy inwestycyjnej, główni akcjonariusze zobowiązali się dokapitalizować Spółkę osobiście lub za pośrednictwem podmiotów przez siebie wskazanych, kwotą nie mniejszą niż 1.000.000,00 zł w terminie 24 miesięcy od dnia zawarcia niniejszej umowy inwestycyjnej, w formie i w czasie, które przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności uznają za najkorzystniejszy sposób realizacji dynamicznego rozwoju Spółki. Umowa inwestycyjna zawierała postanowienie, iż wygasa w przypadku zbycia przez któregokolwiek z głównych akcjonariuszy wszystkich posiadanych akcji Spółki.

W następstwie zawarcia w/w umowy inwestycyjnej w dniu 23 czerwca 2022 r. główni akcjonariusze Spółki, tj. Pan Maciej Nowak i Pan Mateusz Wcześniak, poinformowali o zgłoszeniu do Komisji Nadzoru Finansowego zawarcia porozumienia akcjonariuszy w przedmiocie zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu i prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki.

Następnie na skutek umów sprzedaży akcji zawartych przez Pana Mateusza Wcześniaka i Pana Macieja Nowaka w dniach 28 i 30 września 2022 r., na mocy których dotychczasowi większościowi akcjonariusze sprzedali wszystkie posiadane przez siebie akcje Spółki, doszło do wygaśnięcia umowy inwestycyjnej łączącej ich ze Spółką. Ponadto w dniu 30 września 2022 roku Pan Maciej Nowak poinformował Spółkę w trybie art. 87 ust. 1a w zw. z art. 87 ust. 1 pkt 5 i 6 w zw. z art. 69 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, o rozwiązaniu porozumienia akcjonariuszy zawartego z Panem Mateuszem Wcześniakiem w przedmiocie zgodnego głosowania na walnym zgromadzeniu i prowadzenia trwałej polityki wobec Spółki. Tożsame zawiadomienie ze strony Pana Mateusza Wcześniaka wpłynęło do Spółki w dniu 03 października 2022 r.

Kolejno w dniu 15 listopada 2022 r. Spółka zawarła umowę inwestycyjną z większościovym akcjonariuszem Panem Remigiuszem Skrzypczakiem. Na mocy umowy inwestycyjnej akcjonariusz zobowiązał się dokapitalizować Spółkę osobiście lub za pośrednictwem podmiotów przez siebie wskazanych, kwotą nie większą niż 1.000.000,00 zł w terminie 2 lat od dnia zawarcia umowy inwestycyjnej, poprzez udzielenie pożyczki lub objęcie akcji Spółki podczas emisji akcji nowej serii. W każdym przypadku, jeśli do zawarcia umowy pożyczki lub umowy objęcia akcji będzie wymagana zgoda Walnego Zgromadzenia Spółki, umowa zostanie zawarta po uzyskaniu takiej zgody. Umowa inwestycyjna została zawarta na okres 2 lat. Umowa inwestycyjna wygasa w przypadku zbycia przez akcjonariusza wszystkich posiadanych akcji Spółki.

4.3. Zmiany w akcjonariacie Spółki

W dniu 18 stycznia 2022 r. spółka dominująca wobec Spółki, tj. Adiuvo Investments S.A. zawarła z Lycotec Limited oraz Panem Mateuszem Wcześniakiem i Panem Maciejem Nowakiem przyrzeczone umowy sprzedaży akcji Spółki. Na podstawie zawartych umów sprzedaży akcji, spółki Adiuvo Investments S.A. oraz Lycotec Ltd sprzedały na rzecz Pana Mateusza Wcześniaka i Pana Macieja Nowaka łącznie 9.780.000 stanowiących 80,96 % wszystkich akcji w kapitale zakładowym Spółki, uprawniających do 9.780.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, stanowiących 80,96% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

Następnie na skutek umów sprzedaży akcji zawartych przez Pana Mateusza Wcześniaka i Pana Macieja Nowaka w dniach 28 i 30 września 2022 r., kolejno w dniach 15 i 19 września 2022 r. doszło zmian w strukturze właścicielskiej Spółki i nabycia przez Pana Remigiusza Skrzypczaka łącznie 97.800.000 akcji Spółki, stanowiących 80,96% kapitału zakładowego. W następstwie powyższego Pan Mateusz Wcześniak i Pan Maciej Nowak poinformowali o zmniejszeniu progów określonych w art. 69 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z poziomu w każdym przypadku po 40,48% do 0%.

Tego samego dnia Zarząd poinformował o otrzymaniu od Pana Remigiusza Skrzypczaka zawiadomienia o przekroczeniu progów określonych w art. 69 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z poziomu 0% do 80,96%.

Następnie w dniu 25 listopada 2022 r. Pan Remigiusz Skrzypczak poinformował o zmianie progów określonych w art. 69 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z poziomu 80,96% do 79,00%, na skutek rejestracji w KRS podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii G.

Ponadto w dniu 13 grudnia 2022 r. Spółka została poinformowana przez akcjonariusza Pana Dariusza Zimny o szeregu transakcji na akcjach dokonywanych w okresie od 15 kwietnia 2020 r., w wyniku których posiada on ostatecznie 8.278.970 akcji Spółki, które na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania stanowią 6,47% kapitału zakładowego Spółki.

4.4. Zmiany w składzie Zarządu

W dniu 28 stycznia 2022 r. Pani Anna Aranowska-Bablok oraz Pan Marek Orłowski złożyli rezygnację z pełnienia funkcji odpowiednio Prezesa Zarządu oraz Członka Zarządu Spółki ze skutkiem na koniec dnia 28 stycznia 2022 r. Jednocześnie w tym samym dniu Rada Nadzorcza Spółki powołała ze skutkiem od dnia 29 stycznia 2022 r. Pana Matusza Januś na Prezesa Zarządu Spółki.

W dniu 21 kwietnia 2022 r. Pan Mateusz Januś złożył rezygnację z pełnionej funkcji, ze skutkiem na dzień 28 kwietnia 2022 r.

Kolejno w dniu 11 maja 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie delegowanie jej członka Pana Bartłomieja Denisa-Świerszcza do czasowego wykonywania obowiązków Prezesa Zarządu na okres nie dłuższy niż 3 miesiące, tj. do 11 sierpnia 2022 r.

Następnie w dniu 06 czerwca 2022 r. Pan Bartłomiej Denis-Świerszcz złożył rezygnację z delegacji do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu z dniem 6 czerwca 2022 r. oraz z pełnienia funkcji Członka Rady

Nadzorczej z dniem 6 czerwca 2022 r. W dniu 07 czerwca 2022 roku Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie powołania Pana Bartłomieja Denisa-Świerszcza na Prezesa Zarządu Spółki.

4.5. Zmiany w składzie Rady Nadzorczej

W dniu 22 kwietnia 2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały w sprawie odwołania ze składu Rady Nadzorczej Pana Tomasza Ponińskiego, Pana Krzysztofa Laskowskiego, Pana Ivana Petyaev, Pana Pawła Nauman oraz Pana Dariusza Zimny. Podczas tego samego Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia podjęto uchwały w sprawie powołania następujących nowych członków Rady Nadzorczej: Pani Agnieszki Hałasińskiej, Pana Mikołaja Janiszewskiego, Pana Michała Pankowskiego, Pana Piotra Ptaszyńskiego oraz Pana Bartłomieja Denisa-Świerszcza.

Kolejno dniu 11 maja 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki podjęła uchwałę w sprawie delegowanie jej członka Pana Bartłomieja Denisa-Świerszcza do czasowego wykonywania obowiązków Prezesa Zarządu na okres nie dłuższy niż 3 miesiące, tj. do 11 sierpnia 2022 r. Następnie w dniu 06 czerwca 2022 r. Pan Bartłomiej Denis-Świerszcz złożył rezygnację z delegacji do pełnienia funkcji Prezesa Zarządu Spółki z dniem 6 czerwca 2022 roku oraz z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki z dniem 6 czerwca 2022 r.

Równolegle w dniu 23 maja 2022 r. członkowie Rady Nadzorczej podjęli uchwałę w sprawie powołania do jej składu Pana Dariusza Waisa, zgodnie z § 12 ust. 2 Statutu, w drodze kooptacji.

Kolejno w dniu 01 października 2022 r. rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej złożyła Pani Agnieszka Hałasińska, natomiast w dniu 05 października 2022 r. Pan Mikołaj Janiszewski.

W dniu 27 października 2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwały, na mocy których powołało do składu Rady Nadzorczej następujące osoby: Panią Natalię Łukawską, Pana Michała Paszko, Pana Remigiusza Skrzypczaka i Pana Cezarego Ciarcieńskiego.

4.6. Zmiany adresu Spółki

W dniu 07 lutego 2022 r. doszło do zmiany adresu Spółki na następujący: ul. Krucza 16/22, 00-526 Warszawa.

Następnie w dniu 03 października 2022 r. Zarząd podjął uchwałę w sprawie kolejnej zmiany adresu siedziby Spółki na następujący: ul. Długa 29, 00-238 Warszawa.

4.7. Zmiana strony internetowej oraz adresu e-mail Spółki

W dniu 18 lutego 2022 r. doszło do zmiany adresu strony internetowej Spółki na następujący: www.etnacapital.pl oraz adresu e-mail na następujący: kontakt@etnacapital.pl.

W dniu 25 października 2022 r. Zarząd poinformował o kolejnej zmianie adresu strony internetowej Spółki na następującą: www.etnast.com oraz o zmianie adresu e-mail na następujący: kontakt@etnast.com.

4.8. Zawarcie umowy z Autoryzowanym Doradcą

W dniu 09 lutego 2022 r. Spółka zawarła z EQ1 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie umowę w zakresie świadczenia przez EQ1 usług Autoryzowanego Doradcy dla Spółki. Przedmiotem umowy jest współdziałanie EQ1 ze Spółką w zakresie wypełniania przez niego obowiązków informacyjnych w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Ponadto Spółka zawarła z EQ1 umowę na doradztwo przy wprowadzeniu akcji Spółki do obrotu na rynku NewConnect, sporządzenie dokumentu informacyjnego oraz pełnienie funkcji Autoryzowanego Doradcy przy wprowadzeniu akcji do obrotu na rynku NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

4.9. Rezygnacja z międzynarodowych standardów rachunkowości

W dniu 21 lipca 2022 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, podczas którego podjęto uchwałę w sprawie zaprzestania sporządzania sprawozdań finansowych Spółki za lata obrotowe zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR).

4.10. Split akcji

W dniu 22 kwietnia 2022 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, po przerwie zarządzanej w dniu 25 marca 2022 r., podczas którego podjęto uchwały w sprawie podziału (splitu) akcji Spółki, tj. zmiany wartości nominalnej akcji z 1,00 zł na 0,10 zł. Zmiana została zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 18 maja 2022 r.

4.11. Zmiana Statutu Spółki

W dniu 22 kwietnia 2022 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, po przerwie zarządzanej w dniu 25 marca 2022 r., podczas którego podjęto uchwały w sprawie zmiany Statutu Spółki obejmujące m.in. zmianę firmy na ETNA SOTFWARE TECHNOLOGIES spółka akcyjna, zmianę PKD oraz wprowadzenie upoważnienia Zarządu do podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego. Zmiany zostały zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 18 maja 2022 r.

4.12. Podwyższenie kapitału zakładowego

W dniu 27 czerwca 2022 r. Zarząd Spółki, działając na podstawie art. 446 w związku z art. 431 § 1 i § 2 pkt. 1) Kodeksu Spółek Handlowych oraz § 6a Statutu Spółki, po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii G z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy.

Na mocy podjętej uchwały dokonano podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z kwoty 12.080.000,00 zł do kwoty 12.630.000,00 zł, to jest o kwotę 550.000,00 zł. Podwyższenie kapitału miało nastąpić poprzez emisję 5.500.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Cenę emisyjną akcji ustalono na poziomie 0,10 zł. Emisja akcji serii G odbyła się w trybie subskrypcji prywatnej, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje miały zostać pokryte wkładem pieniężnym. Na mocy uchwały Zarządu dokonano również zmiany § 6 ust. 1 Statutu Spółki regulującego wysokości kapitału zakładowego oraz przyjęto tekst jednolity Statutu Spółki. Ponadto zgodnie z w/w uchwałą Zarządu akcje serii G będą stanowiły przedmiot ubiegania się o wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect

W dniu 14 września 2022 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie zmiany uchwały Zarządu z dnia 27 czerwca 2022 r. w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze kapitału docelowego. Na mocy podjętej uchwały dokonano zmiany kwoty, o którą podwyższony został kapitał zakładowy z 550.000,00 zł na 300.000,00 zł. Podwyższenie kapitału nastąpiło zatem poprzez emisję 3.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Wobec powyższego, dokonano

podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z kwoty 12.080.000,00 zł do kwoty 12.380.000,00 zł, to jest o kwotę 300.000,00 zł.

Subskrypcja akcji serii G zakończyła się w dniu 30 września 2022 r. W jej wyniku objętych zostało 3.000.000 akcji serii G o wartości nominalnej 0,10 zł każda za cenę emisyjną równą wartości nominalnej. Akcje zostały objęte przez 2 podmioty i pokryte wkładem pieniężnym. Podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 22 listopada 2022 r.

5. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły po zakończeniu roku obrotowego do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

5.1. Podwyższenie kapitału zakładowego

W dniu 24 stycznia 2023 r. Zarząd Spółki, działając na podstawie art. 446 w związku z art. 431 § 1 i § 2 pkt. 1) Kodeksu Spółek Handlowych oraz § 6a Statutu Spółki, po wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą, podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego poprzez emisję akcji zwykłych na okaziciela serii H z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy.

Na mocy podjętej uchwały dokonano podwyższenia kapitału zakładowego Spółki z kwoty 12.380.000,00 zł do kwoty 12.800.000,00 zł, to jest o kwotę 420.000,00 zł. Podwyższenie kapitału nastąpiło poprzez emisję 4.200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H, o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Cenę emisyjną akcji ustalono na poziomie 0,10 zł. Emisja akcji serii H odbyła się w trybie subskrypcji prywatnej, z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. Akcje zostały pokryte wkładem pieniężnym. Na mocy uchwały Zarządu dokonano również zmiany § 6 ust. 1 Statutu Spółki regulującego wysokości kapitału zakładowego oraz przyjęto tekst jednolity Statutu Spółki. Ponadto zgodnie z w/w uchwałą Zarządu akcje serii H będą stanowiły przedmiot ubiegania się o wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect.

Subskrypcja akcji serii H zakończyła się w dniu 24 stycznia 2023 r. W jej wyniku objętych zostało 4.200.000 akcji serii H o wartości nominalnej 0,10 zł każda za cenę emisyjną równą wartości nominalnej. Emisja akcji serii H odbywała się w trybie subskrypcji prywatnej, Akcje zostały objęte przez 1 podmiot i pokryte wkładem pieniężnym. Podwyższenie kapitału zostało zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS w dniu 07 lutego 2023 r.

5.2. Zawarcie umowy lock-up z większościowym akcjonariuszem

Zarząd Spółki w dniu 07 lutego 2023 r. zawarł umowę czasowego wyłączenia możliwości rozporządzenia akcjami typu lock-up w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect, z większościowym akcjonariuszem Spółki Panem Remigiuszem Skrzypczakiem. Zobowiązanie obowiązywać będzie przez rok od dnia 07 lutego 2023 r. i obejmować będzie 97.800.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki, reprezentujących na dzień zawarcia umowy 79%, a aktualnie 76,41% udziału w kapitale zakładowym, uprawniających do 97.800.000 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Przyjęcie zobowiązania stanowi deklarację i potwierdzenie chęci długoterminowego zaangażowania Pana Remigiusza Skrzypczaka w rozwój Spółki. Sprzedaż akcji w całości lub w części w transakcjach poza rynkiem NewConnect jest możliwa, o ile ww. akcjonariusz zapewni przystąpienie nabywcy akcji do umowy.

5.3. Przyjęcie Strategii na lata 2023-2026

W dniu 07 lutego 2023 r. Zarząd Spółki przyjął Strategię Spółki na lata 2023 – 2026.

Zarząd Spółki przeanalizował sytuację rynkową i możliwe ścieżki rozwoju działalności, w wyniku czego podjął decyzję o prowadzeniu działalności w dwóch następujących obszarach:

1. Obszar główny działalności - branża e-commerce,
2. Pozostały obszar działalności - inkubowanie projektów technologiczno-informatycznych.

W wyniku analizy rynku, o której mowa powyżej, Zarząd Spółki upatruje najkorzystniejszej ścieżki rozwoju dla Spółki w branży e-commerce. Pomimo, że rynek e-commerce cieszy się dużą popularnością i nasyceniem, to jest rynkiem wyróżniającym się w obecnych czasach dynamicznym wzrostem oraz wciąż niezagospodarowanymi niszami. Rynek ten charakteryzuje się stosunkowo niskim progiem wejścia i jest względnie otwarty na konkurencję, gdzie o przewadze konkurencyjnej decyduje zrozumienie potrzeb klientów i umiejętność ich zaspokojenia w najbardziej optymalny i satysfakcjonujący sposób, co z kolei doprowadzi do ich utrzymania i możliwości ekspansji. Internet stanowi miejsce handlu dla różnorodnych produktów oraz usług i z tego względu popularność zakupów w Internecie stale rośnie.

Jednym z pierwszych kroków wdrożenia Strategii jest zmiana firmy Spółki na E-shopping Group S.A. Uchwała Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w tej sprawie została podjęta w dniu 09 marca 2023 r. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania zmiana nie została jeszcze zarejestrowana w KRS.

Spółka rozpoczęła już prace związane z uruchomieniem działalności na rynku e-commerce. Strategia Spółki oparta jest o prowadzenie działalności poprzez własne e-sklepy, które będą działały w modelu sprzedaży dropshipping. Ten model sprzedaży związany jest z procesem logistycznym i wyróżnia się prostotą, elastycznością, niskimi kosztami stałymi dla sprzedawcy (nie trzeba posiadać własnego magazynu), a także łatwością wdrożenia modelu w przedsiębiorstwie. Po stronie sprzedawcy jest stworzenie oferty w oparciu o produkty dostępne w wybranej hurtowni, ich reklama oraz obsługa klienta i zbieranie zamówień. Natomiast po stronie hurtowni, z którą podjęto się współpracę, jest utrzymanie stanów magazynowych i dystrybucja do klienta docelowego (pakowanie i wysyłka zamówienia).

Wizją Spółki jest stworzenie rozpoznawalnego, rzetelnego multibrandowego huba pierwszego wyboru w segmencie sprzedaży internetowej w Polsce i za granicą w wyniku organicznego wzrostu i akwizycji w horyzoncie strategii. Spółka będzie realizowała tę wizję stawiając sobie za cel generowanie jak największej skali działalności przy jednoczesnej maksymalizacji przychodów i minimalizacji kosztów. Spółka będzie wykorzystywała synergii płynącą z posiadania przez jeden podmiot wielu sklepów z kilku różnych branż, w szczególności w ramach dzielenia kosztów marketingu i generowania ruchu na swoich e-sklepach.

5.4. Zmiana Statutu Spółki, w tym zmiana firmy i przedmiotu działalności

W dniu 09 marca 2023 r. odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie, podczas którego podjęto uchwałę w sprawie zmian Statutu obejmujących m.in.:

- 1) zmianę firmy na E-SHOPPING GROUP spółka akcyjna;
- 2) zmianę przedmiotu działalności na:
 - 1) PKD 46.4 – Sprzedaż hurtowa artykułów użytku domowego;
 - 2) PKD 46.5 – Sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej;
 - 3) PKD 46.6 – Sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia;
 - 4) PKD 46.73.Z – Sprzedaż hurtowa drewna, materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego;
 - 5) PKD 46.74.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego;

- 6) PKD 46.75.Z – Sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych;
- 7) PKD 46.76.Z – Sprzedaż hurtowa pozostałych półproduktów;
- 8) PKD 46.90.Z – Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana;
- 9) PKD 47.19.Z – Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach;
- 10) PKD 47.29.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałej żywności prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 11) PKD 47.41.Z – Sprzedaż detaliczna komputerów, urządzeń peryferyjnych i oprogramowania prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 12) PKD 47.51.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów tekstylnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 13) PKD 47.52.Z – Sprzedaż detaliczna drobnych wyrobów metalowych, farb i szkła prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 14) PKD 47.53.Z – Sprzedaż detaliczna dywanów, chodników i innych pokryć podłogowych oraz pokryć ściennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 15) PKD 47.54.Z – Sprzedaż detaliczna elektrycznego sprzętu gospodarstwa domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 16) PKD 47.59.Z – Sprzedaż detaliczna mebli, sprzętu oświetleniowego i pozostałych artykułów użytku domowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 17) PKD 47.61.Z – Sprzedaż detaliczna książek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 18) PKD 47.62.Z – Sprzedaż detaliczna gazet i artykułów piśmiennych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 19) PKD 47.63.Z – Sprzedaż detaliczna nagrań dźwiękowych i audiowizualnych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 20) PKD 47.64.Z – Sprzedaż detaliczna sprzętu sportowego prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 21) PKD 47.65.Z – Sprzedaż detaliczna gier i zabawek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 22) PKD 47.71.Z – Sprzedaż detaliczna odzieży prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 23) PKD 47.72.Z – Sprzedaż detaliczna obuwia i wyrobów skórzanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 24) PKD 47.73.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów farmaceutycznych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 25) PKD 47.74.Z – Sprzedaż detaliczna wyrobów medycznych, włączając ortopedyczne, prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 26) PKD 47.75.Z – Sprzedaż detaliczna kosmetyków i artykułów toaletowych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 27) PKD 47.77.Z – Sprzedaż detaliczna zegarków, zegarów i biżuterii prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 28) PKD 47.78.Z – Sprzedaż detaliczna pozostałych nowych wyrobów prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 29) PKD 47.79.Z – Sprzedaż detaliczna artykułów używanych prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach;
- 30) PKD 47.91.Z – Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet;
- 31) PKD 58.29.Z – Działalność wydawnicza w zakresie oprogramowania;
- 32) PKD 62.01.Z – Działalność związana z oprogramowaniem;
- 33) PKD 62.02.Z – Działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki;
- 34) PKD 62.03.Z – Działalność związana z zarządzaniem urządzeniami informatycznymi;
- 35) PKD 62.09.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych;

- 36) PKD 63.11.Z – Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność;
- 37) PKD 63.12.Z – Działalność portali internetowych;
- 38) PKD 63.99.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie informacji, gdzie indziej niesklasyfikowana;
- 39) PKD 64.20.Z – Działalność holdingów finansowych;
- 40) PKD 68.20.Z – Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi;
- 41) PKD 70.22.Z – Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania powyższe zmiany nie zostały jeszcze zarejestrowane w rejestrze przedsiębiorców KRS.

5.5. Zmiany w strukturze akcjonariatu

W dniu 14 lutego 2023 r. Pan Remigiusz Skrzypczak poinformował o zmianie progów określonych w art. 69 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych z poziomu 79,00% do 76,41%, na skutek rejestracji w KRS podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji serii H.

W konsekwencji powyższej transakcji, skład akcjonariatu Spółki do dnia sporządzenia niniejszego Sprawozdania wyglądał następująco:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% posiadanego kapitału zakładowego	Liczba głosów na WZ	% posiadanych głosów na WZ
1.	Remigiusz Skrzypczak	97 800 000	76,41%	97 800 000	76,41%
2.	Dariusz Zimny	8 278 970	6,47%	8 278 970	6,47%
3.	Pozostali	21 921 030	17,12%	21 921 030	17,12%
Razem		128 000 000	100,00%	128 000 000	100,00%

W dniu 07 lutego 2023 roku doszło do zawarcia umowy czasowego wyłączenia możliwości rozporządzenia akcjami typu lock-up w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect, z większościowym akcjonariuszem Spółki Panem Remigiuszem Skrzypczakiem ("Umowa"). Zobowiązanie obowiązywać będzie przez rok od dnia 07 lutego 2023 roku i obejmować będzie 97.800.000 akcji zwykłych na okaziciela Spółki.

6. Przewidywany rozwój jednostki

W związku z opublikowaną w dniu 07 lutego 2023 r. Strategią Spółki na lata 2023 – 2026, Spółka zamiesza prowadzić działalność w dwóch następujących obszarach:

- Obszar główny działalności - branża e-commerce,
- Pozostały obszar działalności - inkubowanie projektów technologiczno-informatycznych.

Jednym z pierwszych kroków wdrożenia Strategii jest zmiana firmy Spółki na E-shopping Group S.A. Uchwała Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia w tej sprawie została podjęta w dniu 09 marca 2023 r. Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania zmiana nie została jeszcze zarejestrowana w KRS.

Na dzień sporządzenia niniejszego Sprawozdania Spółka uruchomiła już 5 sklepów internetowych w

modelu sprzedaży dropshipping. Planowane działania Spółki na najbliższy okres służące realizacji celu to sukcesywne zwiększanie zatrudnienia, rozbudowanie kompetencji zespołu w zakresie marketingu e-sklepów na późniejszym etapie działalności, zbudowanie własnego zespołu analityków branżowych w celu śledzenia ruchu w witrynach, a także agregowanie zachowań klientów i danych dotyczących sprzedaży, aby optymalizować decyzje biznesowe i stale poprawiać ogólną wydajność.

W pierwszym półroczu 2023 r. Spółka będzie finansowała e-sklepy, ich infrastrukturę i reklamę oraz zatrudnienie ze środków pozyskanych z podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego w drodze emisji 4.200.000 akcji serii H. Zarząd Spółki bierze pod uwagę możliwość podjęcia kolejnej uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego do maksymalnej kwoty wynikającej z upoważnienia.

W dalszej perspektywie Spółka zamierza finansować strategię dwutorowo: ze środków własnych wygenerowanych przez e-sklepy oraz z kolejnych emisji papierów wartościowych w celu dokapitalizowania rozwoju działalności. Wielkość emisji będzie dopasowana do zapotrzebowania kapitałowego Spółki w danym momencie. Decyzja o przeprowadzeniu oferty publicznej bądź uplasowania emisji papierów wartościowych wśród inwestorów, z którymi Zarząd na bieżąco utrzymuje kontakty będzie podejmowana w konkretnej sprawie w zależności od aktualnych potrzeb.

Równolegle w ramach strategii Spółka będzie także rozwijała gałąź działalności związaną z inkubowaniem projektów technologiczno-informatycznych (działalność software house). Na obecnym etapie działalności w tej gałęzi Spółka ma już wybrane dwa projekty, które zamierza rozwijać, a następnie doprowadzić do komercjalizacji, mianowicie są to:

1. StockJobs – platforma internetowa wspierająca podmioty rynku kapitałowego w zakresie rekrutacji, utrzymania i rozwoju pracowników, a osoby poszukujące pracy w znalezieniu odpowiedniego zatrudnienia umożliwiającego pełne wykorzystanie ich potencjału;
2. goDeals – aplikacja on-line służąca do generowania najczęściej występujących w obrocie gospodarczym umów, w oparciu o drafty znajdujące się w zasobach aplikacji oraz szczegółowe informacje dotyczące m.in.: stron umowy/przedmiotu umowy/ceny/wynagrodzenia/terminu, uzupełniane przez użytkowników aplikacji.

W przyszłości Spółka nie wyklucza inkubowania kolejnych, nowych projektów technologiczno-informatycznych z sektora fintech, legaltech, a także projektów dedykowanych branży e-commerce.

7. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w okresie sprawozdawczym nie prowadziła działalności w ramach badań oraz rozwoju.

8. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Wartość przychodów netto ze sprzedaży w 2022 r. wyniosła 57.500,00 zł.

Usługi obce zmniejszyły się o 689.608,01 zł i wyniosły w 2022 r. 248.046,42 zł w porównaniu z kwotą 937.654,43 zł z roku 2021.

Strata netto Spółki za rok 2022 wyniosła 229.265,27 zł.

Na dzień 31.12.2022 r. suma bilansowa Spółki wyniosła 413.371,52 zł.

Najistotniejszą kategorię w porównywanych okresach po stronie aktywów stanowiły aktywa obrotowe, których wartość wyniosła 297.539,23 zł oraz aktywa trwałe o wartości 115 832,29 zł (31.12.2022 r.).

Poziom zobowiązań krótkoterminowych na koniec 2022 r. wynosił 345.220,90 zł.

Wartość kapitałów własnych na dzień 31.12.2022 r. wyniosła 11.466,23 zł.

9. Nabycie akcji własnych

Spółka nie nabywała akcji własnych w roku obrotowym 2022.

10. Oddziały (zakłady) jednostki

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

11. Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy, nie wiadomo jak konflikt ten wpłynie na działalność gospodarczą jednostki. Kierownictwo na bieżąco obserwuje sytuację gospodarczą na rynkach światowych i stara się ocenić wpływ tych zmian na działalność Spółki. Kierownictwo Spółki nie stwierdziło negatywnego wpływu tej sytuacji na działalność Spółki, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

12. Wpływ COVID-19 na działalność Spółki:

Wprowadzony 20 marca 2020 roku stan epidemii (Pandemia COVID-19 wywołany przez koronawirusa SARS-CoV-2) w Polsce nie miał istotnego wpływu na parametry finansowe Spółki osiągnięte za rok 2022 roku. Zagrożenie związane z rozprzestrzenianiem się koronawirusa znalazło natomiast odzwierciedlenie w zmianie zasad organizacji pracy przez m.in. wprowadzenie możliwości pracy zdalnej, zabezpieczenie środków dezynfekcji dla pracowników czy reorganizację przestrzeni, aby zapewnić warunki pracy zgodne z zaleceniami GIS. Do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego za rok 2022 sytuacja związana z epidemią koronawirusa nie miała istotnego wpływu na działalność Spółki ani nie wywołała konieczności korekt w sprawozdaniu finansowym za 2021 rok, a jedynie konieczność stosownego ujawnienia.

13. Czynniki ryzyka dla Spółki:

Ryzyko związane z krótkim okresem działalności Spółki w branży e-commerce i IT

Zarząd Spółki przeanalizował sytuację rynkową i możliwe ścieżki rozwoju działalności dla Emitenta, w wyniku czego podjął decyzję o prowadzeniu działalności w dwóch następujących obszarach:

1. Obszar główny działalności -> branża e-commerce,
2. Pozostały obszar działalności -> inkubowanie projektów technologiczno-informatycznych.

Spółka rozpoczęła działalność w branży e-commerce z początkiem 2023 r., natomiast w branży IT podjęła pierwsze działania w 2022 r. W obu przypadkach Spółka jest na początkowym etapie działalności, ale należy brać pod uwagę, że Zarząd Spółki dokonał analizy rynku pod kątem wyboru takich źródeł przychodu, które pozwolą na w miarę szybką poprawę rentowności Spółki i przyczynią się do dynamicznego rozwoju Spółki. Rynek e-commerce w Polsce to jedna z najprężniej rozwijających się gałęzi gospodarki.

Emitent podkreśla, że dotychczas nie prowadził działalności w branży e-commerce, a zatem nie posiada bazy klientów czy danych o wcześniejszej sprzedaży, które umożliwiałyby np. analizę potrzeb klientów oraz lepsze dostosowanie własnej oferty do tych wymagań. Ze względu na krótkie prowadzenie działalności, Emitent nie posiada także długookresowych relacji z dostawcami i hurtownikami, a pomimo zamiaru rozpoczynania współpracy tylko z tymi dostawcami i hurtownikami, którzy dają rękojmię wysokiej jakości towarów oraz obsługi zamówień, współpraca może okazać się mniej satysfakcjonująca dla Emitenta, co może wymagać w negatywnym scenariuszu nawet zmiany dostawcy produktów w danej branży na nowego i poniesienia dodatkowych kosztów.

Istnieje także ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie w krótkim czasie osiągnąć oczekiwanej pozycji na rynkach, na których podjęła działalność, w szczególności w branży e-commerce, jak i pozyskać odpowiedniej liczby klientów, co w konsekwencji może utrudnić efektywne konkurowanie na rynku. Niemniej jednak Emitent dokłada wszelkich starań, aby prowadzone sklepy internetowe posiadały szeroki asortyment, na który jest popyt, a klient miał obsługę o wysokiej jakości.

Ryzyko związane z osiąganymi przychodami

Spółka, od momentu sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa i zmian w strukturze właścicielskiej, które miały miejsce w 2021 r., do teraz, nie generowała przychodów. Zarząd Spółki poszukiwał kierunków rozwoju dla Emitenta, które przyczynią się do możliwie szybkiego uzyskania rentowności i dynamicznego rozwoju działalności. Spółka uruchomiła 5 sklepów internetowych, które pozwolą na realizację wyżej wymienionego celu. Emitent zaczął generować przychody z działalności, ale pierwsze wyniki będą widoczne dopiero w wynikach I kw. 2023 r.

W związku z powyższym Emitent na początkowym etapie działalności w e-commerce nie jest w stanie oszacować jaki będzie poziom przychodów z uruchomionych e-sklepów. Istnieje ryzyko, że w pierwszym okresie działalności poziom przychodów nie pokryje kosztów związanych z uruchomieniem sklepów i ich obsługą oraz prowadzeniem działań marketingowych. W celu zmniejszenia przedmiotowego ryzyka Spółka stale kontroluje ponoszone koszty na działalność oraz zainwestowała w reklamę sklepów, która powinna przełożyć się na generowanie większych przychodów.

Należy też wskazać, że drugim obszarem działalności jest inkubowanie projektów technologiczno-informatycznych. Spółka zaangażowała się w realizację dwóch projektów, jednakże przychody z tej gałęzi działalności pojawią się dopiero w momencie komercjalizacji projektów poprzez ich samodzielne uruchomienie i wdrożenie na rynek lub ich sprzedaż. Spółka zakłada, że co najmniej jeden projekt zostanie zakończony i przeznaczony do komercjalizacji do końca 2023 r. Do tego momentu Spółka nie będzie osiągała przychodów z tej gałęzi działalności.

Ryzyko związane z finansowaniem działalności

Dotychczasowa działalność Spółki była głównie finansowana przez większościowych akcjonariuszy oraz ze środków z emisji papierów wartościowych. We wrześniu 2022 r. oraz w styczniu 2023 r. Spółka

przeprowadziła dwie emisje akcji (seria G i H) w wyniku podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego. Spółka w ten sposób pozyskała łącznie 720.000,00 zł. Zarząd Spółki bierze pod uwagę możliwość podjęcia uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego do maksymalnej kwoty wynikającej z upoważnienia tj. do łącznej kwoty w ramach wszystkich podwyższeń kapitału zakładowego w drodze kapitału docelowego nie większej niż o 9.060.000,00 zł. Uzyskane środki zostałyby przeznaczone na bieżącą działalność związaną z prowadzeniem sklepów internetowych. Natomiast rozwój uruchomionych e-sklepów ma przełożyć się na osiąganie przez nie wystarczających przychodów, które będą pokrywać co najmniej koszty ich prowadzenia. W późniejszych okresach Spółka zamierza finansować działalność ze środków własnych generowanych przez sklepy internetowe oraz poprzez ewentualne kolejne emisje papierów wartościowych.

Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskać finansowania na swoją działalność, co skutkowałoby ograniczeniem lub w skrajnym przypadku zaprzestaniem działalności. Wystąpienie powyższego ryzyka może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z postępowaniami sądowymi

Spółka jest stroną w czterech postępowaniach sądowych, które dotyczą spraw mających miejsce przed kluczowymi zmianami właścicielskimi Spółki. Emitent został pozwany na łączną na kwotę 183.985,00 zł. W trzech postępowaniach Spółka wniosła sprzeciw od nakazu zapłaty, zaś w czwartej odpowiedź na pozew. Na obecnym etapie postępowań Emitent nie jest w stanie określić jak one się zakończą. W opinii Emitenta pozwy są bezzasadne jednakże decyzję będzie podejmował sąd. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że Spółka będzie musiała zapłacić całość lub część spornych należności, co może negatywnie wpłynąć na jej sytuację finansową.

Ryzyko związane z realizacją strategii Spółki

Na działalność Spółki ma wpływ wiele nieprzewidywalnych i niezależnych od niej czynników, takich jak przepisy prawa, intensyfikacja konkurencji, spadek zainteresowania usługami/produktami oferowanymi przez Spółkę, dynamiczny rozwój technologiczny, trudności w zdobywaniu nowych rynków, lub zbyt mała liczba odpowiednio wykwalifikowanych, strategicznych pracowników, kluczowych z punktu widzenia Spółki. Ich zaistnienie może utrudniać bądź uniemożliwiać realizację założonych celów strategicznych. Planowany przez Spółkę rozwój oznacza obciążenie zasobów operacyjnych, ludzkich i finansowych. Powodzenie strategii rozwoju Spółki będzie w dużej mierze zależne od jej zdolności do zatrudniania i szkolenia nowych pracowników, skutecznego i efektywnego zarządzania projektami, produkcją i sprzedażą produktów/usług, a także od zarządzania finansowego, efektywnej kontroli jakości, czy intensyfikacji działań marketingowych. Nieoczekiwane trudności w zarządzaniu zmianami lub wszelka niezdolność Spółki do zarządzania wzrostem może mieć istotny niekorzystny wpływ na realizację jej strategii. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Spółka zmniejsza przedmiotowe ryzyka poprzez takie działania jak: bieżąca analiza rynku, na którym prowadzi działalność, trzymanie się określonego budżetu czy minimalizacja kosztów.

Ryzyko związane z jakością oferowanych produktów oraz wizerunkiem Spółki

Emitent prowadząc swoją działalność w branży e-commerce uzależniony jest od prawidłowego kształtowania swojego wizerunku. Ewentualne pogorszenie reputacji Emitenta może spowodować utratę zaufania klientów do tworzonej marki i w rezultacie do zmniejszenia zainteresowania e-sklepami Spółki

oraz ich ofertą. Utrata lub pogorszenie wizerunku może negatywnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

Wizerunek Spółki będzie zależny przede wszystkim od jakości oferowanych produktów oraz obsługi sprzedaży. Emitent będzie sprzedawał produkty w całości pochodzące od zewnętrznych podmiotów, a ze względu na przyjęty model działalności – nie będzie prowadził samodzielnie kontroli każdego produktu przed jego wydaniem do doręczenia. W przypadku sprzedaży produktów wadliwych, o niskiej jakości lub nieposiadających cech opisanych przez dystrybutora, narażony będzie wizerunek Spółki. W przypadku pojawienia się negatywnych opinii o prowadzonych przez Emitenta sklepach, pozyskanie nowych klientów może być utrudnione, a Spółka może być zmuszona do ponoszenia większych kosztów na działania marketingowe.

Spółka jest na początkowym etapie działalności i zaczyna dopiero budowanie marki na rynku e-commerce. Planowane działania w celu zmniejszenia powyższego ryzyka to m.in. odpowiedni marketing sklepów internetowych, wypracowanie zaufania klientów poprzez profesjonalną obsługę klienta i zamówienia.

Ryzyko związane ze sprzedażą w modelu dropshipping'owym

Spółka uruchomiła pięć sklepów internetowych działających w modelu sprzedaży zwanej dropshipping. Model ten polega na tym, że rolą Spółki jako e-sklepu jest zbieranie zamówień, obsługa klienta i płatności oraz zebranie danych do wysyłki, a proces logistyczny (spakowanie i wysyłka zamówienia) jest przeniesiony na zewnętrzną hurtownię/dystrybutora. Zaletą sprzedaży w modelu dropshipping jest brak konieczności posiadania własnego magazynu przez sklep internetowy oraz brak ryzyka niesprzedanych produktów. Ryzyko inwestycji, w e-sklep działający w takim modelu, jest niskie, ponieważ kapitał potrzebny na start jest stosunkowo niewielki. Baza produktowa sklepu jest bardzo elastyczna, ponieważ Spółka decyduje z jaką hurtownią podejmie współpracę i jaki asortyment będzie oferować u siebie.

Ryzyko jakie istnieje w modelu dropshipping'owym to brak kontroli przez sprzedawcę nad procesem spakowania i wysyłki zamówienia do klienta. Spółka ma ograniczoną możliwość kontroli jakości każdego zamówienia, a także np. dotrzymania terminów wysłania zamówienia. Przy czym Spółka zamierza zminimalizować to ryzyko poprzez wybór solidnych i profesjonalnych hurtowni, które jednocześnie umożliwią też łatwe zintegrowanie się z jej platformą. Spółka przeprowadziła research hurtowni oferujących sprzedaż w modelu dropshipping i podjęła współpracę z partnerami godnymi zaufania.

Ryzyko związane z rentownością e-sklepów

Spółka podjęła decyzję o uruchomieniu sklepów internetowych w następujących branżach: narzędzia, dodatki do domu i ogrodu, artykuły przemysłowe, chemia domowa, zabawki, kosmetyki, suplementy. Istnieje ryzyko, że osiągnane przychody ze sprzedaży produktów z ww. kategorii nie będzie wystarczające na pokrycie kosztów prowadzenia e-sklepów. Może wiązać się to z nieadekwatną do panujących na rynku trendów ofertą produktową lub dużym nasyceniem w danej branży produktów, co będzie przekładało się na mniejsze zainteresowanie klientów ofertą Spółki.

W celu zmniejszenia ryzyka prowadzenia nierentownego sklepu internetowego, Spółka będzie weryfikowała i oceniała rentowność sklepu po upływie dwóch kwartałów od momentu uruchomienia. Spółka przyjęła założenie, że przychód sklepu musi co najmniej pokrywać koszty związane z jego prowadzeniem, w tym prowadzonymi działaniami marketingowymi. W przypadku braku osiągnięcia takiej rentowności zostanie podjęta decyzja o zamknięciu e-sklepu. W zależności od asortymentu oferowanego przez zamykany e-sklep, będzie on przesuwany do innego e-sklepu lub w ogóle wycofany z oferty Spółki.

W przypadku podjęcia decyzji o zamknięciu danego e-sklepu Spółka rozważy także możliwość uruchomienia w tej witrynie sklepu z innym asortymentem, w tym we współpracy z innym dostawcą lub hurtownią.

Ponadto Spółka w celu zmniejszenia przedmiotowego ryzyka będzie dokonywała bieżącej analizy rynku e-commerce i poszukiwała branż, które cieszą się dużym popytem lub branż niszowych, które warto zagospodarować. W ramach strategii na lata 2023 – 2026 Spółka planuje zbudowanie własnego zespołu analityków branżowych w celu śledzenia ruchu w witrynach, agregowanie zachowań klientów i danych dotyczących sprzedaży, aby optymalizować decyzje biznesowe i stale poprawiać ogólną wydajność.

Ryzyko związane z odpowiedzialnością sprzedawcy

Model dropshipping'owy zakłada, że procesem logistycznym zajmuje się wybrana hurtownia lub dostawca. Należy wskazać, że pomimo wyboru uproszczonego modelu logistycznego, Spółkę jako sprzedawcę obowiązują takie same przepisy jak innych sprzedawców (prawo podatkowe, konsumenckie czy RODO). Obsługą posprzedażową zamówienia zajmuje się zarówno sklep jak i hurtownia tj. klient zgłasza chęć zwrotu lub reklamacji do sklepu, następnie sklep przekazuje klientowi szczegóły dotyczące procesu zwrotu lub reklamacji, natomiast ostateczna weryfikacja zwracanego lub reklamowanego towaru jest dokonywana przez hurtownię. Zgodnie z przepisami ustawy z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny, w terminie czternastu dni od otrzymania zamówionego towaru, konsument ma prawo jego zwrotu bez podania przyczyn w ramach odstąpienia od umowy. Sklep ponosi standardową odpowiedzialność przez 2 lata od daty zakupu w przypadku niezgodności towaru z umową zgodnie z art. 10 ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej z 27 lipca 2002 r. Zgodnie z regulaminami e-sklepów Spółki, klient traci uprawnienia określone w w/w ustawie, jeżeli przed upływem dwóch miesięcy od stwierdzenia niezgodności towaru z umową nie zawiadomi sklepu o tym fakcie.

W przypadku dużej liczby zwrotów lub reklamacji istnieje ryzyko wystąpienia dodatkowych kosztów po stronie Spółki, a także mogą wystąpić problemy z płynnością w sytuacjach, w których Spółka będzie musiała w krótkim czasie rozliczyć i dokonać dużej liczby zwrotów środków pieniężnych klientom w związku ze zwracaniem lub reklamowaniem towarem. Spółka zmniejsza powyższe ryzyko, poprzez dobór odpowiedniego asortymentu do swojej oferty jak i podejmuje współpracę z hurtowniami godnymi zaufania, co powinno w przyszłości przełożyć się na zmniejszenie liczby zwrotów jak i reklamacji.

Ryzyko związane z reklamą

Najistotniejszym kosztem prowadzenia działalności na rynku e-commerce w modelu dropshippingowym będzie ponoszenie kosztów na działania marketingowe w celu pozyskania nowych klientów i zamówień. W związku z rozpoczęciem działalności na rynku e-commerce, w celu rozreklamowania sklepów internetowych Spółki, Zarząd Emitenta zawarł umowę z agencją reklamową na okres jednego roku, która przeprowadzi kampanię reklamową. Na początku zostanie przeprowadzona kampania reklamowa w kanale internetowym.

Od efektywności działań marketingowych będą zależne przychody Emitenta, których wysokość następnie będzie wpływać na budżety działań marketingowych w kolejnych okresach. Istnieje ryzyko, że poniesione koszty marketingowe nie przyniosą oczekiwanych przez Spółkę korzyści, tj. wzrostu liczby klientów i zamówień, a przez to przychodów ze sprzedaży. Ze względu na błędnie prowadzone działania marketingowe, część prowadzonych przez Emitenta sklepów może nie uzyskać przychodów, które pozwolą na pokrycie prowadzonych działań marketingowych, dlatego w celu dalszego prowadzenia działalności marketingowej, konieczne będzie wykorzystanie środków generowanych przez inne sklepy,

zakończenie prowadzenia danego sklepu lub pozyskanie finansowania zewnętrznego. Spółka stara się minimalizować przedmiotowe ryzyko wybierając do współpracy wyspecjalizowany podmiot (agencja reklamowa).

Ryzyko związane z cyberbezpieczeństwem i ochroną danych osobowych

Prowadząc działalność na rynku e-commerce należy brać pod uwagę ryzyka charakterystyczne dla sieci Internet jak możliwość włamania na stronę internetową, podszywanie się pod e-sklep, czy też kradzież lub wyciek danych osobowych klientów. Spółka zmniejsza wystąpienie powyższych ryzyk poprzez zabezpieczanie stron internetowych sklepów.

Ponadto Spółka ma obowiązek przestrzegania przepisów dot. ochrony danych osobowych zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE („RODO”). Spółka wdrożyła odpowiedni procedury w swoim przedsiębiorstwie i przetwarza tylko niezbędne do prowadzenia swojej działalności dane osobowe.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek e-commerce jest duży i zrzesza wielu przedsiębiorców. Emitent nie identyfikuje bezpośredniej konkurencji w postaci konkretnych podmiotów, natomiast należy brać pod uwagę, że Spółka konkuruje wśród sprzedawców działających w modelu dropshipping’owym. Model ten jest prosty i łatwy do wdrożenia w przedsiębiorstwie oraz nie wymaga dużych środków na rozpoczęcie działalności, co umożliwia sprzedaż w takim modelu praktycznie każdemu podmiotowi, który chce prowadzić działalność e-commerce. Spółka dokłada wszelkich starań by pozyskać klientów. W tym celu przeprowadza kampanię reklamową w Internecie oraz oferuje bardziej atrakcyjne ceny produktów od konkurencji poprzez zmniejszenie marży. Jednakże nie można wykluczyć zwiększenia konkurencji w sprzedaży dropshipping, co może negatywnie wpłynąć na przychody ze sprzedaży Spółki.

Ryzyko związane z rozwojem inkubowanych projektów IT

Spółka podjęła się rozwoju dwóch projektów technologiczno-informatycznych we współpracy z zewnętrznymi software housami. Ten rodzaj działalności wiąże się z ponoszeniem kosztów na wypracowanie i ukończenie projektu, a perspektywa komercjalizacji i uzyskania przepływów pieniężnych z poszczególnych projektów może być odległa w czasie. Zarząd Spółki szacuje, że do końca 2023 r. uda się zakończyć prace nad co najmniej jednym projektem i przeznaczyć go do komercjalizacji.

Istnieje ryzyko, że wystąpią opóźnienia w realizacji projektów i Spółka nie ukończy prac nad projektami w zakładanym terminie, co przełoży się też na późniejszą komercjalizację. Należy mieć na uwadze, że działalność w formie inkubatora projektów jest działalnością drugorzędną, w związku z tym większość środków finansowych i zasobów ludzkich jest przesunięta do branży e-commerce. Może dojść do sytuacji, w której Spółka uzna, że należy dopracować dany projekt i/lub będzie konieczne zwiększenie budżetu, co może wpłynąć na konieczność pozyskania dodatkowych środków finansowych i wydłużenie prac nad danym projektem.

Spółka zmniejsza powyższe ryzyka poprzez prowadzenie prac zgodnie z przyjętym wewnętrznym harmonogramem.

Ryzyko związane z komercjalizacją inkubowanych projektów IT

Po ukończeniu prac nad danym projektem, Spółka będzie wybierała odpowiednią ścieżkę komercjalizacji. Spółka nie wyklucza, że w tym celu będzie potrzebna pozyskania partnera do współpracy przy komercjalizacji. Sposób wdrożenia projektu będzie zależny od rodzaju wypracowanego produktu i sytuacji rynkowej. Emitent wybierze najkorzystniejsze finansowo rozwiązanie dla Spółki, które może oznaczać także sprzedaż wypracowanego produktu innej osobie prawnej lub fizycznej. Jednakże Spółka będzie brała także pod uwagę możliwość korzyści finansowych dla Spółki z samodzielnej sprzedaży usług oferowanych przez projekt i rozważy wydzielenie projektu do specjalnie utworzonej spółki celowej.

Na obecnym etapie prac nad dwoma projektami i perspektywy przeznaczenia co najmniej jednego z nich do komercjalizacji do końca 2023 r., Emitent nie jest w stanie określić jaka ścieżka komercjalizacji będzie odpowiednia dla danego projektu. Jednakże istnieje ryzyko, że wypracowany produkt/usługa nie osiągną wartości lub nie będą generowały przychodów na jakie liczył Emitent. Może okazać się, że nie uda się pokryć w całości poniesionych kosztów na wytworzenia produktu/usługi, ze środków pozyskanych z komercjalizacji, w czasie jaki zakładał Emitent. Ponadto Spółka może mieć trudności z pozyskaniem zainteresowanych partnerów do współpracy przy komercjalizacji projektu lub ofert nabycia projektów, co przy decyzji o braku zamiaru prowadzenia samodzielnej komercjalizacji, może wiązać się z koniecznością zakończenia projektu lub jego czasowego wstrzymania.

Ryzyko związane z pozyskaniem nowych projektów IT

Spółka angażuje się w projekty polegające na rozwoju koncepcji, tworzeniu, ochronie oraz komercjalizacji innowacyjnych produktów i usług. Dzięki dobremu zrozumieniu tego rynku oraz doświadczonej kadrze zarządzającej Spółki jest w stanie zidentyfikować i opracowywać nowe potencjalnie opłacalne projekty oraz w trakcie procesu ich realizacji, podejmować decyzje o ewentualnym niekontynuowaniu prac badawczych w razie ich niepowodzenia na wczesnym etapie rozwoju. Nie można jednak całkowicie wykluczyć, że Spółka nie będzie w stanie rozwijać i rozszerzać portfolio o kolejne projekty o wysokim potencjale komercjalizacyjnym. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa w zakresie projektów IT

Realizacja planów Spółki może zależeć od unikalnych rozwiązań projektowych z sektora fintech, legaltech, e-commerce, tajemnic handlowych, know-how i innych danych, które uważa się za tajemnice Spółki. Ich ochronę powinny zapewniać umowy zawarte pomiędzy Spółką, a kluczowymi współpracownikami czy konsultantami, zastrzegające konieczność zachowania poufności. Nie ma jednak pewności, że te umowy będą przestrzegane. Może to doprowadzić do wejścia w posiadanie takich danych przez konkurencję. Spółka nie jest w stanie także wykluczyć wniesienia przeciwko niej ewentualnych roszczeń, związanych z nieuprawnionym przekazaniem tajemnic handlowych osób trzecich. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

Podstawowym celem strategicznym Spółki jest budowanie trwałego wzrostu wartości dla akcjonariuszy. Osiągane przez Spółkę wyniki finansowe są natomiast w dużym stopniu uzależnione od panującej w kraju sytuacji gospodarczej. Realizacja przez Spółkę celów strategicznych jest uwarunkowana w określonym zakresie czynnikami makroekonomicznymi, zwłaszcza polityką rządu i decyzjami podejmowanymi przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej. Tempo wzrostu gospodarczego oraz wysokość stóp procentowych mają znaczący wpływ na efektywność działań operacyjnych Spółki. Jednakże należy

zwrócić uwagę, iż niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym dla przedsiębiorstw nie oznaczają każdorazowo pogorszenia się warunków działania Spółki.

Ryzyko związane z sytuacją polityczno-gospodarczą na terytorium Ukrainy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy, nie wiadomo jak ewentualne rozwinięcie się konfliktu mogłoby wpłynąć na działalność Spółki. Kierownictwo na bieżąco obserwuje sytuację gospodarczą na rynkach światowych i stara się ocenić wpływ tych zmian na działalność Spółki. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego Zarząd Spółki nie stwierdził negatywnego wpływu tej sytuacji na działalność Spółki, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

14. Instrumenty finansowe:

W okresie od 01 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2022 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

15. Istotne informacje dla oceny jednostki – wskaźniki finansowe i niefinansowe, łącznie z informacjami dotyczącymi zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego.

Spółka nie wykorzystuje dodatkowych wskaźników finansowych i niefinansowych do oceny sytuacji jednostki. Charakter działalności Spółki nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne.

Bartłomiej Denis-Świerszcz – Prezes Zarządu