



MILTON ESSEX

**Raport kwartalny z działalności
MILTON ESSEX SPÓŁKI AKCYJNEJ
IV kwartał 2024 roku**

14 lutego 2025 r.

SPIS TREŚCI

1. INFORMACJE O EMITENCIE	3
2. ZESTAWIENIE DANYCH FINANSOWYCH ZA I KWARTAŁ 2024 ROKU	4
2.1. BILANS.....	4
2.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	5
2.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM	6
2.4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH	8
3. INFORMACJE O ZASADACH PRZYJĘTYCH PRZY SPORZĄDZANIU RAPORTU, W TYM INFORMACJE O ZMIANACH STOSOWANYCH ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI	10
3.1. WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE ORAZ ŚRODKI TRWAŁE	10
3.2. INWESTYCJE	10
3.3. LEASING	10
3.4. NALEŻNOŚCI DŁUGOTERMINOWE, NALEŻNOŚCI KRÓTKOTERMINOWE I ROSZCZENIA, INNE NIŻ ZAKLASYFIKOWANE JAKO AKTYWA FINANSOWE	10
3.5. RZECZOWE AKTYWA OBROTOWE	10
3.6. ŚRODKI PIENIĘŻNE	11
3.7. ROZLICZENIA MIĘDZYOKRESOWE	11
3.8. ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE I KRÓTKOTERMINOWE	11
3.9. KAPITAŁY WŁASNE	11
3.10. REZERWY	11
3.11. ROZLICZENIA Z ZAGRANICĄ	11
3.12. UZNAWANIE PRZYCHODÓW I KOSZTÓW	11
3.13. PODATEK DOCHODOWY.....	12
3.14. INSTRUMENTY FINANSOWE	12
3.15. ZMIANY PRZYJĘTYCH ZASAD POLITYKI RACHUNKOWOŚCI	12
4. OMÓWIENIE WYNIKÓW FINANSOWYCH OSIĄGNIĘTYCH W IV KWARTALE 2024 ROKU.....	12
5. KOMENTARZ ZARZĄDU EMITENTA DO OKOLICZNOŚCI I ZDARZEŃ ISTOTNIE WPŁYWAJĄCYCH NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA, JEGO WYNIKI FINANSOWE I WYNIKI OSIĄGNIĘTE W IV KWARTALE 2024 ROK.....	13
6. OPIS STANU REALIZACJI DZIAŁAŃ I INWESTYCJI EMITENTA ORAZ HARMONOGRAM ICH REALIZACJI ..	19
7. STRUKTURA AKCJONARIATU EMITENTA ZE WSKAZANIEM AKCJONARIUSZY POSIADAJĄCYCH, NA DZIEŃ PRZEKAZANIA RAPORTU, CO NAJMNIEJ 5% GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU.	28

1. Informacje o emitencie

Nazwa i forma prawna	Milton Essex Spółka Akcyjna
Adres siedziby	Ul. Żołą 42a 02-815 Warszawa Województwo - Mazowieckie Powiat – Warszawa Gmina – Mokotów
NIP	521-369-54-48
REGON	361375246
E-mail	office@miltonessex.eu
Strona internetowa	http://miltonessex.eu
Podstawowy przedmiot działalności	3250Z 1812Z 3299Z 4646Z 4774Z 4791Z 5829Z 6201Z 7010Z 7120Z 7219Z 7490Z 7740Z 8690Z
KRS oraz organ prowadzący rejestr	Spółka wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000609507
Zarząd	Jacek Stępień – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza	Iwona Kaczyńska-Stępień – Przewodnicząca Rady Nadzorczej Prof. Stanisław Kłosowicz – Członek Rady Nadzorczej Prof. Edward Stanowski – Członek Rady Nadzorczej Andrzej Gocyła – Członek Rady Nadzorczej Paweł Łukasiewicz - Członek Rady Nadzorczej

2. Zestawienie danych finansowych za I kwartał 2024 roku

2.1. Bilans

(dane w PLN)	Stan na 31.12.2024	Stan na 31.12.2023
AKTYWA		
A. AKTYWA TRWAŁE	1 120 388,23 zł	382 949,95 zł
I. Wartości niematerialne i prawne	1 097 616,80 zł	357 200, 00 zł
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	994 020,54 zł	0,00 zł
2. Wartość firmy	0,00 zł	0,00 zł
3. Inne wartości niematerialne i prawne	103 596,26 zł	357 200,00 zł
4. Zaliczka na wartości niematerialne i prawne	0,00 zł	0,00 zł
II. Rzeczowe aktywa trwałe	17 428,43 zł	20 406,95 zł
1. Środki trwałe	17 428,43 zł	20 406,95 zł
2. Środki trwałe w budowie	0,00 zł	0,00 zł
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	0,00 zł	0,00 zł
III. Należności długoterminowe	0,00 zł	0,00 zł
IV. Inwestycje długoterminowe	5 343,00 zł	5 343,00 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,00 zł	0,00 zł
B. AKTYWA OBROTOWE	7 377 541,23 zł	7 482 309,19 zł
I. Zapasy	0,00 zł	0,00 zł
1. Materiały	0,00 zł	0,00 zł
2. Półprodukty i produkty w toku	0,00 zł	0,00 zł
3. Produkty gotowe	0,00 zł	0,00 zł
4. Towary	0,00 zł	0,00 zł
5. Zaliczki na dostawy i usługi	0,00 zł	0,00 zł
II. Należności krótkoterminowe	44 796,12 zł	64 705,62 zł
1. Należności od jednostek powiązanych	0,00 zł	0,00 zł
2. Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00 zł	0,00 zł
3. Należności od pozostałych jednostek	44 796,12 zł	64 705,62 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe	14 080,92 zł	1 424 805,95 zł
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe	14 080,92 zł	1 424 805,95 zł
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	0,00 zł	0,00 zł
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	7 318 664,19 zł	5 992 797, 62 zł
C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	0,00 zł	0,00 zł
D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE	0,00 zł	0,00 zł
AKTYWA RAZEM:	8 497 929,46 zł	7 865 259,14 zł

(dane w PLN)	Stan na 31.12.2024	Stan na 31.12.2023
PASYWA		
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	1 800 446,86 zł	1 650 264,82 zł
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł

II. Kapitał (fundusz) zapasowy	6 470 835,50	6 470 835,50
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny	0,00 zł	0,00 zł
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,00 zł	0,00 zł
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-6 372 337,68 zł	-5 759 657,32 zł
VI. Zysk (strata) netto	150 182,04	-612 680,36 zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	0,00 zł	0,00 zł
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	6 697 482,60 zł	6 214 994,32 zł
I. Rezerwy na zobowiązania	0,00 zł	0,00 zł
II. Zobowiązania długoterminowe	0,00 zł	0,00 zł
III. Zobowiązania krótkoterminowe	74 817,28 zł	172 160,97 zł
1. Wobec jednostek powiązanych	0,00 zł	0,00 zł
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00 zł	0,00 zł
3. Wobec pozostałych jednostek	74 817,28 zł	172 160,97 zł
4. Fundusze specjalne	0,00 zł	0,00 zł
IV. Rozliczenia międzyokresowe	6 622 665,32 zł	6 042 833,35 zł
PASYWA RAZEM:	8 497 929,46 zł	7 865 259,14 zł

2.2. Rachunek zysków i strat

(dane w PLN)	od 01.10.2024 do 31.12.2024	od 01.10.2023 do 31.12.2023	Narastająco za okres od 1.01.2024 do 31.12.2024	Narastająco za okres od 1.01.2023 do 31.12.2023
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi,	162,60 zł	42 300,00 zł	621 732,60 zł	401 660,00 zł
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	162,60 zł	42 300,00 zł	621 732,60 zł	401 570,00 zł
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - wartość dodatnia, zmniejszenie - wartość ujemna)	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	90,00 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	145 717,09 zł	153 521,66 zł	598 792,19 zł	1 741 018,68 zł
I. Amortyzacja	67 945,65 zł	744,64 zł	256 582,26 zł	200 759,88 zł
II. Zużycie materiałów i energii	451,20 zł	8 911,40 zł	3 463,18 zł	25 111,66 zł
III. Usługi obce	40 492,82 zł	36 321,37 zł	163 898,93 zł	721 360,86 zł
IV. Podatki i opłaty	6 576,00 zł	1 235,00 zł	14 656,00 zł	22 691,84 zł
V. Wynagrodzenia	0,00 zł	93 000,00 zł	93 000,00 zł	672 024,50 zł
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	0,00 zł	161,65 zł	437,27 zł	58 103,89 zł
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	30 251,42 zł	13 147,60 zł	66 754,55 zł	40 866,33 zł
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	99,72 zł
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-145 554,49 zł	-111 221,66 zł	22 940,41 zł	-1 339 358,68 zł
D. Pozostałe przychody operacyjne	38 224,18 zł	14 918,34 zł	129 421,55 zł	733 465,69 zł
I. Zysk z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00 zł	0,00 zł	6 700,00 zł	0,00 zł
II. Dotacje	30 091,56	3 646, 34 zł	114 485,25 zł	719 463,94 zł

III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Inne przychody operacyjne	8 132,62 zł	11 272,00 zł	8 236,30 zł	14 001,75 zł
E. Pozostałe koszty operacyjne	1 620,32 zł	0,21 zł	1 624,68 zł	3,88 zł
I. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Inne koszty operacyjne	1 620,32 zł	0,21 zł	1 624,68 zł	3,88 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C+D-E)	-108 950,63 zł	-96 303,53 zł	150 737,28 zł	-605 896,87 zł
G. Przychody finansowe	0,00 zł	701,38 zł	34,61 zł	817,30 zł
I. Dywidendy i udziały w zyskach	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II. Odsetki	0,00 zł	701,38 zł	0,00 zł	701,38 zł
III. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
V. Inne	0,00 zł	0,00 zł	34,61 zł	-115,92 zł
H. Koszty finansowe	42,55 zł	81,06 zł	589,85 zł	7 600,79 zł
I. Odsetki	4,30 zł	15,67 zł	15,64 zł	7 600,79 zł
II. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Inne	38,25 zł	65,39 zł	574,21 zł	0,00 zł
I. Zysk (strata) brutto (F+G-H)	-108 993,18 zł	-95 683,21 zł	150 182,04 zł	-612 680,36 zł
J. Podatek dochodowy	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
L. Zysk (strata) netto (I-J-K)	-108 993,18 zł	-95 683,21 zł	150 182,04 zł	-612 680,36 zł

2.3. Zestawienie zmian w kapitale własnym

	(dane w PLN)	od 01.01.2024 do 31.12.2024	od 01.01.2023 do 31.12.2023
I.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	1 650 264,82 zł	2 262 945,18 zł
	- zmiany przyjętych zasad polityki rachunkowości	0,00 zł	0,00 zł
	- korekty błędów	0,00 zł	0,00 zł
I.a.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO) po korektach	1 650 264,82 zł	2 262 945,18 zł
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	0,00 zł	0,00 zł
	a) zwiększenia	0,00 zł	0,00 zł
	- wydanie udziałów (emisja akcji)	0,00 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia	0,00 zł	0,00 zł
	- umorzenia udziałów (akcji)	0,00 zł	0,00 zł
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	1 551 767,00 zł	1 551 767,00 zł
2.	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	6 470 835,50 zł	6 470 835,50 zł

2.1.	Zmiany kapitału zapasowego	0,00 zł	0,00 zł
	a) zwiększenia	0,00 zł	0,00 zł
	- emisji akcji/udziałów powyżej wartości nominalnej	0,00 zł	0,00 zł
	- z podziału zysku (ustawowo)	0,00 zł	0,00 zł
	- z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo wartość)	0,00 zł	0,00 zł
	- sprzedaży udziałów własnych powyżej ceny nabycia	0,00 zł	0,00 zł
	- rozchodu objętych aktualizacją środków trwałych	0,00 zł	0,00 zł
	- przeniesienia równowartości akcji własnych z kapitału rezerwowego	0,00 zł	0,00 zł
	- korekty błędów	0,00 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia	0,00 zł	0,00 zł
	- pokrycie straty	0,00 zł	0,00 zł
	- straty na sprzedaży udziałów własnych poniżej ceny nabycia	0,00 zł	0,00 zł
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	6 470 835,50 zł	6 470 835,50 zł
3.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu	0,00 zł	0,00 zł
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	0,00 zł	0,00 zł
	a) zwiększenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- aktualizacji wartości godziwej	0,00 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- zbycia objętych aktualizacją środków trwałych	0,00 zł	0,00 zł
	- aktualizacji wartości godziwej	0,00 zł	0,00 zł
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	0,00 zł	0,00 zł
4.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek roku	0,00 zł	0,00 zł
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) z aktualizacji wyceny	0,00 zł	0,00 zł
	a) zwiększenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- dopłat wspólników	0,00 zł	0,00 zł
	- niezarejestrowania podwyższenia kapitału podstawowego	0,00 zł	0,00 zł
	- podziału zysku	0,00 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- pokrycie straty	0,00 zł	0,00 zł
	- dopłaty wspólników na pokrycie straty	0,00 zł	0,00 zł
	- korekty błędów	0,00 zł	0,00 zł
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec roku	0,00 zł	0,00 zł
5.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek roku	-5 759 657,32 zł	-5 759 657,32 zł
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	0,00 zł	0,00 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00 zł	0,00 zł
	- korekty błędów	0,00 zł	0,00 zł
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	0,00 zł	0,00 zł
	a) zwiększenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł

	- podziału zysku z lat ubiegłych	0,00 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- obligatoryjnego zwiększenia kapitału zapasowego	0,00 zł	0,00 zł
	- zwiększenia kapitału zapasowego (ponad wymaganą ustawowo wartość)	0,00 zł	0,00 zł
	- wypłaty dywidendy	0,00 zł	0,00 zł
	- zwiększenie kapitału rezerwowego	0,00 zł	0,00 zł
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	0,00 zł	0,00 zł
5.1.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu	5 759 657,32 zł	5 759 657,32 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	0,00 zł	0,00 zł
	- korekty błędów	0,00 zł	0,00 zł
5.2.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	5 759 657,32 zł	5 759 657,32 zł
	a) zwiększenia (z tytułu)	612 680,36 zł	0,00 zł
	- przeniesienie straty z lat ubiegłych do pokrycia	612 680,36 zł	0,00 zł
	b) zmniejszenia (z tytułu)	0,00 zł	0,00 zł
	- pokrycia straty z kapitału zapasowego	0,00 zł	0,00 zł
	- pokrycia straty z dopłat wspólników	0,00 zł	0,00 zł
5.3.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	6 372 337,68 zł	5 759 657,32 zł
5.4.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	-6 372 337,68 zł	-5 759 657,32 zł
	Wynik netto	150 182,04 zł	-612 680,36 zł
	a) zysk netto	150 182,04 zł	0,00 zł
	b) strata netto	0,00 zł	612 680,36 zł
	C) odpisy z zysku	0,00 zł	0,00 zł
II.	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	1 800 446,86 zł	1 650 264,82 zł
III.	Kapitał (fundusz) własny po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	1 800 446,86 zł	1 650 264,82 zł

2.4. Rachunek przepływów pieniężnych

(dane w PLN)		od 01.10.2024 do 31.12.2024	od 01.01.2024 do 31.12.2024	od 01.10.2023 do 31.12.2023	od 01.01.2023 do 31.12.2023
A	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ				
I.	Zysk (strata) netto	-108 993,18 zł	150 182,04 zł	-95 683,21 zł	-612 680,36 zł
II.	Korekty razem	-111 815,30 zł	-576 886,53 zł	855 124,97 zł	-2 308 905,27 zł
1.	Amortyzacja	67 945,65 zł	256 582,26 zł	3 144,64 zł	210 359,88 zł
2.	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
3.	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
4.	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
5.	Zmiana stanu rezerw	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
6.	Zmiana stanu zapasów	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
7.	Zmiana stanu należności	70 381,91 zł	9 909,50 zł	118 116,43 zł	43 263,79 zł

8.	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem kredytów i pożyczek	-51 937,80 zł	-97 343,69 zł	-25 610,65 zł	-866 973,53 zł
9.	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	-198 205,06 zł	-746 034,60 zł	759 474,55 zł	-1 695 555,41 zł
10.	Inne korekty	-	-	-	-
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I +/-II)	-220 808,48 zł	-426 704,49 zł	759 441,76 zł	-2 921 585,63 zł
B	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ				
I.	Wpływy	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II.	Wydatki	0,00 zł	994 020,54 zł	0,00 zł	0,00 zł
1.	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00 zł	994 020,54 zł	0,00 zł	0,00 zł
2.	Inwestycje w nieruchomości oraz wart. niem. i prawne	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
3.	Na aktywa finansowe	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
4.	Inne wydatki inwestycyjne	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	0,00 zł	-994 020,54 zł	0,00 zł	0,00 zł
C	PRZEPŁYWY ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ				
I.	Wpływy	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
1.	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
2.	Kredyty i pożyczki	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
3.	Emisja dłużnych papierów wartościowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
4.	Inne wpływy finansowe	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II.	Wydatki	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
1.	Nabycie udziałów (akcji) własnych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
2.	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
3.	Inne wydatki z tytułu podziału zysku	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
4.	Splaty kredytów i pożyczek	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
5.	Wykup dłużnych papierów wartościowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
6.	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
7.	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
8.	Odsetki	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
9.	Inne wydatki finansowe	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
D.	PRZEPŁYWY PIENIĘŻNE NETTO, RAZEM (A.III+/-B.III+/-C.III)	-220 808,48	-1 420 725,03 zł	759 441,76 zł	-2 921 585,63 zł
E.	BILANSOWA ZMIANA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH	-220 808,48	-1 420 725,03 zł	759 441,76 zł	-2 921 585,63 zł
F.	ŚRODKI PIENIĘŻNE NA POCZĄTEK OKRESU	224 889,40 zł	1 424 805,95 zł	665 664,19 zł	4 346 391,58 zł
G.	ŚRODKI PIENIĘŻNE NA KONIEC OKRESU (F+/-D)	4 080,92 zł	4 080,92 zł	1 424 805,95 zł	1 424 805,95 zł

3. Informacje o zasadach przyjętych przy sporządzaniu raportu, w tym informacje o zmianach stosowanych zasad (polityki) rachunkowości

Sprawozdanie finansowe obejmuje okres od 1 października 2024 roku do 31 grudnia 2024 roku. Dane porównawcze obejmują okres od 1 października 2023 roku do 31 grudnia 2023 roku.

W skład Spółki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne sporządzające samodzielne sprawozdania finansowe.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości w nie zmniejszonym istotnie zakresie, choć istnieje ryzyko utraty płynności przez Spółkę w okresie najbliższych 6 miesięcy, ponieważ spółka nie osiąga jeszcze stabilnych przychodów. Utrata płynności stanowi okoliczność wskazującą na zagrożenie kontynuowania działalności.

Zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu sprawozdania finansowego są zgodne z przepisami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, zwanej dalej Ustawą.

Spółka sporządza sprawozdanie zgodnie z załącznikiem nr 1 do Ustawy.

Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariantcie porównawczym. Rachunek przepływów sporządzany jest metodą pośrednią.

3.1. Wartości niematerialne i prawne oraz środki trwałe

Wartości niematerialne i prawne oraz środki trwałe amortyzowane są metodą liniową, rozpoczynając od miesiąca następującego po miesiącu przyjęcia do użytkowania, przy zastosowaniu indywidualnych stawek amortyzacyjnych, uwzględniających okres ich ekonomicznej użyteczności. Prace rozwojowe amortyzowane są stawką 20%. Składniki majątku o wartości początkowej nie wyższej niż 10.000,00 zł umarzane są jednorazowo w miesiącu przekazania do użytkowania. Spółka może umarzać jednorazowo środki trwałe powyżej 10.000,00 złotych, jeżeli taką możliwość będą przewidywały przepisy podatkowe, a zastosowanie jednorazowej amortyzacji nie spowoduje istotnego zniekształcenia obrazu sytuacji majątkowej, finansowej i wyniku finansowego Spółki.

3.2. Inwestycje

Inwestycje obejmują aktywa posiadane w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, uzyskania z nich przychodów w formie odsetek, dywidend (udziałów w zyskach) lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz są posiadane w celu osiągnięcia tych korzyści.

3.3. Leasing

Spółka dokonuje kwalifikacji umów leasingowych według art. 3 ust 4 i 5 ustawy. Spółka nie jest stroną umów leasingowych.

3.4. Należności długoterminowe, należności krótkoterminowe i roszczenia, inne niż zaklasyfikowane jako aktywa finansowe

Należności są wyceniane w kwocie wymaganej zapłaty. Należności długoterminowe, należności krótkoterminowe i roszczenia wykazywane są w wartości netto (pomniejszonej o odpisy aktualizujące). Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego.

3.5. Rzeczowe aktywa obrotowe

Towary i materiały wyceniane są według ceny nabycia, a produkty gotowe według kosztu wytworzenia, nie wyższego od ceny sprzedaży netto. Rozchód zapasów następuje według metody FIFO.

3.6. Środki pieniężne

Środki pieniężne w banku i w kasie oraz lokaty krótkoterminowe przechowywane do terminu zapadalności wyceniane są według wartości nominalnej.

3.7. Rozliczenia międzyokresowe

Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów, jeżeli dotyczą one przyszłych okresów sprawozdawczych. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy.

Jednostka dokonuje rozliczeń międzyokresowych przychodów, w szczególności w zakresie dotacji do nakładów poniesionych na aktywa.

3.8. Zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe

Zobowiązania są wykazywane w kwocie wymagającej zapłaty. Jeżeli termin wymagalności nie przekracza roku od daty bilansowej, salda tych zobowiązań wykazywane są jako krótkoterminowe.

3.9. Kapitały własne

Kapitały własne ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa i umową spółki. Kapitał podstawowy spółki wykazuje się w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym.

3.10. Rezerwy

Rezerwy ujmowane są wówczas, gdy na Spółce ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowy) wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy jest pewne lub wysoce prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne oraz gdy można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania.

3.11. Rozliczenia z zagranicą

Na dzień bilansowy aktywa i pasywa wyrażone w walutach obcych ujmuje się po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski.

W ciągu roku obrotowego transakcje walutowe ujmuje się w księgach na dzień ich przeprowadzenia po kursie:

- faktycznie zastosowanym w tym dniu, wynikającym z charakteru operacji — w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań,
- średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień roboczy poprzedzający datę wystawienia dokumentu, chyba że dowód odprawy celnej wyznaczy inny kurs — w przypadku ewidencji kosztów lub przychodów,
- średnim ustalonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego operację — w przypadku zapłaty należności lub zobowiązań, jeżeli nie jest zasadne przyjęcie faktycznie zastosowanego kursu w tym dniu.

W rachunku wyników różnice kursowe dodatnie i ujemne prezentowane są per saldo.

Rozchód walut na rachunkach dewizowych następuje według metody FIFO.

3.12. Uznawanie przychodów i kosztów

Przychody uznawane są w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że Spółka uzyska korzyści ekonomiczne, które można wiarygodnie wycenić. Spółka ewidencjonuje koszty w układzie rodzajowym.

Nakłady na prace badawcze są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie ich poniesienia. Nakłady na prace badawczo-rozwojowe w sytuacji, gdy nie można oddzielić etapu prac badawczych od prac rozwojowych, są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie poniesienia.

Nakłady na prace rozwojowe prowadzone przez jednostkę w innych celach niż na własne potrzeby oraz nakłady na prace rozwojowe, co do których nie są spełnione warunki pozwalające na ich aktywowanie, są ujmowane w rachunku zysków i strat w momencie ich poniesienia.

Na wynik finansowy Spółki wpływają ponadto pozostałe przychody i koszty operacyjne oraz przychody i koszty finansowe.

Przychody odsetkowe są ujmowane w momencie ich naliczenia (przy zastosowaniu efektywnej stopy procentowej).

3.13. Podatek dochodowy

Podatek dochodowy jest kalkulowany w oparciu o zysk brutto ustalony na podstawie przepisów o rachunkowości, skorygowany zgodnie z przepisami ustawy podatkowej.

W przypadku wystąpienia różnic przejściowych pomiędzy zyskiem brutto i podstawą opodatkowania, spółka ustala odroczony podatek dochodowy. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego nie są kompensowane dla potrzeb prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

3.14. Instrumenty finansowe

Instrumenty finansowe ujmowane są oraz wyceniane zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych.

3.15. Zmiany przyjętych zasad polityki rachunkowości

W okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych zmian w przyjętych zasadach polityki rachunkowości.

4. Omówienie wyników finansowych osiągniętych w IV kwartale 2024 roku

Wartość Aktywów Spółki na koniec na dzień 31 grudnia 2024 roku wyniosła 8 497 929,46 zł i zwiększyła się o 632 670,32 zł w stosunku do stanu aktywów na dzień 31 grudnia 2023 r. wynoszącego 7 865 259,14 zł. Wzrost wartości sumy bilansowej spowodowany był wzrostem po stronie wartości niematerialnych i prawnych do kwoty 1 097 616,80 zł, obejmując głównie koszty zakończonych prac rozwojowych w kwocie 994 020,54 zł. Spółka w 2024 r. prowadziła działania związane z końcowymi etapami realizacji zadań projektowych „FOTONICA” dofinansowanych ze środków NCBiR w IV kwartale nadal rosły rozliczenia międzyokresowych kosztów czynnych, a ich wartość wzrosła o 1 325 866,57 zł w skali ostatnich 12 miesięcy. Na koniec IV kwartału 2024 roku Spółka nie posiadała żadnych nowych zobowiązań zabezpieczonych na jej majątku, podobnie Spółka nie posiadała żadnych nowych zobowiązań warunkowych, w tym również udzielonych przez Spółkę gwarancji i poręczeń, także wekslowych, lub zobowiązań pozabilansowych.

W przekroju całego roku w okresie od 1 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. Spółka Milton Essex S.A. wypracowała łączne przychody ze sprzedaży w wysokości + 621.732,60 zł co stanowi wzrost o 220.078,60 zł w porównaniu do analogicznego okresu 2023 r.

Spółka w IV kwartale 2024 nie realizowała oprócz prac badawczych dodatkowych zamówień i sprzedaży, co wpłynęło na powstanie straty -108 933,18 zł. Ostatni kwartał 2024 roku był to okres, kiedy zakończono badania kliniczne i realizowano prace z tym związane, w tym zatrudniono nowego członka zespołu informatycznego, oraz uruchomiono wspólny z partnerem ZURAD Sp. z o.o. program rozwoju i promocji bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ w tym czasie rozpoczęto intensywne prace nad testami nowych modułów i gotowe bramki były wykorzystywane do tych celów i przez to nie mogły być przedmiotem oferty rynkowej. Zainicjowanie przez Zarząd nowego etapu współpracy z ZURAD i utworzenie wspólnego zespołu konstrukcyjno-rozwojowego było pozytywnym wskaźnikiem zmian organizacyjnych i działań ukierunkowanych na konsekwentne budowanie oferty handlowej dotyczącej gotowej do komercjalizacji

bramki biometrycznej, poszerzonej o wprowadzenie nowego wariantu w postaci mobilnej zabudowy kontenerowej i opracowanie techniczne bramek dla kontroli granicznej.

W IV kwartale 2024 r. Spółka poniosła koszty działalności operacyjnej w wysokości 145.717,09 zł, wobec 153.521,57 zł w porównaniu do IV kwartału 2023 r, co oznacza, że Spółka kontroluje i utrzymuje koszty operacyjne na zbliżonym poziomie. Wskaźnik ten jest typowy dla końcówki okresów projektowych i jest powiązany z zakończeniem rocznych etapów prac B+R i wynikającego z tego odpowiednio zmniejszenia intensywności prowadzonych prac i ukierunkowania na opracowanie danych i przygotowanie sprawozdań. W IV kwartale 2024 r. Spółka kontynuowała realizację zadań związanych z badaniami wyrobu medycznego SkinSENS™, testy kliniczne prowadzono według wymogów nowego europejskiego rozporządzenia MDR. Zostały one zakończone od strony rekrutacji pacjentów w listopadzie, a technicznie z końcem roku.

Jeśli chodzi o system FaceCOV™ to zakończono definitywnie fazę projektową i w 2024 prowadzono jeszcze testy informatyczne algorytmów biometrycznych oraz nowych modułów w tym przede wszystkim nowego skanera dokumentów biometrycznych i linii papilarnych koniecznego do zapewnienia zgodności ze standardami obowiązującymi dla lotniskowych czytników paszportów biometrycznych, testy przebiegły pomyślnie, lecz wymagały poniesienia kosztów w tym zakupu elementów modułów do badań. Stanowią one ważną część dostosowania technicznego bramki FaceCOV™ ActiveScan™ umożliwiającego oferowanie jako bramki do obsługi kontroli granicznej w tym bramki typu ABC dla portów lotniczych. Pozostałe działania operacyjne w odniesieniu do systemu FaceCOV™ obejmowały organizowanie promocji i bezpośredniej prezentacji możliwości systemu dla potencjalnych kontrahentów w tym aspekcie koszty dzieliły się równo pomiędzy MILTON ESSEX i partnera ZURAD Sp. z o.o. Ponieważ prace nad systemem FaceCOV dofinansowane przez NCBiR zakończyły się w 2023 i zostały ostatecznie rozliczone w 1-szym kwartale 2024 to w 2024 ze środków NCBiR kontynuowano wyłącznie zadania w odniesieniu do Projektu „FOTONICA”. W IV kwartale 2024 r. NCBiR nie przekazało żadnych środków na realizację Projektu „FOTONICA”.

Na koniec grudnia 2024 roku Spółka po raz pierwszy odnotowała skumulowany zysk na poziomie netto w wysokości 150.182,04 zł, co w porównaniu ze stratą na koniec 2023 r w wysokości 612.680,36 zł stanowi o poprawie sytuacji finansowej Spółki. Saldo środków finansowych na początek okresu sprawozdawczego wynosiło 224.889,40 zł wobec 1.424.805,95 zł liczonych narastająco od początku roku, co było związane z zakończeniem części prac B+R oraz zakończeniem dużego programu badań klinicznych systemu SkinSENS™. Spółka wystąpiła także do NCBiR o wypłatę kolejnej kwoty w ramach Wniosku o Płatność na kontynuowanie Projektu „FOTONICA”, jednak do końca roku 2024 roku NCBiR nie przekazało Spółce żadnych kwot. Spółka oczekuje na rozliczenie z NCBiR po złożeniu raportu z fazy B+R, co powinno nastąpić w kwietniu 2025 r.

5. Komentarz Zarządu Emitenta do okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność Emitenta, jego wyniki finansowe i wyniki osiągnięte w IV kwartale 2024 rok

W IV kwartale 2024 roku Spółka realizowała końcową fazę programu pilotażowego badań klinicznych urządzenia SkinSENS™ w warunkach klinicznych takich jak warunki jego przyszłego rzeczywistego użytkowania jako skanera do rejestracji i odczytu wyników skórnych testów alergicznych in vivo w połączeniu z aplikacją chmurową do oceny klinicznej pacjenta-alergika zainstalowanej na platformie cyfrowej. Prowadzone badania kliniczne są częścią programu B+R ukierunkowanego na przeprowadzenie testów zgodności wyrobu medycznego SkinSENS™, w tym oceny ryzyka podczas jego stosowania przez profesjonalnego użytkownika końcowego-lekarsza oraz potwierdzenie osiągnięcia poziomu technologicznego TRL 8/9. Drugim ważnym zadaniem realizowanych na tym etapie projektu jest tzw. *Clinical Evaluation Plan*, który jest obowiązkowy w świetle art. 61 oraz Załącznika XIV, Sekcja A Rozporządzenia (EU) MDR 2017/745 i obejmuje w nowym, szerszym zakresie, niż to miało miejsce w przypadku Dyrektywy 93/42/EWG nie tylko samą analizę kliniczną lecz także ocenę oprogramowania i cech użytkowych wyrobu. Dlatego zaprojektowane badania kliniczne realizowane były według nowej dokumentacji zatwierdzonej nie tylko przez Komisję Bioetyczną, lecz także przez Urząd Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych w oparciu o szczegółowy protokół wymagający notyfikacji każdej wprowadzonej aktualizacji, co miało swoje konsekwencje, jeśli chodzi o wydłużenie harmonogramu realizacji badań. Nowe i skomplikowane interpretacyjnie regulacje odnoszące się do przebiegu oceny klinicznej wyrobów medycznych wprowadzone przez w/w Rozporządzenie spowodowały, że Komisja Europejska wydała przewodnik w postaci dokumentu MDCG 2024-3 dotyczący organizacji badań z udziałem ludzi, nadając priorytet wymogom związanym z ochroną praw pacjenta. Dotyczy to w szczególności

zatwierdzania przez komisję bioetyczną i URPL wszystkich aktualizacji protokołu m.in. dodania placówek medycznych biorących udział w testach, tak jak to miało miejsce w 2024 r. Taka ścieżka formalna powodowała za każdym razem odpowiednie wydłużenie badań o czas potrzebny na wydanie decyzji. Przykładem było dołączenie do programu Centrum Alergologii pod kier. prof. K. Buczyłki mające na celu zwiększenie potencjału badawczego i zapewnienie wysokiego poziomu samych badań. Zakończony w IV kwartale program badań klinicznych pozwolił na zebranie bardzo obfitego materiału badawczego od 1000 pacjentów, co jest znacząco dużym zbiorem danych w badaniach klinicznych wyrobów medycznych, w praktyce studia literaturowe wskazują, że nawet 52.1% analizowanych przypadków tego typu badań miało zrekrutowane poniżej 30 pacjentów (*Boudard a. et al. Innovative medical devices and level of evidence. J Eval Clin Pract, 19: 697-702*). Zebrane obrazy prezentują bardzo wysoką jakość techniczną obrazowania co potwierdza także najwyższy standard użytego optoelektronicznego układu skanującego systemu SkinSENS™. Spółka przystąpiła w grudniu ub.r. do dwufazowej analizy zebranego materiału badawczego wykorzystując w tym celu opracowane algorytmy do przygotowania analizy termogramów medycznych, segmentacji zautomatyzowanego wyznaczania hipertermii alergicznej oraz kodując dane i przygotowując zbiory testowe i walidacyjne, a także opracowując na potrzeby analizy statystycznej narzędzia komputerowe. Proces przygotowania dużego zbioru danych obrazowych liczącego kilkanaście tysięcy pojedynczych rekordów do dalszego przetwarzania, zwłaszcza jeśli chodzi o precyzyjne mapowanie hipertermicznego odczynu alergicznego jest procesem żmudnym i czasochłonnym, jednak stanowi on niezbędny etap, spodziewamy się pierwszych wyników jeszcze w pierwszym kwartale 2025 roku, przy czym od strony prawnej Sponsor zobowiązany jest do złożenia sprawozdanie z badania klinicznego w ciągu 12 miesięcy, a wymogi odnośnie do zakresu sprawozdania ujęte są w Zał. XV Rozdział III, sekcja 7 do MDR. Spółka mając na uwadze toczący się proces certyfikacyjny wyrobu SkinSENS™ będzie jednak wypełniała obowiązek raportowy związany z zakończonym programem pilotażowym badań klinicznych w możliwie jak najkrótszym czasie, tak aby nie przedłużać tego procesu po stronie jednostki notyfikowanej. Badania pilotażowe stanowią już ostatni etap badań medycznych na potrzeby oceny zgodności. Wyniki będą opisane w CER (*Clinical Evaluation Report*), który jest złożonym dokumentem i do którego zostały przez Komisję Europejską opracowane wytyczne techniczno-formalne w MDCG 2020 -13. Spółka według tych wytycznych oraz rekomendacji otrzymanych w ub.r. od włoskiej jednostki notyfikowanej IMQ przygotowuje cały finalny komplet dokumentacji na potrzeby ostatniego etapu certyfikacji. Przy czym jak informowaliśmy już w raporcie za III kwartał ub. r. należy podkreślić, że obciążenie europejskich jednostek notyfikowanych jest znaczne ze względu na obowiązkową recertyfikację wielu wyrobów medycznych dla których ścieżka wygasła w ub. roku co spowodowało lawinowy napływ wniosków w tym dla takich popularnych wyrobów medycznych, jak krople do oczu, które zgodnie z Rozporządzeniem MDR uległy reklasyfikacji z klasy I umożliwiającej zgłoszenie bezpośrednio przez firmę na klasę wyższą (IIa/IIb, a w niektórych wypadkach nawet na III) wymagającą już udziału jednostki notyfikowanej, w takiej sytuacji z perspektywy Spółki trudno jest za jednostkę notyfikowaną precyzyjnie określić termin zakończenia procesu certyfikacji SkinSENS™, Spółka uruchomiła zespół roboczy, który zajmuje się przygotowaniem raportu z badań klinicznych (CER). Dodatkowym wyzwaniem dla ekspertów jednostki notyfikowanej w procesie certyfikacji jest też to, że system SkinSENS™ jest jedynym na rynku urządzeniem do automatycznego odczytu multispektralnego wyników testów alergicznych in vivo z funkcją pomiarową toru termowizyjnego. Brakuje odpowiedników i analogicznych rozwiązań na europejskim rynku medycznym co powoduje precedens, wpływając na wydłużenie całości certyfikacji. Spółka musiała poświęcić znaczne zasoby na opracowanie kompleksowej dokumentacji technicznej oraz przygotowanie dodatkowych wyjaśnień dla jednostki notyfikowanej IMQ, która dotychczas nie miała do czynienia z podobnym systemem. W procesie certyfikacji wyrobu medycznego wymagane jest spełnienie nie tylko wymogu przeprowadzenia oceny klinicznej, ale także zgodności z szeregiem norm wskazanych w Rozporządzeniu MDR, co w przypadku niektórych etapów okazuje się bardziej czasochłonne niż pierwotnie zakładano. Dotyczy to m.in. poziomu szczegółowości certyfikacji, który jest określany przez jednostkę notyfikowaną i inne podmioty biorące udział w procesie, w tym instytuty badawcze przeprowadzające wymagane testy, takie jak testy biokompatybilności oraz kompatybilności elektromagnetycznej zgodnie z normami z rodziny IEC 60601 i IEC 62304. Spółka nie ma wpływu, na audytora który poza procedurą dotyczącą funkcji pomiarowej toru termowizyjnego dodatkowo wymaga analogicznych testów jak dla wyrobów o znacznie wyższym poziomie ryzyka dla pacjenta, z uwagi na nowatorski charakter urządzenia SkinSENS™. Procesy certyfikacyjne określone normami międzynarodowymi oraz wymogami Rozporządzenia są wzajemnie powiązane, jednak każdorazowo zakres wymaganych testów przez jednostkę jest uzależniony od klasy ryzyka wyrobu zgodnie z klasyfikacją wg. MDR. Udział jednostki notyfikowanej w certyfikacji zapewnia nadzór nad procesem, jednak w praktyce

skutkuje to często koniecznością przeprowadzania dodatkowych badań, nawet w przypadku wyrobów o najniższym poziomie ryzyka, co niezamierzenie wydłuża proces i podnosi jego koszty. SkinSENS™ jest klasyfikowany jako wyrób nieinwazyjny o najniższej klasie ryzyka dla pacjenta, ponieważ nie wykorzystuje żadnego szkodliwego promieniowania, a jego ewentualna awaria nie ma wpływu na funkcje życiowe badanego. Jednym z problemów europejskich procesów certyfikacyjnych w oparciu o nowe Rozporządzenie MDR jest fakt, że nowe przepisy prowadzą do konieczności dodatkowej weryfikacji wyrobu, co często wiąże się z subiektywną oceną skali niezbędnych badań przez jednostki notyfikowane. Niejasności interpretacyjne przepisów MDR zostały potwierdzone przez Komisję Europejską, która opublikowała szereg szczegółowych wytycznych (Guidelines) odnoszących się do kluczowych etapów certyfikacji, dlatego zostały też wygenerowane zapytania dotyczące dodatkowych testów. Spółka zakłada, że w przypadku braku niespodziewanych okoliczności, proces certyfikacji wyrobu zostanie zrealizowany zgodnie z planem.

Emitent w ramach zaplanowanego przygotowania do ostatniego etapu certyfikacji w dn. 27 sierpnia ub.r. pomyślnie przeszedł audyt i proces odnowienia certyfikacji systemu zarządzania jakością ISO 13485:2016, obowiązującej do roku 2027. Stanowi to potwierdzenie zgodności wewnętrzzakładowego systemu zarządzania jakością wyrobu medycznego z wymogami MDR, w szczególności z art. 10(9) MDR, który zobowiązuje producentów do ustanowienia, wdrożenia, utrzymania i doskonalenia systemu zarządzania jakością (QMS).

W IV kwartale 2024 r. na koniec grudnia inflacja ustabilizowała się na poziomie 4,7% r/r (wskaźnik NBP) i była niewiele niższa niż średnia raportowana w III kwartale (4,9% r/r). Stabilizacja wskaźnika inflacji w połączeniu z notowanymi od roku wzrostami indeksu cen zostały wkomponowane we wzrost kosztów działalności gospodarczej Spółki dotyczyło to wzrostu cen komponentów i usług, jak również wzrostu presji inflacyjnej na wzrost wynagrodzeń, zwłaszcza u specjalistów na rynku stołecznym, szczególnie jeśli chodzi o informatyków. Zarządowi pomimo tych niekorzystnych trendów udało się pozyskać nowego specjalistę, który powiększył nasz zespół informatyków, mającego doświadczenie w programowaniu sztucznej inteligencji, które udokumentował w pracy dyplomowej nt. zastosowania systemów AI do wykrywania zmian skórnych. Zarząd powołał też zespół roboczy pod kier. naszego doktoranta P. Łukasiewicza specjalizującego się w systemach AI w medycynie, który dzięki wsparciu informatycznemu może zintensyfikować prace nad przygotowaniem danych z badań klinicznych w ramach data preprocessing.

Analizując obecne trendy inflacyjne, należy zauważyć, że budżety projektowe B+R zostały opracowane na podstawie wskaźników rynkowych z 2019 roku, czyli przed wybuchem pandemii COVID-19 oraz konfliktem zbrojnym na Ukrainie. Oba te wydarzenia miały istotny wpływ na destabilizację rynków i wzrost kosztów w wielu sektorach, w tym w branży profesjonalnej optoelektroniki, która jest szczególnie wrażliwa na zmiany cen mikroprocesorów i innych zaawansowanych podzespołów elektronicznych, zwłaszcza, że w przypadku matryc i całych systemów termowizyjnych znacząco wzrosło zapotrzebowanie ze strony sektora wojskowego. Emitent realizuje złożone projekty B+R które dotknięte są ryzykiem dodatkowych obciążeń kosztowych wynikających na skutek trudnych do przewidzenia zdarzeń, jak toczący się konflikt hybrydowy za wschodnią granicą Polski, co wzmacnia utrzymujący się negatywny wpływ na inflacyjną presję wzrostu cen, ale także na ocenę ratingową projektów inwestycyjnych na Eurorynku. Niestabilność wskaźników ekonomicznych przyczynia się też do zmiany horyzontu planowania długoterminowego dostaw i kooperacji oraz do trudności w utrzymaniu niezmienności harmonogramów realizowanych projektów oraz wpływa na konieczność nieustannego dokonywania ich aktualizacji, jak również może ograniczyć lub uniemożliwić osiągnięcie zakładanych celów ekonomicznych.

Utrzymujące się niekorzystne tendencje makroekonomiczne interferują na bieżącą działalnością Spółki i Zarząd zidentyfikował szereg obiektywnych ryzyk, w tym ryzyko utraty płynności finansowej, zmiany stóp procentowych, wahań kursów walut, inflacji, opóźnień w dostawach oraz eskalacji działań wojennych na Ukrainie i Bliskim Wschodzie.

Spółka pod koniec 2024 roku znajdowała się w ostatniej, końcowej fazie projektowej B+R w związku z tym nie wypracowuje jeszcze takiego poziomu przychodów, które pozwoliłyby całkowicie wyeliminować ryzyko utraty płynności. W okresie do kiedy Spółka nie będzie osiągała przychodów z komercjalizacji swoich produktów ryzyko utraty płynności finansowej jest podstawowym ryzykiem prowadzonej w chwili obecnej działalności Spółki. Zarząd podejmuje szereg działań, aby jak najszybciej rozpocząć komercjalizację opracowanych w ramach projektów produktów, dotyczy to przede wszystkim sprzedaży bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ z kolei, jeśli chodzi o system SkinSENS™ w tym przypadku moment wejścia na rynek powiązany jest z zakończeniem i opracowaniem wyników badań klinicznych na potrzeby procesu certyfikacyjnego.

System FaceCOV™ ActiveScan™ – Status Rynkowy i Rozwój Produktu.

System FaceCOV™ ActiveScan™ to zaawansowane rozwiązanie technologiczne przeznaczone do inteligentnej kontroli biometrycznej dostępu i bezpieczeństwa obiektowego. System FaceCOV™ jest oferowany wyłącznie na rynku użytkowników profesjonalnych w tym dla służb, co powoduje, że kluczowa jest w tym przypadku konfiguracja techniczna według indywidualnych specyficznych wymagań, często poprzedzona tzw. „dialogiem technicznym”.

Bramka przeszła pozytywnie testy bezpieczeństwa w zakresie norm kompatybilności elektromagnetycznej: PN-EN IEC 61000-6-1:2019-03, PN-EN 61000-4-2:2011, PN-EN IEC 61000-4-3:2021-06, PN-EN 61000-4-4:2013-05, PN-EN 61000-4-5:2014-10 + A1:2018-01, PN-EN 61000-4-6:2014-04, PN-EN IEC 61000-4-11:2020-11, w Instytucie łączności – Państwowym Instytucie Badawczym i została oznaczona znakiem „CE” umożliwiającym jej oferowanie na rynku Unii Europejskiej.

System FaceCOV™ ActiveScan™ od IV kwartału 2024 roku jest przedmiotem standardowej oferty rynkowej jako bramka bezpieczeństwa z inteligentną funkcją rozpoznawania twarzy i autentykacją biometryczną. Spółka w III. IV kwartale ub.r. rozpoczęła i pomyślnie zakończyła testy dodatkowego modułu skanera paszportów biometrycznych oraz linii papilarnych z funkcją rozpoznawania fałszywych nakładek na place. Testy te umożliwiają obecnie skonfigurowanie i zintegrowanie z bramką czytnika dokumentów biometrycznych i odcisków palców, dzięki czemu, po dołączeniu dodatkowych elementów w postaci stałych i uchylnych barier, system spełni standardy wymagane dla nowoczesnych bramek lotniskowych typu ABC (*Automated Border Control*), co otwiera możliwości jego wdrożenia w obiektach o najwyższych standardach w zakresie bezpieczeństwa i kontroli dostępu.

Zarząd Spółki w IV kwartale ub. r. konsekwentnie realizował przyjęte plany komercjalizacji systemu FaceCOV™ zainicjowane po zakończeniu testów bezpieczeństwa bramki w tym celu zacieśnił współpracę z partnerem technologiczno-produkcyjnym Spółką ZURAD Sp. z o.o. wchodzącą w skład Polskiej Grupy Zbrojeniowej, której celem jest jak najszybsze przystosowanie systemu FaceCOV™ ActiveSCAN™ do wymogów służby granicznej, w tym spełnienie specyfikacji FRONTEXu.

Zarządy Emitenta i ZURAD Sp. zo.o. potwierdzając wspólne plany przygotowania oferty handlowej podjęły decyzję o zaprezentowaniu bramki FaceCOV™ w wersji ActiveScan™ i wystąpieniu na specjalistycznych wydarzeniach konferencyjno-targowych m.in. na Konferencji w Ołtarzewie nt. „Prezentacja najnowszych rozwiązań technicznych służb porządku publicznego oraz zarządzających bezpieczeństwem”, które to wydarzenie o charakterze zamkniętym odbyło się z udziałem przedstawicieli kierownictwa służb specjalnych, policji, wojsk specjalnych, Straży Granicznej, Służby Więziennej, a także specjalistów odpowiedzialnych za zabezpieczenie obiektów strategicznych infrastruktury krytycznej, następnie w konferencji 14-15 listopada br. „Ogólnokrajowe Targi i Konferencja Służby Więziennej” w Lublinie oraz na „Międzynarodowych targach systemów zabezpieczeń i ochrony – Warsaw Security Expo” 27-29 listopada ub.r. Podczas tych targów zaprezentowano działanie bramki skonfigurowanej jako inteligentny system kontroli dostępu i automatycznego monitorowania biometrycznego obejmujący identyfikację biometryczną tożsamości osób przechodzących przed skanerem, odczyt dokumentów biometrycznych w tym warstwy elektronicznej połączony ze skanowaniem odcisków palców oraz opcję w postaci funkcji *Forward Tracking* obejmującą rozpoznawanie przebywania osoby zapisanej w wewnętrznej bazie w strefie monitorowanej przez kamery. Funkcja ta jest dostępna dzięki wykorzystaniu zaawansowanej sztucznej inteligencji działającej zarówno w trybie czasu rzeczywistego jak i formule raportowania ex post umożliwiającej identyfikację przemieszczającej się w budynku osoby przez algorytmy biometryczne na podstawie obrazów przechwyconych z zainstalowanych w różnych miejscach standardowych (nie biometrycznych) kamer. Jest to znaczący krok naprzód, jeśli chodzi o mechanizmy zwiększające funkcjonalność bramki i poziom oferowanego bezpieczeństwa obiektowego, poprzez wydzielenie stref dozwolonych dzięki integracji bramki z istniejącą już w budynku infrastrukturą. W trakcie tych wydarzeń przeprowadzono serie rozmów, które stanowiły wstęp do prezentacji możliwości bramki FaceCOV™ w wersji ActiveScan™ u potencjalnych odbiorców.

Spółka wspólnie z ZURAD Sp. zo.o. przygotowała też materiały ofertowe oraz uzgodniła parametry dla zabudowy kontenerowej obejmującej trzy bramki. Bramki w zabudowie kontenerowej stanowią część oferty zaadresowanej do mobilnych zastosowań specjalnych w tym na potrzebny obsługi polowych punktów kontroli granicznej. Rozwiązanie to było jednym z istotnych tematów szeregu spotkań roboczych z nowym Zarządem ZURAD Sp. o.o. jakie zostały zorganizowane pod koniec 2024 roku, podczas których obie strony nie tylko potwierdziły podstawowe cele współpracy związane z produkcją zaawansowanych systemów biometrycznych i przygotowaniem wspólnej oferty na bramki faceCOV™ ActiveScan™ włączając w to wspomnianą wersję specjalną w zabudowie kontenerowej, ale także podjęto ustalenia co do

współpracy nad nowymi wariantami i opcjami bramki przystosowującymi ją do wymogów europejskich przepisów ws. systemu kontroli wjazdu/wyjazdu (EES), w tym analizowano możliwości ubiegania się o dofinansowanie bramek dla Straży Granicznej. Decyzje te, zwłaszcza jeśli chodzi o jak najszybsze wdrożenie bramki specjalistycznej dla kontroli granicznej podjęto w odpowiedzi na wypowiedź przedstawicielki Komisji Europejskiej, która (w oświadczeniu z 10 listopada ub.r.) przekazała, że niektóre państwa UE otrzymały ostrzeżenie od Komisji Europejskiej o braku gotowości do uruchomienia systemu EES, ustalono, że główną przyczyną tego stanu jest brak rozwiązań technicznych (bramek), otwiera to możliwość oferowania nowych polskich bramek na Eurorynku. Zarząd rozpoczął poszukiwania partnera dla ofert europejskich.

MILTON ESSEX oraz ZURAD Sp. z o.o. w ramach wdrożenia wspólnych planów rozwoju produktu w postaci bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ II rozpoczęły w zakładzie ZURAD przygotowanie stanowiska do testów dodatkowych modułów bramki, w pierwszej kolejności będzie to dotyczyło specjalistycznych wielostrefowych detektorów broni, w drugiej kolejności wytypowano listę sensorów, które będą przechodziły badania pod kątem przygotowania do uruchomienia produkcji seryjnej. Strony potwierdziły pilną potrzebę pozyskania bramki, która będzie wykorzystana do pokazowej konfiguracji i instalacji w obiektach użytkownika. Należy jednak mieć na uwadze to, że bramka biometryczna nie jest urządzeniem które jest produkowane bez zamówienia, gdyż każda wymaga dostosowania zakresu detekcji do specyfikacji technicznej ustalonej z odbiorcą, w skrajnych warunkach wymaga to także certyfikacji typu. Zespół konstruktorów Spółki uwzględnił te okoliczności przy projektowaniu bramki tworząc układ modułarny w oparciu o dwa symetryczne moduły, które zostały tak opracowane, że umożliwiają zabudowę różnego typu sensorami, skanerami lub elementami mechatroniki, drastycznie redukuje to koszty adaptacji i jest czynnikiem sprzyjającym konkurencyjności, gdyż obniża znacząco nakłady na wprowadzanie wersji produktowych. Powoduje to, że wspólne z ZURAD Sp. zo.o. przygotowywane w IV kwartale plany komercjalizacji i uzgodnienia w zakresie nowej polityki sprzedażowej systemu FaceCOV™ ActiveScan™ nie pociągają za sobą konieczności daleko idącego przekonstruowania systemu pod kątem potrzeb różnych użytkowników i nie powodują powstania znaczących kosztów oferty, umożliwiając jak najszybszą komercyjną instalację także wyprodukowanych już pierwszych egzemplarzy urządzeń, jednak nie można tutaj mieć całkowitej pewności co do ostatecznej szybkości tego procesu.

Zarząd w IV kwartale zgodnie z polityką ochrony wartości intelektualnych złożył w Urzędzie Patentowym wniosek dotyczący ochrony wzoru użytkowego bramki mulisensorycznej (WIPO ST10/C PL132537U), który wraz ze zgłoszeniem patentowym (WIPO ST10/C PL446234) oraz znakiem towarowym (R.356168) i stanowi podstawę ochrony prawnej dla produktu bramka FaceCOV™.

W IV kwartale 2024 roku Spółka zapewniła sobie środki finansowe, które znajdują się w dyspozycji Spółki na początku 2025 r. w formie pożyczki akcjonariusza w wysokości do 250 000 złotych. Środki te zabezpieczają bieżące potrzeby w pierwszej połowie 2025 roku, lecz aby działania w obszarze komercjalizacji produktów miały efektywny charakter niezbędne jest pozyskanie kapitału rozwojowego od partnerów biznesowych i/lub z nowej emisji akcji. Szczegółowe parametry odnoszące się do wielkości przyszłej emisji i ceny emisyjnej będą zależały od szeregu czynników o charakterze rynkowym w tym od koniunktury inwestycyjnej wśród funduszy na Eurorynku, możliwości pozyskania środków na pokrycie prac rozwojowych i promocji z programów europejskich, obecności konkurencyjnych ofert inwestycyjnych, jak również od poziomu oczekiwanych stóp zwrotu jako pochodnej stóp procentowych, w największym stopniu perspektywa powodzenia nowej emisji akcji będzie zależała jednak od perspektywy zakończenia procesu certyfikacji i rejestracji wyrobu SkinSENS™, opcjonalnie także jego wariantu dermatoskopowego, oraz od dynamicznie zmieniającej się sytuacji w segmencie bezpieczeństwa i wynikającego stąd zapotrzebowania na bramki typu FaceCOV™ ActiveScan™ oraz od ogłoszenia i przebiegu potencjalnych przetargów z udziałem bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™. Zarząd biorąc pod uwagę sytuację w sektorze systemów bezpieczeństwa dostrzega perspektywę odblokowania potencjału sprzedażowego bramki FaceCOV™ ActiveScan™ w odpowiedzi na przygotowanie wspólnie z ZURAD Sp. zo.o. pierwszej bramki do instalacji dającej odpowiednie referencje. Instalacja bramki w warunkach rzeczywistych daje nie tylko doświadczenia w zakresie konfiguracji poszczególnych modułów, ale tworzy podstawę, według której prognozy przepływów finansowych i zysków z bramki będą skorelowane z tempem segmentu rynku dla tego typu rozwiązań, który stymulowany jest w UE także trwającym wciąż konfliktem na Ukrainie.

Skorygowana na rok 2025 prognoza wielkość rynku biometrii dla zastosowań w sektorze rządowym i bezpieczeństwa w Europie wynosi ok. 4,95 mld USD (2024) i eksperci oczekują, że osiągnie 8,41 mld USD do 2029 r., rosnąc ze średnioroczną stopą wzrostu CAGR na poziomie 15,40% (za: *Europe Government And*

Security Biometrics - Market Share Analysis, Industry Trends & Statistics, Growth Forecasts 2024 – 2029, Marketsands). Rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa obejmujące systemy identyfikacji biometrycznej i technologie analityczne zapewniają agencjom rządowym szerokie możliwości identyfikacji i weryfikacji przepływu osób niemal w czasie rzeczywistym, dodatkową niszą są tutaj kontenerowe systemy mobilne oraz systemy adresowane do ochrony obiektów przemysłowych i inwestycji strategicznych jak CPL.

W krajach Unii analogicznie jak w Polsce rosnącym segmentem tego rynku są zautomatyzowane systemy lotniskowe, dlatego ten rodzaj bramki, który współdzieli większość kluczowych rozwiązań z bramkami opracowywanymi na potrzeby kontroli granicznej, zgodnie z przyjętymi planami, jest rozwijany wspólnie przez Milton Essex SA i ZURAD Sp. zo.o. Obecna wersja bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ wyposażona w moduł skanera dokumentów biometrycznych i odcisków palców oraz barier mechatronicznych ma być oferowana w przypadku ogłoszenia zapytań przetargowych.

Podobnie jak w pierwszym półroczu 2024 także do końca IV kwartału, Spółka nie posiadała zaciągniętych zobowiązań finansowych o charakterze odsetkowym w ogólnej strukturze zobowiązań, w związku z tym ryzyko zmiany stóp procentowych ma na tym etapie ma niewielki wpływ na jej działalność. Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku podjęcia decyzji o emisji akcji, aktualny poziom referencyjnych stóp procentowych będzie miał wpływ na oczekiwaną stopę zwrotu z inwestycji w akcje Emitenta, co potencjalnie może się przyczynić do presji na ustalenie ceny emisyjnej akcji na poziomie odzwierciedlającym tę tendencję skutkując relatywnie mniej atrakcyjnymi warunkami emisji dla obecnego akcjonariatu.

Z punktu widzenia planowania operacyjnego relatywnie większe znaczenie dla Spółki ma ryzyko kursowe, gdyż obejmuje planowanie zakupów komponentów optoelektroniki, które nabywane są przez Spółkę nie w Chinach, lecz praktycznie w całości na rynku UE i USA, w tym ostatnim przypadku dodatkowe ograniczenia dotyczą niektórych technologii o podwójnym zastosowaniu, na które potrzebne są zezwolenia eksportowe. Nie bez znaczenia dla planowania zakupów tego typu zaawansowanych komponentów optoelektronicznych jest wpływ globalnych czynników wywierających presję na wzrost cen, z czego wciąż najważniejszymi zagrożeniami są utrzymujące się problemy logistyczne powodujące problemy z długimi terminami dostaw. Zaawansowane technologicznie produkty znajdujące się w portfolio Spółki są wynikiem szeroko zakrojonej kooperacji międzynarodowej dlatego udział importu w przypadku materiałów i podzespołów dla systemu SkinSENS™ nawet po optymalizacji, sięga do ok. 70% podobnie w przypadku FaceCOV™ W pierwszej połowie 2024 r. kurs złotego do Euro wahał się wokół 4,25 zł, było to najmniej od przeszło czterech lat, jednak prognozy średniookresowe wskazują, że kurs ten może oscylować i wahać się w stosunkowo niewielkim zakresie - według śr. kursu NBP na koniec roku wyniósł 4,27 PLN/Euro, pomimo lekkiego trendu wzmacniającego złotego wg. prognoz analityków banku JP Morgan Chase w 2025 roku kurs Euro osiągnie 4,60 PLN, podobne oceny padają ze strony Rabobank (4,58 zł) oraz SEB (4,55 zł), co oznacza efektywne osłabienie polskiej waluty. Osłabienie złotego podnosi koszty importowanych komponentów, co zwiększa potencjalnie koszty produkcji po stronie Emitenta zamawiającego drogą optoelektronikę, ale z drugiej strony może także zwiększyć oczekiwania cenowe kooperantów korzystających z importu, przeliczone na techniczne koszty wytworzenia. Zarząd Spółki od połowy 2024 roku konsekwentnie podejmuje kroki zmierzające do wprowadzenia oszczędności na całym procesie technicznym poczynając od rozpoczęcia negocjacji z zagranicznymi kooperantami, które prowadzone są także w kierunku nowych wydajniejszych i jednocześnie tańszych układów, po turze negocjacji zdalnych zaplanowano przygotowanie i oficjalne wysłanie pakietów zapytań ofertowych na cenniki na nowy rok 2025 obejmujących także szczegóły logistyczne planowanych dostaw. Równolegle Spółka poszukuje możliwości obniżenia technicznych kosztów wytworzenia zarówno w odniesieniu do systemu SkinSENS™ jak i bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ koncentrując się w przypadku tego drugiego wyrobu wspólnie z technologami z ZURAD Sp. z o.o. na optymalizacji kosztów wewnętrznych związanych bezpośrednio z produkcją poprzez uproszczenie procesu konstrukcji i montażu oraz doboru materiałów, które mogą być w istotnej części zamawiane łącznie. Koszty dodatkowych modułów, sensorów i oprogramowania zostały włączone do oferty wyposażenia opcjonalnego i będą wykazywane osobno, nie wpływając na cenę bramki w konfiguracji podstawowej.

W przypadku systemu SkinSENS™ opracowano projekty konstrukcyjne mające na celu obniżenie kosztów elementów wyposażenia oraz obudowy, z powodów technicznych i rejestracyjnych uproszczenia konstrukcyjne dotyczą elementów mniej istotnych, które chociaż obejmują części drugoplanowe to mogą znacząco korzystnie wpłynąć na całkowite koszty wytworzenia. Podobnie migracja aplikacji na platformę cyfrową także zmniejsza zapotrzebowanie na moc komputera obsługującego system i umożliwia zastosowanie mniej rozbudowanych wersji, co także ma wpływ na koszty konfiguracyjne systemu.

Zarząd na obecnym etapie nie stosuje instrumentów finansowych zabezpieczających przed ryzykiem kursowym, jednak podjęto konsultacje z przedstawicielami instytucji finansowych w tym zakresie, na poczet

planowania produkcji seryjnej, jednak rodzaj możliwych do wykorzystania instrumentów jest bardzo precyzyjnie rozważany, decyzje w tym względzie zostaną podjęte, kiedy zostaną ustalone ogólne warunki dostaw z partnerami zagranicznymi związane z uruchomieniem produkcji.

Spółka w IV kwartale kontynuowała także działania ukierunkowane na plany związane z rozwojem produktów przy wykorzystaniu własnego potencjału kadrowego, ale także możliwości kooperacyjnych i produkcyjnych partnera ZURAD Sp. zo.o. w ramach Grupy PGZ. Obecne możliwości Spółki dotyczą udziału w pracach projektowych zamierzających do oferowania rozwiązań skierowanych głównie do wojskowej służby zdrowia w kontekście trwającego konfliktu zbrojnego za wschodnią granicą. W 2023 roku Zarząd pod kier. prof. J. Stępnia i prof. E. Stanowskiego (członka rady nadzorczej i b. naczelnego chirurga WP) podjął się wspólnego opracowania z Zurad Sp. z o.o. projektu modułowego szpitala kontenerowego w standardzie NATO, który został zaprezentowany Ministrowi Obrony uzyskując pozytywną ocenę. Należy podkreślić, że baza tego szpitala została już praktycznie przetestowana w czasie pandemii w postaci dużego autonomicznego szpitala kontenerowego zmontowanego w Płocku, pozyskano wówczas doświadczenia, które pozwalają uruchomić w każdym czasie produkcje dowolnie skonfigurowanych modułów i całych szpitali kontenerowych, jednak z uwagi na to, że ostatecznie resort w ub. r. pod koniec kadencji nie przygotował zapytania ofertowego na zamówienie tego typu szpitali i w związku tym temat ten oczekuje obecnie na decyzje. Jednakże Zarząd cały czas intensywnie działa na rzecz wypromowania tego polskiego systemu MediBlock™ szpitali modułowych kontenerowych opracowanych z wykorzystaniem innowacyjnych rozwiązań m.in. dla mobilnej sali operacyjnej. Ministerstwo Obrony Narodowej zapowiedziało utworzenie Komponentu Wojsk Medycznych, który ma na celu szybkie reagowanie w sytuacjach kryzysowych, uzyskanie pełnej gotowości szpitali polowych, oraz koordynację działań jednostek wojskowej służby zdrowia, a Wicepremier i Minister Obrony Narodowej Władysław Kosiniak-Kamysz podkreślił, że utworzenie tego komponentu jest jednym z kluczowych projektów resortu obrony. Zarząd Milton Essex aktywnie włączył się w promocję systemu szpitalnego MediBlock™ i w 2024 r. przy udziale naszego Partnera z konsorcjum B+R „FOTONICA” Wojskowej Akademii Technicznej, na jej terenie została zorganizowana oficjalna prezentacja możliwości technologii opracowanych wspólnie z Milton Essex które mają zastosowanie medyczne wobec przedstawicieli kierownictwa tworzącego się Komponentu Wojsk Medycznych. Otrzymaliśmy podziękowanie i zapewnienie, że dzięki prezentacji będą przeprowadzone prace planistyczne uwzględniające przedstawione rozwiązania. Współpraca z ZURAD Sp. zo.o. oraz producentami systemów kontenerowych oraz zgromadzenie doświadczeń pochodzących m.in. z autonomicznego i w pełni kontenerowego szpitala covidowego, pozwala składać wspólne oferty na takie szpitale także na eksport, co w dużej mierze wymaga jednak oficjalnego wsparcia ze strony agencji rządowych.

Toczący się na Ukrainie konflikt ma też wymiar ekonomiczny, gdyż przyczynia się do ryzyka operacyjnego Emitenta, bowiem przed jego wybuchem Emitent korzystał z dostawców z Azji, w tym zarówno z Chin jak i z Tajwanu, polaryzacja geopolityczna spowodowała niepewność dostaw, dlatego obecnie używanie komponentów zaawansowanej elektroniki z Azji zostało praktycznie wyeliminowane na rzecz droższych dostaw z Europy i USA. Z perspektywy technicznej okazało się to jednak korzystne z powodu bardzo wysokiej jakości i niezawodności układów europejskich oraz kwestii prawnych i certyfikacyjnych. Urządzenia opracowane przez Emitenta korzystają obecnie z technologii europejskiej opracowanej pierwotnie na potrzeby militarne, w tym w zakresie krytycznych matryc mikrobiolometrycznych produkowanych we Francji, co jednak nie oznacza, że na skutek dużego popytu ze strony sektora wojskowego na systemy termowizyjne nie może się zdarzyć sytuacja przejściowych braków lub opóźnień w takich dostawach na potrzeby kamer do celów medycznych. Trwająca wciąż także w IV kwartale ub.r. eskalacja działań wojennych na świecie może przenieść ryzyko występowania zaburzeń dostaw także na poziom krajowy.

6. Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogram ich realizacji

Działania dotyczące systemu SkinSENS™

W IV kwartale ub.r. kluczowym priorytetem było zakończenie rozpoczętego pilotażowego programu badań klinicznych systemu SkinSENS™ prowadzonego na podstawie złożonej dokumentacji i otrzymanych zgód od Komisji Bioetycznej WOIL i Urzędu Rejestracji Produktów Leczniczych, Wyrobów Medycznych i Produktów Biobójczych w wybranych ośrodkach medycznych w Szpitalu Świętej Rodziny oraz w Centrum Alergologii Prof. Krzysztofa Buczyłko. W przypadku ośrodków kierowano się priorytetem jakościowym wynikającym dla badań klinicznych wyrobu medycznego z przepisów unijnego Rozporządzenia MDR, które stwarzają bardzo wymagające środowisko, z tego względu kryteria jakościowe ale także warunki techniczne i ekonomiczne

powodują, że prowadzony audyt dodatkowych ośrodków pokazał wyraźnie, że nie można tworzyć kompromisów bo nie wszystkie placówki, które zgłosiły akces do programu pilotażowego notują taką ilość wykonywanych procedur diagnostycznych, która pozwoliłaby w zaplanowanym czasie wykonać przekrojącą liczbę testów u pacjentów z wysokim prawdopodobieństwem obecności badanych typów alergii. Badanie zostało zakończone zgodnie z harmonogramem zawartym w zezwoleniu, prowadzony przegląd wyników pokazał wysoki poziom referencyjności materiału badawczego, zebrano dane od 1000 pacjentów, którzy w znacznym stopniu odzwierciedlali możliwie wszystkie typowe i nietypowe przypadki z jakim może spotkać się w praktyce lekarz używający systemu SkinSENS™. Taki przekrój zróżnicowanych pacjentów jest korzystny dla oceny systemu z użyciem przypadków skrajnych według modelu wymaganego przez europejskie jednolite dla wszystkich krajów UE przepisy Zał. I, Sekcja 1 i 8 Rozporządzenia MDR 2017/745 oraz wytyczne Komisji Europejskiej Nr MDCG 2020-13. Zakończone w IV kwartale badania pilotażowe stanowią ostatni etap badań klinicznych wymaganych do oceny zgodności. Wyniki powinny być zaprezentowane zgodnie z formatem wymaganym dla *Clinical Evaluation Report* (CER), będącym kompleksowym dokumentem uwzględniającym szereg dodatkowych elementów poza samymi rezultatami obrazowania skórnych odczynów alergicznych, sporządzanym ściśle zgodnie z wymogami MDR, określającymi formalne i techniczne wytyczne dotyczące zakresu oceny klinicznej wyrobów medycznych.

Analiza uzyskanych obrazów termograficznych potwierdziła ich wysoką jakość techniczną, co świadczy o zaawansowanym standardzie optoelektronicznego układu skanującego zastosowanego w systemie SkinSENS™. W grudniu ubiegłego roku Spółka przystąpiła do realizacji dwufazowej analizy zgromadzonego materiału badawczego, wykorzystując opracowane algorytmy do przetwarzania termogramów medycznych. Proces ten obejmuje segmentację i zautomatyzowane wyznaczanie hipertermii alergicznej, kodowanie danych, tworzenie zbiorów testowych i walidacyjnych oraz opracowanie narzędzi komputerowych wspierających analizę statystyczną. Przygotowanie tak obszernego zbioru danych obrazowych, obejmującego kilkanaście tysięcy pojedynczych rekordów a przede wszystkim wymagających indywidualnego etykietowania zmian umożliwiających mapowanie hipertermicznego odczynu alergicznego już na etapie wstępnym, jest zadaniem wymagającym bardzo dużo nakładu pracy eksperckiej. Ze względu na złożoność tego procesu, jego realizacja jest czasochłonna, jednak stanowi kluczowy punkt w ocenie skuteczności obrazowania termograficznego i samego systemu SkinSENS™.

Zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, Sponsor zobowiązany jest do złożenia sprawozdania z badania klinicznego w terminie do 12 miesięcy od jego zakończenia, przy czym zakres tego sprawozdania określa Załącznik XV, Rozdział III, Sekcja 7 Rozporządzenia MDR 2017/745.

Mając na uwadze trwający proces certyfikacji systemu SkinSENS™, Spółka dokłada wszelkich starań, aby wypełnić obowiązki raportowe związane z zakończonym programem pilotażowym badań klinicznych w możliwie najkrótszym czasie. Celem jest też zminimalizowanie okresu oczekiwania na ocenę jednostki notyfikowanej, co pozwoli na sprawne zakończenie procedury certyfikacyjnej. Dlatego Zarząd utworzył zespół zadaniowy pod kier. doktoranta P. Łukasiewicza specjalizującego się w medycznej sztucznej inteligencji, który ma za zadanie znaczące przyspieszenie opracowania wyników badania i następnie przygotowanie raportu zgodnego z formatem CER.

W ramach obecnego programu klinicznego ocenie podlegało szereg dodatkowych elementów systemu. Jednym z nich, który może stanowić przełomową innowację jest aplikacja dla lekarza do oceny profilu alergicznego pacjenta i do obiektywnej kwalifikacji do wykonania testów. Wcześniejsze badania dotyczące oceny efektywności specjalistycznych kwestionariuszy w wykrywaniu alergików wykazały się skutecznością powyżej 85% (*Sacchetti, Baiardini et al. 2017*), jedyne czego wówczas brakowało to odpowiednich narzędzi informatycznych do zautomatyzowanej analizy wyników. Teraz system SkinSENS™ jest wyposażony w takie narzędzia.

Obecnie już ok. 40% populacji europejskiej cierpi z tytułu różnych chorób alergicznych, z czego ok. 25% dotyka alergiczny nieżyt nosa, a u około 10% rozwijają się objawy astmy alergicznej (IgE-zależnej). Według statystyk NFZ alergie wziewne są jedną z najczęstszych postaci alergii w Polsce, choruje na nie około 12 milionów osób, ok. 8 milionów ma alergiczny nieżyt nosa, a ponad 4 miliony walczy z astmą. Sytuacja ta tworzy ogromne zapotrzebowanie na testy głównie w obszarze alergenów wziewnych, a cały proces diagnostyczny i terapeutyczny chorób alergicznych na tym tle został włączony do domeny pulmonologii. Na przeciwnym biegunie znajdują się alergie, których diagnostyka specjalistyczna przeniesiona została do dermatologii, jeśli chodzi o statystyki dotyczące częstości występowania alergii skórnych wskazują one na bardzo różne uwarunkowania genetyczne i środowiskowe, a najpoważniejsza jej postać atopowe zapalenie skóry występuje zaledwie u ok. 4% populacji, w dodatku dotyczy to głównie młodszych dzieci i niemowląt. Dlatego segmentem, na którym strategicznie chce skoncentrować się Spółka jest segment aero-alergii.

Problemem w leczeniu alergii i astmy stanowi wysokie niedorozpoznanie choroby sięgające odpowiednio 49% i 70% - to definiuje nasz rynek - często mija nawet 7 lat od pierwszych objawów do prawidłowej diagnozy. Generuje to ogromne koszty z czego same koszty pośrednie w UE związane z obniżoną produktywnością pacjentów nieskutecznie leczonych z powodu alergii to kwota 150,8 mld Euro/rocznie [Zuberbier T, et al. *Economic burden of inadequate management of allergic diseases in the European Union: a GA(2) LEN review. Allergy. 2014 Oct;69(10):1275-9*]. W Polsce sama refundacja leczenia astmy przed pandemią COVID (2015–19) wyniosła 4,3 mld PLN, z czego dopłaty pacjentów stanowiły prawie 780 mln, w tym samym okresie wartość świadczeń realizowanych w leczeniu szpitalnym dla pacjentów z astmą oskrzelową wyniosła łącznie ponad 1,1 mld PLN [Raport Astma oskrzelowa, PTA, IZWOZ, 2021].

Rynek diagnostyki alergologicznej według najnowszych skorygowanych prognoz szacowany jest na ok. 5,4 mld USD z tendencją wzrostową do 9,8 mld USD do 2029 r. (z CAGR 10,8% za: Marketsands). Rynek samych testów in vivo szacuje się na ok. 2,9 mld USD (Global Market Insights). Z kolei skojarzony rynek diagnostyki i leczenia alergii jest bardzo duży ok. 60 mld USD i rozwija się w podobnie szybkim tempie (CAGR 13,2%) [za AlliedmarketResearch].

Takie przeorientowanie i sfokusowanie strategii Spółki w pierwszej kolejności na alergiach wziewnych pozwoli na radykalne zaoszczędzenie na początkowym etapie nakładów na jednoczesne rozwijanie dwóch różnych wersji systemu, gdzie koszty są zbliżone, a skala rynku nieporównywalna.

W ramach platformy Allergoscope™ pacjent po przeprowadzeniu interaktywnego wywiadu przy wykorzystaniu aplikacji chmurowej może być z bardzo dużym prawdopodobieństwem skierowany na testy alergiczne z użyciem systemu SkinSENS™. Wyniki testów mogą być także przetwarzane pod kątem wyboru optymalnie dobranej immunoterapii odczulającej dostępnej aktualnie na rynku, jest to bardzo atrakcyjna opcja zarówno dla samego pacjenta jak i potencjalnie dla firm farmaceutycznych. Dobór odpowiedniej terapii do wyników testów u pacjenta może być bowiem realizowany we współpracy z producentem leków odczulających.

Zarząd, korzystając z pomocy ekspertów zewnętrznych, przygotował wzory listów intencyjnych skierowanych do czołowych producentów immunoterapii odczulających i odczynników do testów skórnych, oczekujemy tylko na zakończenie analizy wyników badań klinicznych. Chociaż już w pierwszych testach przeprowadzonych pod kier. prof. K. Jahnz-Różyk w Wojskowym Instytucie Medycznym system opracowany pod kier. prof. J. Stępnia i prof. R. Nowaka osiągnął wyniki, które plasują go w ścisłej czołówce światowej (ROC AUC>0,98), zostały one opublikowane w prestiżowym czasopiśmie naukowym o światowym zasięgu The NATURE Scientific Reports [Neumann, Ł., Nowak, R., Stępień, J. et al. *Thermography based skin allergic reaction recognition by convolutional neural networks. Sci Rep 12, 2648*].

Działania dotyczące systemu FaceCOV™ v. ActiveScan™

W czwartym kwartale 2024 roku Zarząd Spółki uruchomił program komercjalizacji bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ skoordynowany z planem działań promocyjnych i połączony z nową strategią rozwijania współpracy z partnerem technologiczno-produkcyjnym ZURAD Sp. z o.o. Kluczowym celem tych działań było pełne wykorzystanie synergii biznesowej w ramach Grupy PGZ w zakresie promowania sprzedaży nowoczesnych, efektywnych systemów kontroli bezpieczeństwa i biometrycznej kontroli dostępu do obiektów specjalnych.

W IV kwartale ub.r. zarządy Milton Essex S.A. i ZURAD Sp. z o.o. uzgodniły priorytety w obszarach technologicznym, produkcyjnym i handlowym dotyczące wspólnego ofertowania systemu FaceCOV™ ActiveScan™, oraz rozwijania specjalistycznego wyposażenia modularnego bramki koncentrując się na jego zastosowaniu w systemach kontroli granicznej w tym także na bramkach lotniskowych ABC (Automated Border Control). W drugiej połowie ub.r. pomyślnie zakończono uruchomione w ramach tych uzgodnień z ZURAD testy nowego modułu skanera biometrycznego, który jest niezbędnym elementem wyposażenia bramek granicznych i bramek ABC. Moduł ten umożliwia automatyczne skanowanie dokumentów biometrycznych, w tym paszportów, linii papilarnych oraz kart pokładowych.

Spółka wspólnie z ZURAD Sp. z o.o. zamierza w pierwszej połowie 2025 r. przygotować odpowiednią bramkę i program próbny dla potencjalnych odbiorców systemu FaceCOV™ ActiveSCAN™ jako bezpośrednią kontynuację rozmów z przedstawicielami departamentów bezpieczeństwa dużych obiektów infrastruktury krytycznej oraz potencjalnie także Polskich Portów Lotniczych (PPL) w tym budowanego Centralnego Portu Komunikacyjnego (CPK). Od strony sprzętowej i informatycznej oba podmioty są w pełni przygotowane do oferowania bramek spełniających wymogi zarówno systemów kontroli we/wy jak i bardziej rozbudowanych systemów ABC. Rynek bramek ABC jest w dużej mierze zależny od decyzji dotyczących priorytetów inwestycyjnych, które początkowo koncentrowały się na Centralnym Porcie Komunikacyjnym (CPK).

Niezwykłe korzystna perspektywa otworzyła się w tym przypadku po tym jak w grudniu 2024 roku Rada Ministrów przyjęła uchwałę zmieniającą wieloletni „Program inwestycyjny Centralny Port Komunikacyjny. Etap II 2024–2030”, przedłużając jego realizację do 2032 roku. Zaktualizowano przede wszystkim ramy finansowe inwestycji, przewidując jak najszybsze uruchomienie pierwszego etapu Lotniska CPK gdzie całkowity koszt programu oszacowano na 131,7 mld zł, z czego 42,7 mld zł przeznaczono na inwestycje lotniskowe. Samo zaplecze budowy CPK jest także potencjalnym odbiorcą systemów kontroli WE/WY i takie rozmowy oraz oferty zostały już zaplanowane. Oczekuje się też, że zostaną uruchomione środki finansowe dla mniejszych portów lotniczych, co umożliwi ich wyposażenie w nowoczesne bramki biometryczne, usprawniające proces zautomatyzowanej odprawy pasażerów.

W pierwszej połowie ub. roku Spółka mierzyła się z wyzwaniami wynikającymi z procesu zmian kadrowych w administracji publicznej, kluczowych spółkach oraz resortach odpowiedzialnych za decyzje dotyczące projektów infrastrukturalnych. W czwartym kwartale sytuacja uległa stopniowej poprawie, co przełożyło się na lepszą decyzyjność, jednak proces ten nadal trwa i nie należy oczekiwać jego pełnego zakończenia przed zbliżającymi się wyborami prezydenckimi.

Do tego czasu Emitent będzie kontynuował rozpoczęte wspólnie z ZURAD Sp. zo.o. i Grupą PGZ działania informacyjne i promocyjne, dążąc jak najszybciej do możliwości instalacji i prezentacji działania bramek w warunkach ich faktycznego użytkowania w wybranych lokalizacjach. Realizacja tych działań wymaga jednak spełnienia szeregu warunków, w tym w pierwszej kolejności zaadaptowania bramki modelowej, a także zapewnienia odpowiednich środków cyberbezpieczeństwa odpowiadających wymaganiom po stronie użytkownika. Przed montażem bramek konieczne jest także wspólne uzgodnienie ze służbami obsługującymi obiekt wszystkich formalności prawnych związanych z biometryczną kontrolą dostępu, w tym zakresie Spółka przeprowadziła rozmowy renomowanymi kancelariami prawnymi, które w przypadku takiej konieczności ze strony zamawiającego, podejmą się przygotowania opinii prawnych w tym zakresie. Spółka posiada także przygotowane własne analizy prawne, które są udostępniania stronom, z którymi prowadzone są rozmowy.

Pod koniec ub.r. sfinalizowano również rozmowy biznesowe z partnerami projektu FaceCOV™, w tym ze studium projektowym, które uczestniczyło w opracowaniu pierwszej wersji systemu, oraz z integratorem IT, odpowiedzialnym za dostarczenie specjalistycznych interfejsów. Interfejsy te umożliwią połączenie bramek z systemami Straży Granicznej oraz portów lotniczych, co jest kluczowe w przypadku udziału w przetargach na bramki ABC.

Przygotowano także wzory dla umowy handlowej dotyczącej ofertowania bramek, co zwiększy potencjał akwizycyjny, gdyż pozwoli włączyć do sprzedaży bramek osoby profesjonalnie zaangażowane w zadania związane z wdrażaniem procedur bezpieczeństwa i posiadające własne kontakty w branży. Na koniec roku przeprowadzono już rozmowy w tej sprawie i umowy obecnie oczekują na akceptację i podpisanie.

Klienci z sektora bezpieczeństwa publicznego i ochrony infrastruktury krytycznej zgłaszają zapotrzebowanie na mobilne systemy identyfikacji biometrycznej. Odpowiedzią ze strony Spółki jest zaoferowanie rozwiązania *MobileScan*, gdzie trzy bramki są umieszczone w specjalnej zabudowie kontenerowej, w zgodnym ze standardem ISO kontenerze 20 stopowym, taki układ dedykowany jest do obsługi imprez masowych oferując szybką i dokładną kontrolę tożsamości skanowanych osób. Zapobieganie zagrożeniom ze strony zamachów terrorystycznych oraz egzekwowanie zakazów stadionowych stanowią tutaj priorytety. Rozwiązania kontenerowe charakteryzują się nie tylko mobilnością, ale także wysoką przepustowością, osiągającą nawet do 3000 osób na godzinę, w zależności od typu zastosowanych mechanicznych blokad przejścia (uchyłnych lub obrotowych). Podobne systemy zblokowanych bramek są projektowane razem z ZURAD z myślą o służbach ochrony infrastruktury krytycznej zwłaszcza rafinerii, elektrowni oraz obiektów o znaczeniu strategicznym.

Zabudowa kontenerowa bramek biometrycznych jest **to nowa i jedyna taka oferta na rynku krajowym**, idealnie dopasowana do potrzeb zapewnienia ochrony imprez masowych, w tym wejść stadionowych, cechująca się jak wskazano dużą przepustowością, oczywiście zależne od tego jaki tryb kontroli będzie docelowo zastosowany. Jednak nasze systemy kontenerowe są w pierwszej kolejności zaprojektowane tak, aby zapewnić szybkie, mobilne wzmocnienie możliwości kontroli osób przez Straż Graniczną i inne służby w obecnej dynamicznej sytuacji na wschodniej granicy. Temu celowi jest też podporządkowane specjalne wykonanie tych systemów. Są one w pełni przystosowane do przewożenia i wyładunku ze standardowego ciągnika natowskiego. Ponadto nasze bramki w zabudowie kontenerowej mogą być bardzo łatwo zaadaptowane do potrzeb firm z sektora bezpieczeństwa, w szczególności będą mogły wykazać się użytecznością w ścisłej współpracy z policją m.in. do przeprowadzania bardziej szczegółowych, niż to jest

obecnie robione, kontroli stadionowych. Weryfikacja biometryczna pomoże wyłapać do 100% osób, które są objęte zakazami stadionowymi, dotyczy to również osób poszukiwanych.

W przypadku ofert kierowanych do tych służb, specyfikacje techniczne muszą pozostać niejawną z uwagi na ograniczenie cyber-ryzyka. Partner technologiczny ZURAD posiada wieloletnie doświadczenie potwierdzone realizacją wielu zamówień kontenerów specjalnych zgodnie ze standardami NATO dla różnych zastosowań. Powołany w grudniu ub. roku wspólny zespół projektowy już rozpoczął prace nad dwoma wersjami zabudowy kontenerowej, tak aby w momencie uzyskania potwierdzenia złożenia oferty, można było równolegle potwierdzić szczegółowe parametry techniczne, środki bezpieczeństwa i rodzaj transmisji bezprzewodowej, oraz przewidywany czas dostawy, jest to zupełnie nowa jakość w ofertowaniu systemów FaceCOV™ ActiveSCAN™ także w specjalnej wersji kontenerowej.

Priorytetem dla Spółki w IV kwartale, co znalazło odbicie także w powołaniu wspólnego z ZURAD Sp. z o.o. zespołu projektowego, aby ukierunkować i połączyć działania stricte inżynierskie związane z adaptacją nowych modułów funkcjonalnych i zabudową kontenerową z działaniami marketingowymi i sprzedażowymi. Ważnym ogniwem tworzonej oferty handlowej są bramki na potrzeby kontroli granicznej, w tym ich wersja rozwojowa bramki automatyzującej lotniskowe odprawy paszportowe w ramach strefy Schengen. W opinii specjalistów Spółki i ZURAD, ocena możliwości naszych bramek jest bardzo wysoka z tego względu, że dysponują one najlepszymi obecnie układami optoelektronicznymi i najszybszymi zaadaptowanymi algorytmami biometrycznymi (jednymi z najszybszych na świecie w testach US NIST). Przygotowywane wersje bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ powinny okazać się bardzo konkurencyjne nie tylko od strony technicznej, ale przede wszystkim strony od szybkości działania algorytmów oraz bezpieczeństwa zapewnionego przez odpowiednie certyfikaty, dotyczy to także przetestowanych modułów bramki ABC takich jak skaner paszportów biometrycznych i linii papilarnych. Proponowana przez nas konfiguracja cechuje się unikalnymi cechami jak chociażby automatyczne rozpoznawanie nakładek silikonowych na palce fałszujących linie papilarne. Przetestowane moduły zapewniają nie tylko szybki i bezbłędny optyczny skan dokumentów, ale odczyt chipów biometrycznych i pełny skaningu pięciu palców. Jest to technologia znana z zastosowań specjalnych, a moduł ten jest certyfikowany, zintegrowany informatycznie z bramką i posiada wszystkie certyfikaty europejskie.

Przygotowane zestawy ofertowe obejmują bramki biometryczne w zabudowie pojedynczej i kontenerowej oraz bramki z dodatkowymi modułami do skanowania odcisków palców i dokumentów biometrycznych, a także dla klientów specjalnych także specjalistyczne sensory do wykrywania substancji niebezpiecznych rozwijane przez partnera niemieckiego. Wachlarz dostępnego opcjonalnego wyposażenia bramki jest obecnie bardzo szeroki i w tym aspekcie możemy wypełnić oczekiwania bardzo różnych kontrahentów. W oczekiwaniu na pojawienie się możliwości wzięcia udziału w przetargach lub innego rodzaju procesach zakupowych dla obiektów infrastruktury krytycznej lub lotnisk trwają rozmowy o współpracy handlowej i potencjalnie licencyjnej.

Należy podkreślić, że system FaceCOV™ ActiveScan™ wykorzystuje krajowy know-how oraz najlepsze na świecie zaadaptowane algorytmy sztucznej inteligencji do analizy biometrycznej twarzy skanowanych osób oraz zaawansowane sensory i kamery w całości pochodzące spoza ChRL.

Opracowane rozwiązanie **może być zintegrowane z dowolnymi serwerami** oraz może bezpiecznie współpracować z każdą bazą danych należącą do dowolnych służb zgodnie z określoną przez nie konfiguracją. Zapewniamy **kompatybilność i bezproblemową współpracę** z już istniejącymi systemami bezpieczeństwa i kamerami obserwacyjnymi (poprzez m.in. Genetec™ Security Center, Synergis™ i in.) w tym opcję zgodności z wymogami ISO 19794-5:2011, ISO 39794-5:2019. System był prezentowany i zyskał uznanie Policji i innych służb.

Z kolei zastosowane zaadaptowane algorytmy biometryczne należą do najskuteczniejszych na świecie.

W testach przeprowadzonych w 2024 przez *US NIST (National Institute of Standards and Technology)* osiągnięta najwyższą dokładność rozpoznawania twarzy 99,88% korzystając z baz danych z 12 milionami zdjęć m.in. z bibliotek policyjnych. W 2022 roku w testach *US Department of Homeland Security* pod nazwą *Biometric Technology Rally* zaimplementowany algorytm uzyskał 100% dokładności w dopasowaniach twarzy osób z różnych grup etnicznych. **Jest to bezwzględnie najlepsza obecnie konfiguracja systemu biometrycznego na rynku.**

Działania dotyczące pozyskania finansowania komercjalizacji i rozwoju produktów Spółki

Emitent w IV kwartale zakończył ostatni etap badań klinicznych systemu SkinSENS™, które połączone były ze zbieraniem opinii od użytkowników lekarzy. Pozwoliło to Emitentowi na wstępną, lecz opartą o dane uzyskane z rzeczywistych badań, ocenę jak system SkinSENS™ powinien być pozycjonowany na rynku oraz oszacować jego atrakcyjność komercyjną. Jak też informowaliśmy we wcześniejszym raporcie już pierwsza transza pacjentów przebadanych w placówkach biorących udział w programie pilotażowym wykazała wysoką przydatności i potencjał skanera w praktyce alergologicznej. Z kolei wprowadzone rozdzielenie funkcjonalności systemu poprzez utworzenie dostęp chmurowego lekarzowi do aplikacji z kwestionariuszem alergologicznym od fizycznego ustawienia samego skanera SkinSENS™ pozwoliło przetestować w zakresie większości funkcji jego działanie w formule telemedycyny. Lekarz dzięki temu może przyjąć kolejnego pacjenta w czasie, kiedy poprzedni został skierowany do osobnego gabinetu na testy, których cyfrowe wyniki mogą być przesłane bezpośrednio na komputer lekarza znajdujący się w innym pomieszczeniu, czy w perspektywie także w innym ośrodku.

Badanie kliniczne pokazało, że umieszczenie w chmurze aplikacji z lekarskim kwestionariuszem oceny pacjenta-alergika i obiektywizującym kwalifikację do testów okazała się trafioną koncepcją, gdyż rozdzielenie funkcji badania lekarskiego od technicznej czynności wykonania testów i cyfrowej prezentacji ich wyników spowodowało ok 4-krotne przyspieszenie kolejki do badań. Takiego efektu oczekujemy w wersji komercyjnej systemu SkinSENS™. Platforma cyfrowa ma za zadanie znacząco poprawić organizację pracy gabinetu alergologicznego, ale przede wszystkim umożliwić praktyczną realizację oferty **1-Dniowej Diagnostyki**. Dodatkowa korzyść dla pacjenta wynika z opcji wyszukania i optymalizacji leczenia odczulającego zgodnie z uzyskanymi wynikami testów, a dla ośrodka medycznego używającego systemu SkinSENS™ zapewni dalszą długotrwałą opiekę medyczną nad odczulanym pacjentem przez okres 36 m-cy. Spółka zamierza wykorzystać te argumenty przy tworzeniu programu komercyjnego skierowanego do centrów medycznych i lekarzy. Zainicjowana ze specjalistami alergologami uczestniczącymi w badaniach debata na temat możliwości systemu spowodowała, że w wyniku przeprowadzonych rozmów i analiz, Emitent w II kwartale przygotował zaktualizowaną strategię dla pozyskania finansowania dla etapu komercjalizacji systemu SkinSENS™, która w momencie zakończenia procesu certyfikacji i przejścia do etapu przygotowania produkcji uwzględni także udział partnerów medycznych, którzy zadeklarują chęć komercyjnego używania systemu SkinSENS w swojej praktyce.

Opcja skierowana do branży medycznej udziału w nowej emisji akcji zakłada dodatkową pulę dla użytkowników systemu. Przygotowanie raportu z badań klinicznych będzie stanowiło punkt wyjścia do przeprowadzenie prezentacji możliwości SkinSENS™ u potencjalnych użytkowników i ma na celu wytworzenie potrzeby sięgnięcia po to nowe cyfrowe narzędzia. Tworzy podstawę do nawiązanie bliższych relacji z ośrodkami i zadeklarowania po ich stronie udziału w tworzącej się sieci partnerskiej ośrodków SkinSENS™ oraz zaoferowania także opcji udziału w nowej limitowanej emisji przeznaczonej dla partnerów medycznych. Zarząd Spółki w IV kwartale zmodyfikował założenia do zapytania ofertowego, które ma na celu wyłonienie partnerów/doradców dla takiego programu, który będzie realizowany w 2025 roku. Zarząd bierze też pod uwagę możliwość działań dwutorowych, które będą realizowane bezpośrednio przez Spółkę, polegających na przygotowanie ofert dla potencjalnych inwestorów branżowych z sektora firm farmaceutycznych produkujących immunoterapie odczulające i do centrów medycznych. Podjęcie tych działań jest podyktowane tym, że Zarząd może na bieżąco prowadzić i kontrolować ten proces za pośrednictwem potencjału własnego Spółki, aby nie uzależniać zbytnio tego procesu od czynników zewnętrznych.

Jak już informowaliśmy, założenia programu nowej emisji i podniesienia kapitału na etapie kończącego się programem B+R i w obecnej fazie rozwoju Spółki ma na celu nie tylko przyczynienie się do poprawy płynności Spółki, ale przede wszystkim ma zainicjować i przyspieszyć komercjalizację podstawowego wyrobu medycznego Spółki jakim jest system SkinSENS™ i platforma e-Health Allergoscope™. Opracowana przez Zarząd i zatwierdzona przez Radę generalną strategia komercjalizacji SkinSENS™ nie uległa zmianie i jest zgodna z tendencjami na europejskim rynku wyrobów medycznych polegającymi na silnym nacisku na pozyskiwanie nowoczesnych systemów diagnostycznych i operacyjnych w różnych rozbudowanych formułach wynajmu zamiast ich kupowania. MILTON ESSEX wprowadzając do tej koncepcji opcję „pay-per-performance” stymuluje użytkowników do zwiększania wydajności zakładając badanie śr. 5 pacjentów dziennie, ale dzięki temu także silnie wiąże fakt posiadania systemu SkinSENS™ z jego faktycznym codziennym używaniem. Zważywszy, że populacja alergików ma tendencję wzrostową także z uwagi na to, że jest uwarunkowana rodzinnie, w przypadku obu rodziców alergików prawdopodobieństwo, że dziecko będzie także alergikiem bliskie jest 90%, oraz to, że system może znajdować w bazach danych pacjentów-alergików, sprawia, że nie powinno ośrodkom zabraknąć chętnych do badań. Od strony komercyjnej

zaplanowane powiązanie liczby wykonywanych badań z opłatami na rzecz producenta stymuluje lepsze wykorzystanie posiadanego sprzętu i zachęca do rozszerzania palety oferowanych usług medycznych.

Dlatego Emitent w ramach opracowanej strategii rynkowej zamierza zastosować koronny argument marketingowy w postaci maksymalnego obniżenia bariery wejścia na rynek diagnostyki alergii poprzez wysoko konkurencyjne zniwelowanie dla użytkowników systemu SkinSENS™ kosztu inicjalnego i wprowadzenie w to miejsce wynajmu opartego na opłatach powiązanych z liczbą przeprowadzanych badań. Planowane opcjonalne włączenie placówek medycznych do akcjonariatu Emitenta ma na celu wzmocnienie partnerstwa i zrównoważenie kapitałowe inwestorów finansowych i branżowych.

Dla strategii rynkowej Spółki z punktu widzenia celu rynkowego kluczowa będzie rozbudowa sieci i konsekwentne zogniskowanie na „core business” czyli na stopniowym pozyskiwaniu kolejnych użytkowników medycznych, którzy, o ile tylko wyrażą taką wolę, będą mogli bez problemu być włączeni także do akcjonariatu poprzez ofertę udziału w emisji.

Skuteczne przeprowadzenie przez Zarząd prezentacji systemu SkinSENS™ poprzez zebranie deklaracji potencjalnych użytkowników powinno wzmocnić pozycję Spółki przy organizowaniu finansowania i planowaniu emisji, to działanie jest już zaplanowane i będzie realizowane natychmiast po przygotowaniu materiałów z badań klinicznych.

Zarząd nie nakłada też żadnych ograniczeń ilościowych, jeśli chodzi o ilość zadeklarowanych do użytkowania urządzeń SkinSENS™, Spółka jest otwarta, planując włączenie zarówno do budowanej sieci jak i potencjalnie do akcjonariatu tych ośrodków medycznych, które zdecydują się zamówić chociaż jedno urządzenie. Zarząd planuje budować wartość konsekwentnie, etapami, dostarczając rynkowi konkretne rozwiązania krok po kroku, w oparciu już o dojrzałą wersję rynkową obejmującą platformę e-HEALTH Allergoscope™ z zainstalowanym na niej systemem SkinSENS™. Pozyskiwanie nowych klientów jest tutaj priorytetem.

Jak wskazano, Emitent dostrzega także znaczące możliwości synergii z producentami testów alergicznych oraz opartych o te same ekstrakty alergenowe terapii immunologicznych. Dla strategii Spółki kluczowe jest wykazanie wobec firm farmaceutycznych przeliczalnych korzyści ekonomicznych jakie mogą pojawić się w wyniku nawiązania współpracy z Milton Essex wynikających bezpośrednio z tego, że system SkinSENS™ może realizować jako opcjonalną funkcjonalność wyszukiwania i proponowania lekarzowi i pacjentowi określonej, optymalnej terapii odczulającej, na podstawie cyfrowych wyników testów. Taka synergia polegająca na dostarczaniu testów i terapii opartych o te testy, które z kolei są odczytywane i ucyfrowione przez SkinSENS™ musi być poparta wynikami klinicznymi i gotowymi rozwiązaniami. Spółka przygotowując funkcjonalności rozwiązania diagnostycznego SkinSENS™ postawiła na docelowe osiągnięcie pełnej korelacji swoich celów biznesowych z celami firm farmaceutycznych mierzonych wskaźnikami ilościowymi, czyli wzrostem liczny alergików zdiagnozowanych testami, którzy mogą otrzymać leczenie odczulające. Spółka oferując zautomatyzowany system SkinSENS™ dąży do zwiększenia dostępności testów a dzięki temu zwiększa się także odsetek tych alergików zdiagnozowanych, którym firma farmaceutyczna może zaoferować skuteczną immunoterapię odczulającą wiążącą się z wysoką wartością Dodaną i potencjałem marżowym. Rynek immunoterapii odczulającej charakteryzuje się wysoką ceną leków, co przekłada się na znacząco atrakcyjność marżową w stosunku do leków antyhistaminowych OTC. Terapie te są jednak przeznaczone wyłącznie dla pacjentów poddanych wcześniejszej diagnostyce za pomocą testów, co podkreśla znaczenie precyzyjnych i zautomatyzowanych cyfrowych metod identyfikacji alergii jakie oferuje już teraz SkinSENS™ także na tych rynkach, na których koszt testów laboratoryjnych jest zbyt wysoki oraz infrastruktura jest bardzo słabo rozwinięta, są to rynki o dużej wrażliwości cenowej lecz także o dużym potencjale ilościowym.

Należy podkreślić, że dźwignia cenowa na immunoterapii alergii (koszt całego cyklu odczulania to śr. 8400 PLN) w stosunku do leków objawowych antyhistaminowych bez recepty (w tym samym okresie ok. 126 PLN), wynosi ponad 5000%!

System SkinSENS™ zwiększając odsetek pacjentów-alergików zdiagnozowanych testami gotowych do immunoterapii, stymuluje dynamiczny rozwój tego segmentu leków i może stanowić fundament współpracy z firmą taką jak Milton Essex. Widoczna tutaj synergia biznesowa pozwala na lepsze wykorzystanie potencjału diagnostyki in vivo, poprzez dostęp do kanału sprzedażowego testów, zwiększając przy tym wartość sprzedaży samej immunoterapii. Wartość globalnego rynku immunoterapii w 2024 roku szacowana była na 1,92 mld USD, a prognozy wskazują na średnią roczną stopę wzrostu (CAGR) na poziomie 8,7% [Grand View Research](<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/allergy-immunotherapy-market>).

Spółka dostrzega tutaj istotny potencjalny wpływ systemu SkinSENS™ na rynek leków odczulających, gdzie wprowadzenie systemu SkinSENS™, może przyczynić się w krótkoterminowej perspektywie do co najmniej

1% wzrostu sprzedaży w tym segmencie lekowym, co odpowiada wartości sprzedaży dla firmy farmaceutycznej ok. 19 mln USD. Potencjał dalszego wzrostu wynika z możliwości precyzyjnego dopasowania terapii immunologicznej do indywidualnych potrzeb pacjentów dzięki funkcji wyszukiwania terapii oferowanej prospektywnie przez SkinSENS™, co zwiększa efektywność samego leczenia.

W działaniach podjętych w IV kwartale przez Zarząd Spółki i zaplanowanych do realizacji na 2025, widoczne jest istotne znaczenie jakie Spółka przykłada do w/w sektorowej synergii biznesowej, która w skrócie polega na tym, że producenci terapii odczulających, aby móc sprzedać chociaż jedną fiolkę leku, muszą najpierw mieć dostęp do pacjenta-alergika, który wcześniej został zakwalifikowany przez lekarza do leczenia na podstawie wykonanych testów. Zarząd chce do alergologii przenieść ten sam model, który doskonale sprawdził się w przypadku leków immunologicznych w onkologii, gdzie schematem obowiązującym jest uprzednie wykonanie testów przed zastosowaniem leczenia. Możemy wygenerować i dostarczyć wartościowe dane medyczne pod warunkiem, że połączymy je z możliwością partnerstwa z firmą farmaceutyczną w ich przetwarzaniu. W 2024 roku Zarząd Spółki zidentyfikował ścieżkę, na której może dojść do takiego partnerstwa poprzez zaangażowanie kapitałowe ze strony firm z sektora farmaceutycznego. W IV kwartale została zaktualizowana strategia kontaktów z potencjalnymi inwestorami z branży farmaceutycznej, zidentyfikowano firmy i kluczowe osoby oraz rozpoczęto poszukiwania doradców, którzy mogliby wesprzeć Spółkę w tych działaniach, jakkolwiek Zarząd przyjął plan działań obejmujący okres po sporządzeniu raportu z badań klinicznych i będzie go realizował niezależnie od opcjonalnego wyboru doradców. W formułowaniu zaproszeń inwestycyjnych istotne jest podkreślenie, że Spółka dostrzega w takiej współpracy synergii kanału dystrybucyjnego i celów biznesowych oraz nie występuje tutaj konflikt interesów, a wręcz przeciwnie im więcej pacjentów zostanie zdiagnozowanych testami tym więcej będzie mogło otrzymać nowoczesne leczenie immunologiczne. Większa ilość sprzedanych jednostek leku to w perspektywie także niższa cena. Dodatkowo ma to znaczenie dla krajowych programów profilaktyki alergii wziewnych i astmy, bowiem każdy alergik uczulony na alergen wziewne skutecznie odczulony to jednocześnie potencjalnie jeden astmatyk na tle alergicznym mniej.

Zarząd przy planowaniu strategii akwizycji kapitału dostrzega także pozytywny efekt marketingowy jaki jest możliwy do osiągnięcia dzięki platformie e-Health Allergoscope™ i skojarzonym z nią dodatkowym aplikacjom, liczymy, że wzrośnie świadomość pacjentów, bowiem poza wiedzą o symptomach alergii otrzymują także wiedzę o konkretnych alergenach na które są uczuleni, oraz otrzymują konkretne wytyczne co do możliwości odczulania, praktycznie w ciągu 1- dniowej Diagnostyki podczas jednej wizyty u specjalisty. Z punktu widzenia planowania emisji Zarząd uznaje za konieczne informowanie o zaplanowanej propozycji inwestycyjnej skierowanej do centrów medycznych jako możliwości, o której ośrodki te będą informowane podczas prezentacji systemu SkinSENS™.

Na obecnym etapie przygotowania założeń nowej emisji akcji przyjęto skierowanie oferty do inwestorów branżowych (medycznych) oraz do inwestorów finansowych. W związku z planami komercjalizacji systemu SkinSENS™ Emitent, jak już wcześniej informowano w poprzednim raporcie, szacuje zapotrzebowanie na kapitał na poziomie 5,5-6,0 mln PLN, z czego ofertę docelowo nie większą niż ok. 1,5 PLN zamierza wstępnie przygotować dla inwestorów branżowych będących placówkami medycznymi z sektora diagnostyki i leczenia alergii. Na obecnym etapie nie jest wykluczone przygotowanie transzy inwestycyjnych dostosowanych do zapotrzebowania kapitałowego na poszczególne etapy komercjalizacji. Zarząd będzie prowadził konsultacje inwestorskie oraz konsultacje z doradcami i radą nadzorczą dotyczące rozważnych różnych warunków dla przygotowywanej emisji akcji i jakiegokolwiek wiążące szczegóły z nią związane, zostaną opublikowane w osobnym komunikacie Spółki dopiero po oficjalnym zatwierdzeniu emisji przez odpowiednie organy Spółki, dlatego należy mieć na uwadze, że informacje o planach, dotyczą sytuacji, które podlegają bieżącej aktualizacji, o czym Zarząd informuje w bieżących raportach w tym także obecnym.

Zarząd zakłada, że minimalna wartość inwestycji, jeżeli zostaną ostatecznie uchwalone transze inwestycyjne, w transzy skierowanej do inwestorów z branży medycznej może odpowiadać w przybliżeniu wartości urządzenia, stąd liczba zaproszeń do podmiotów branżowych w takiej sytuacji będzie ograniczona w proporcji do wartości łącznej całej transzy i związanej z tym adekwatnie zaplanowaną produkcją. Zarząd uwzględniając jednak w powyższym kontekście opcję skierowania zaproszenia inwestycyjnego do firm z branży medycznej, do producentów testów i terapii, nie będzie w takich przypadkach ograniczał z góry ani minimalnej, ani maksymalnej wielkości transzy inwestycyjnej z uwagi na istotny interes strategiczny Spółki. Zarząd planując inwestycje na obecnym etapie rozwoju Spółki nie planuje jednak maksymalizacji emisji z uwagi na etapowość procesu komercjalizacji i relatywnie niską stopę procentową lokat bankowych, co w przypadku znacznej emisji wyprzedzającej potrzeby kapitałowe, powodowałoby realny spadek wartości ulokowanej średnio/długoterminowo emisji wobec stopy inflacji.

Zarząd na obecnym etapie zakłada, że będzie przedkładał do zatwierdzenia organom zaktualizowane plany emisji obejmujące kompleksowo całą przewidzianą ofertę emisji dotyczącą akcji skierowanych do inwestorów branżowych i finansowych i nie będzie ona obwarowana ograniczeniami innymi, niż wynikającym z ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych. Zarząd planuje, że działania związane z przygotowaniem planu i warunków emisji oferty akcji, aby nie rozciągać tego procesu nadmiernie w czasie, rozpoczną się równolegle z zakończeniem raportu z badań klinicznych nie czekając na z tym na zakończenie prezentacji systemu SkinSENS™ potwierdzających zainteresowanie tym urządzeniem. Zarząd Emitenta jest już po pierwszych spotkaniach z placówkami medycznymi, które wyraziły wstępne zainteresowanie systemem SkinSENS™ i potencjalnie mogą być zainteresowane także wzięciem udziału w nowej emisji akcji. Zawarto także umowę z agentami, których zadaniem jest prowadzenie prezentacji wobec potencjalnych inwestorów, w tym wobec funduszy inwestycyjnych.

W I kwartale 2025 planowane jest zwanie drugiej takiej umowy. Równolegle zaplanowano systematyczne przedstawianie systemu SkinSENS™ wobec ośrodków medycznych i budowanie listy zainteresowanych, przy czym dalsze działania będą prowadzone tylko wobec tych ośrodków, które wyrażą także chęć udziału w programie akcyjnym.

Z punktu widzenia Spółki głównym celem planowanej emisji akcji jest pozyskanie kapitału przeznaczonego na przygotowanie systemu SkinSENS™ do komercjalizacji, co obejmuje zakończenie procedury rejestracyjnej i przygotowanie produkcji oraz zrekutowanie zespołu sprzedażowego umożliwiającej utworzenie sieci współpracujących z Milton Essex pierwszych użytkowników systemu SkinSENS™. Stworzenie takiej sieci użytkowników wiąże się z deklaracją tych użytkowników w sprawie dostępu do platformy Allergoscope™, która w ten sposób zyskuje stopniowo coraz większą liczbę pacjentów i zwiększa wiarygodność kliniczną oraz potwierdza swoją operacyjność w sensie zdolności do generowania dużej liczby sformatowanych danych medycznych zawierających profile alergiczne. Dzięki rozbudowie sieci Emitent będzie mógł osiągać stałe strumienie przychodów w krótkim czasie po przeprowadzeniu nowej emisji akcji.

Oferta emisyjna przygotowana w oparciu o zaplanowaną rozbudowę sieci użytkowników systemu SkinSENS™ może być bardzo atrakcyjna dla każdego rodzaju inwestorów, gdyż inwestorzy mogą oczekiwać wzrostu wartości akcji wraz z coraz szerszym wykorzystaniem systemów SkinSENS™ otrzymywanych przez ośrodki medyczne i użytkowanych zgodnie z modelem „pay-per-performance” i które, a przynajmniej niektóre z nich, mogą być także jednocześnie inwestorami branżowymi. Jak wskazano inwestorami branżowymi mogą być także firmy farmaceutyczne, o ile rozmowy w czasie, kiedy emisja będzie zaplanowana, doprowadzą do podpisania stosownego porozumienia. Inwestorzy, w przypadku ostatecznego przyjęcia strategii etapowej komercjalizacji, która leży u podstaw założenia transzowania emisji według bieżącego zapotrzebowania kapitałowego na poszczególne etapy komercjalizacji, mogą spodziewać się niższego ryzyka inwestycyjnego w związku z dużym prawdopodobieństwem osiągnięcia przez Emitenta, w krótkim okresie, stabilnych przychodów z podstawowej działalności operacyjnej opierającej się na opłatach pochodzących ze stopniowo rozbudowywanej sieci współpracujących ośrodków medycznych, przyszłych użytkowników systemu SkinSENS™. Komercjalizacja w dodatkowych segmentach, uzyskiwana w wyniku wprowadzania nowych modułów np. modułu do wyszukiwania pacjentów, do diagnostyki kwestionariuszowej, do wyszukiwania pacjentów-alergików do badań klinicznych etc. jest opcją, o uruchomieniu której Spółka będzie informowała w miarę faktycznego włączania poszczególnych funkcjonalności, jednak praktyka pokazuje, że w pierwszej kolejności takie dodatkowe moduły będą uruchamiane u dotychczasowych użytkowników, którzy będą wówczas bazą referencyjną dla pozostałych odbiorców. Niezależnie od programu dotarcia do inwestorów branżowych będą prowadzone działania w kierunku pozyskania inwestorów z rynku funduszy inwestycyjnych oraz inwestorów strictly finansowych.

Emitent spodziewa się, iż przygotowanie emisji akcji na określonych przez upoważnione organy Spółki zasadach powinno mieć miejsce w pierwszej połowie 2025 r. i optymalnie zakończyć się wraz fazą B+R, przy czym ostateczna decyzja zależy tutaj od udzielenia zgody przez organy spółki i ew. zatwierdzenia przez organy nadzoru, jeżeli to będzie wymagane.

Działania w pozostałych obszarach operacyjnych

Zarząd Spółki w celu zapewnienia strumienia przychodów z komercjalizacji także drugiego portfolio produktowego w postaci bramki FaceCOV™ ActiveSCAN™ przesunął priorytety, z obszarów mogących perspektywicznie dostarczyć zysków w ramach możliwości Spółki, jeśli chodzi o świadczenia dodatkowych usług obsługi i prowadzenia badań klinicznych, dla pierwszej połowy roku 2025 w stronę prac nad

komercjalizacją modułowych systemów biometrycznych. W tym celu zintensyfikowano współpracę z partnerem technologiczno-produkcyjnym ZURAD Sp. z o.o. należącym do Polskiej Grupy Zbrojeniowej. Zarząd w IV kwartale nakreślił horyzont czasowy uruchomienia potencjalnej kompleksowej usługi prowadzenia badań klinicznych w 2025 r, obejmującej elektroniczną dokumentację eCRF oraz usługi związane z wdrażaniem systemu zarządzania procesem certyfikacji wyrobów medycznych, uzależniając jej inicjację od zakończenia priorytetowych zadań związanych z przygotowaniem wyrobu SkinSENS™ i pozyskania dodatkowych specjalistów do obsługi usługi, gdyż obecne zasoby kadrowe są zaangażowane w procesy powiązane z przygotowaniem komercjalizacji bramek FaceCOV™ ActiveSCAN™ i diagnostyki alergologicznej. Dodatkowo Zarząd w odpowiedzi na potrzeby zgłoszone przez Partnera ZURAD Sp. z o.o. podjął decyzję o uczestnictwie we wspólnym zespole projektowym ukierunkowanym na bramki faceCOV™ ActiveSCAN™ ale także obejmującym usługi doradcze związane z projektowaniem wyposażenia modułowych szpitali kontenerowych, przy czym jak już informowaliśmy poprzednio, świadczenie tych usług komercyjnie będzie ściśle uzależnione od możliwości otrzymania zamówienia na takie szpitale przez naszego Partnera.

Pod koniec 20204 przeprowadzono oficjalną prezentację możliwości technologii medycznych skierowaną do wojskowej służby zdrowia podczas wewnętrznego spotkania zorganizowanego u naszego konsorcjanta WAT z przedstawicielami MON reprezentującymi wojskową służbę zdrowia. Deklaracje z strony MON w zakresie utworzenie odrębnego medycznego rodzaju sił zbrojnych, pozwalają zakładać, że ta opcja wykorzystania doświadczeń w zakresie projektowania szpitali kontenerowych, w tym na bazie doświadczeń post-pandemicznych będzie mogła być przekształcona w ofertę komercyjną, jakkolwiek wszelkie przewidywania w tym zakresie obarczone są obecnie dużą niepewnością.

Najbliższym komercjalizacji jest obecnie pogram bramek FaceCOV ActiveSCAN™ i z tego powodu w IV kwartale uruchomiono dodatkowe narzędzia marketingowo-handlowe w postaci przygotowania indywidualnej umowy handlowej dotyczącej oferowania bramek zaadresowanej do specjalistów współpracujących z Milton Essex i z branżą bezpieczeństwa, posiadających odpowiednie doświadczenie i wiedzę w zakresie stosowanych w tej branży standardów i norm.

Wzmocnienie w IV kwartale współpracy z Partnerem technologiczno-produkcyjnym ZURAD Sp. z o.o. powoduje że Zarząd racjonalnie oczekuje, iż wspólnie podejmowane pod koniec roku działania promocyjne FaceCOV™ ActiveSCAN™ zaowocują w postaci wdrożenia i sprzedaży systemu zwłaszcza wobec potencjalnych odbiorców krajowych zarówno z grupy PGZ jak zarządzających infrastrukturą krytyczną i obiektami strategicznymi w tym CPK, jednakże Spółka nie może ocenić racjonalne perspektywy czasowej podjętych działań, bowiem nie posiada jeszcze wdrożenia produktowego na tym polu, na którym można by oprzeć estymacje. Takie wdrożenie jest w trakcie przygotowania.

Zarząd w IV kwartale zgodnie z polityką ochrony wartości intelektualnych złożył w Urzędzie Patentowym wniosek dotyczący ochrony wzoru użytkowego bramki mulisensorycznej (WIPO ST10/C PL132537U), który wraz ze zgłoszeniem patentowym (WIPO ST10/C PL446234) oraz znakiem towarowym (R.356168) i stanowi podstawę ochrony prawnej dla produktu bramka FaceCOV™.

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez Emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty

W IV kwartale 2024 roku Spółka zatrudniała bezpośrednio 5 osób w przeliczeniu na 4,5 etatu.

7. Struktura akcjonariatu Emitenta ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających, na dzień przekazania raportu, co najmniej 5% głosów na walnym zgromadzeniu.

Akcjonariusze Spółki MILTON ESSEX S.A. posiadający co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym i 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu to:

1	Pan Jacek Stępień
2	Pan Radosław Solan
3	Pan Robert Gubała

Na dzień przygotowania niniejszego Raportu Spółka nie otrzymała od akcjonariuszy posiadających powyżej 5% udziału kapitale zakładowym Spółki informacji o zmianie poziomu posiadanych przez tych akcjonariuszy akcji, zgodnie z art. 69 Ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, jeśli zmiana taka powoduje osiągnięcie, przekroczenie lub zejście poniżej progów 5%, 10%, 15% i kolejnych, jak również zgodnie z odpowiednimi przepisami Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 596/2014 (MAR).