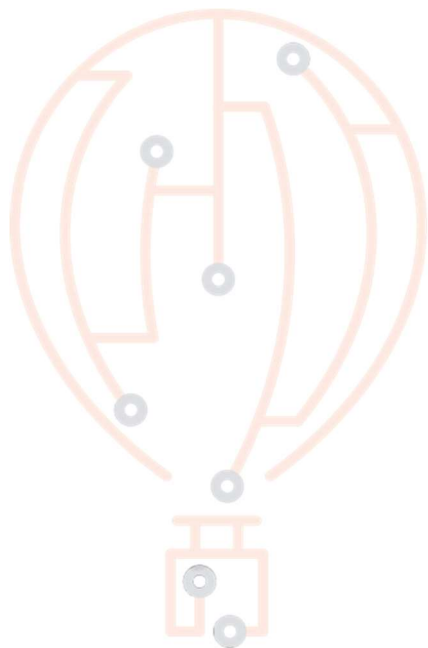


Roczne Sprawozdanie Zarządu z Działalności Spółki BPX S.A. za rok obrotowy 2021



Typ	Jednostkowe
Rodzaj	Roczne
Okres	Rok 2021
Data Publikacji	2022-05-30
Miejsce sporządzenia	Wrocław
Dane Spółki	BPX S.A. ul. Powstańców Śląskich 28/30 53-333 Wrocław NIP: 899-25-91-361

BPX S.A.

(+48) 22 350 74 55
bpx@bpx.pl
www.bpxglobal.com

WARSZAWA

ul. Wirażowa 119
02-145 Warszawa

WROCŁAW

ul. Powstańców
Śląskich 28/30
53-333 Wrocław

KATOWICE

ul. Kartowicza 13
(lok. 1 i 2)
40-145 Katowice

EXTON, USA

600 Eagleview Blvd.,
Suite 300
Exton, PA 19341, USA

SPIS TREŚCI

1	INFORMACJE OGÓLNE	3
1.1	PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE	3
1.2	POWSTANIE SPÓŁKI	3
1.3	STRUKTURA AKCJONARIATU I KAPITAŁ ZAKŁADOWY	4
1.4	JEDNOSTKI ORGANIZACYJNE SPÓŁKI	4
2	CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	4
2.1	OGÓLNY ZARYS DZIAŁALNOŚCI	4
2.2	DZIAŁALNOŚĆ W 2021 ROKU	5
2.3	KADRY	11
3	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	11
4	ZDARZENIA PO DACIE BILANSU	12
5	PLANY NA 2022 ROK	12
6	SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI	12
6.1	WYNIK FINANSOWY	12
6.2	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	13
6.3	DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA	13
6.4	WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	13
6.5	WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI	14
6.6	WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA	14
6.7	OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM	15
7	ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	15
7.1	SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ	15
8	CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	16
8.1	RYZYSKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW IT ZAKOŃCZONYCH NIEPOWODZENIEM	16
8.2	RYZYSKO ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ FIRM KONKURENCYJNYCH	16
8.3	RYZYSKO ZWIĄZANE Z ODPLYWEM KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW	16
8.4	RYZYSKO ZWIĄZANE Z POGORSZENIEM SIĘ KONIUNKTURY NA RYNKU IT	16
8.5	RYZYSKO ZMIENNEGO OTOCZENIA PRAWNEGO	17
8.6	RYZYSKO ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH	17
8.7	RYZYSKO ZWIĄZANE Z COVID-19	17
8.8	RYZYSKA DOTYCZĄCE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH	17

1 INFORMACJE OGÓLNE

1.1 PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE

Firma Emitenta:	BPX S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Siedziba i adres:	ul. Powstańców Śląskich 28/30, 53-333 Wrocław
Tel./fax. :	+48 71 787 36 33
Strona internetowa:	www.bpxglobal.pl
e-mail:	newconnect@bpx.pl
Numer KRS:	0000274149, VI wydział gospodarczy KRS dla Wrocławia-Fabrycznej
Regon:	020448682
Numer NIP:	8992591361
Kapitał zakładowy:	20 804 210 zł (na dzień 31 grudnia 2021 r.)

1.2 POWSTANIE SPÓŁKI

Spółka BPX S.A. (do dnia 12 sierpnia 2014 DOMEX-BUD Development S.A.) z siedzibą we Wrocławiu swoją działalność rozpoczęła w dniu 13 lutego 2007 roku.

Na podstawie opinii Biegłego Rewidenta Gilarski i Wspólnicy Sp. z o.o. firmy DOMEX-BUD Tomasz Kowalski z siedzibą w Kątach Wrocławskich została przekształcona w DOMEX-BUD Development S.A.

Od dnia 9 października 2008 r. Spółka jest notowana w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect.

Z dniem 12 marca 2014 r., Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, podjęło uchwałę zarówno o zmianie nazwy spółki akcyjnej oraz o zmianie obszaru działalności.

Spółka pod nazwą BPX S.A. rozpoczęła działalność w branży IT, której trzon stanowią wdrożenia systemów informatycznych klasy ERP oraz Business Intelligence produkowanych przez liderów rynku oprogramowania.

W kwietniu 2015 roku utworzono podmiot zależny BPX USA Ltd. w USA.

W dniu 31 sierpnia 2015 r. dokonano połączenia Spółki z „Business Partners eXcellence” sp. z o.o. wskutek czego podniesiony został kapitał zakładowy Spółki z kwoty 3.562.537,00 zł (słownie: trzy miliony pięćset sześćdziesiąt dwa tysiące pięćset trzydzieści siedem złotych) do kwoty 20.366.600,00 zł (słownie: dwadzieścia milionów trzysta sześćdziesiąt sześć tysięcy sześćset złotych).

Uchwała Zgromadzenie Wspólników z dnia 20 kwietnia 2016 r. BPX Inc. sp. z o.o. we Wrocławiu, będąca większościovym akcjonariuszem Spółki, została przekształcona w BPX Cieślak spółkę jawną we Wrocławiu.

Przekształcenie zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla Wrocławia – Fabrycznej we Wrocławiu postanowieniem z dnia 31 sierpnia 2016 r.

W dniu 18 kwietnia 2017 r, tenże sąd zarejestrował wykreślenie BPX Cieślak spółki jawnej z rejestru, które to postanowienie stało się prawomocne w dniu 12 maja 2017 r.

1.3 STRUKTURA AKCJONARIATU I KAPITAŁ ZAKŁADOWY

Kapitał zakładowy Spółki na dzień 31.12.2021 r. wynosił 20.804.210 PLN i dzielił się na 20.804.210 akcji o wartości nominalnej 1,00 (jeden złoty) PLN każda, w tym na dzień 31.12.2021 struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Struktura akcjonariatu

NAZWA UDZIAŁOWCA	ILOŚĆ AKCJI	WARTOŚĆ NOMINALNA AKCJI	UDZIAŁ W KAPITALE PODSTAWOWYM (%)
Akcjonariusz serii B okaziciel - wolny obrót	360 000	1,0	1,73
Akcjonariusz serii C okaziciel – wolny obrót	52 537	1,0	0,25
Akcjonariusz serii D okaziciel	18 354 000	1,0	88,22
Akcjonariusz serii E okaziciel	1 600 063	1,0	7,70
Akcjonariusz serii F okaziciel	404 276	1,0	1,94
Akcjonariusz serii G okaziciel	33 334	1,0	0,16
Razem	20 804 210	1,0	100

Spółka BPX SA na 31.12.2021 r. posiadała 1.601.711 akcji, tj. 7,70% udziału w kapitale podstawowym.

W dniu 14 stycznia 2022 r. Spółka dokupiła 682.856 akcje, zwiększając stan posiadania akcji własnych do 2.284.567 akcji, dających 10,98% udziałów w głosach i w kapitale. W dniu 23 lutego 2022 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o umorzeniu 2.284.567 akcji Spółki skupionych w ramach programu skupu akcji własnych za kwotę 4.000.000,00 zł. Na dzień przygotowania sprawozdania finansowego umorzenie nie zostało zarejestrowane przez KRS.

1.4 JEDNOSTKI ORGANIZACYJNE SPÓŁKI

Spółka w swojej strukturze organizacyjnej nie posiada wydzielonych organizacyjnie oddziałów.

2 CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

2.1 OGÓLNY ZARYS DZIAŁALNOŚCI

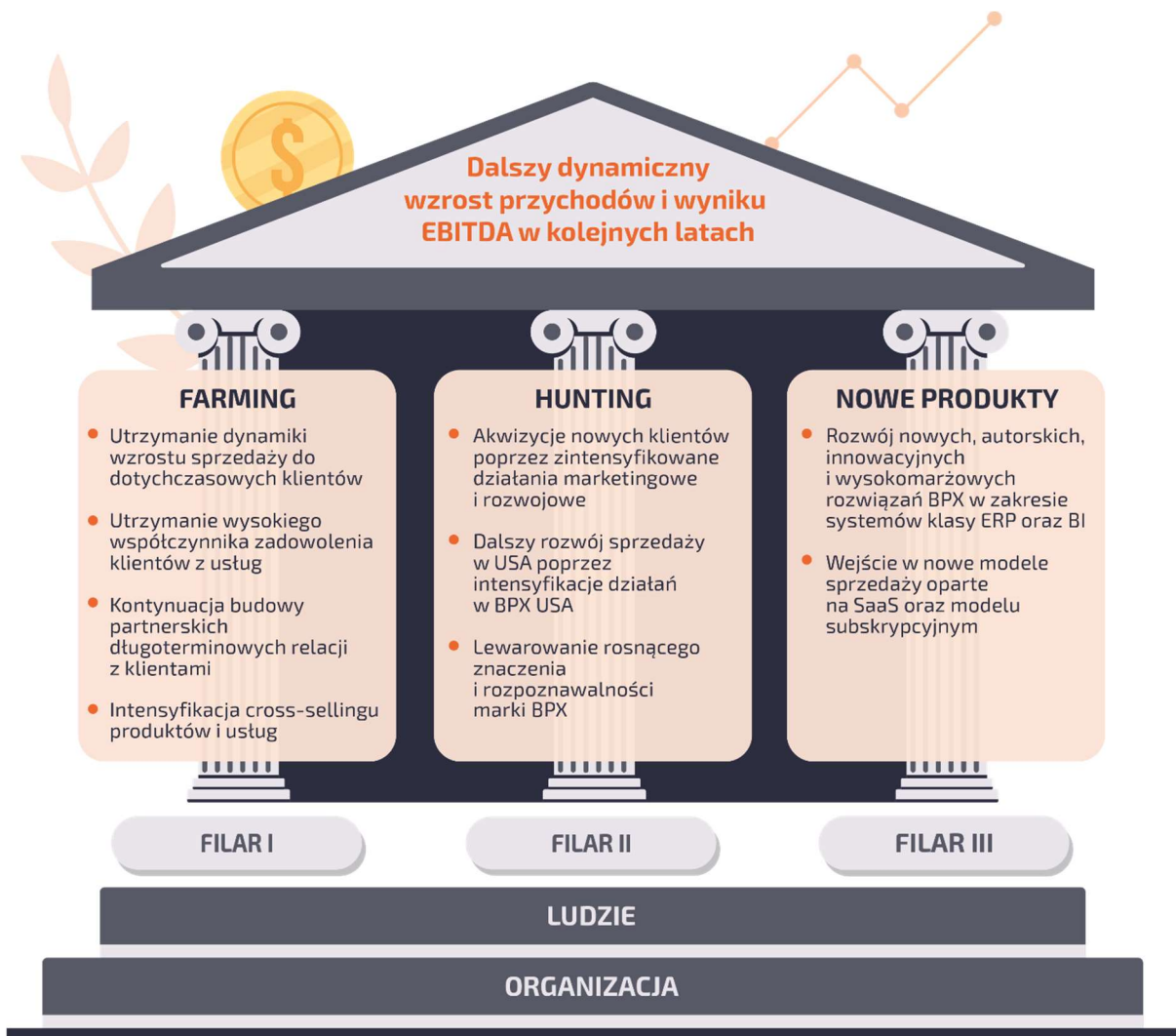
Spółka BPX działała w branży IT i specjalizuje się w doskonaleniu procesów zarządzania z wykorzystaniem systemów informatycznych klasy ERP (SAP oraz Infor) oraz Business Intelligence (Qlik).

Świadczone przez BPX S.A. usługi konsultingowe mające na celu (A) zwiększanie efektywności zarządzania, (B) optymalizację procesów zarządzania, (C) automatyzację wielu operacji oraz (D) bardziej efektywne gospodarowanie zasobów przedsiębiorstwa poprzez wdrożenie wysokiej klasy systemów informatycznych i / lub rozbudowę stosowanych systemów informatycznych klasy ERP oraz Business Intelligence.

Przeważającą formą działalności Spółki, według Polskiej Klasyfikacji Działalności jest działalność związana z doradztwem w zakresie informatyki (PKD 62, 02, Z,).

2.2 DZIAŁALNOŚĆ W 2021 ROKU

W 2021 roku Spółka kontynuowała realizację swojej Strategii, której podsumowanie znajduje się poniżej:



FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
Farming	<ul style="list-style-type: none"> • BPX jest wiodącym dostawcą systemu ERP SAP w Polsce z silną ekspozycją na projekty międzynarodowe dla dużych grup kapitałowych,

FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
	<ul style="list-style-type: none"> • Produkt ten dedykowany jest głównie do dużej wielkości firm i stanowi <i>core</i> przychodów firmy, • W tym produkcie, Spółka posiada stabilną i zdywersyfikowaną bazę klientów, z którymi współpracuje od wielu lat, • W zakresie wdrożeń systemu ERP SAP skupiamy się na najwyższej jakości. W odróżnieniu od naszej konkurencji wolimy odejść od projektu niż nie dostarczyć oczekiwanych przez kierownictwo rezultatów, a jednocześnie niechętnie bierzemy projekty, do których nie jesteśmy przekonani, że mają sens i tym samym odradzamy klientom rozwiązania nieefektywne, • Celem budowania długoterminowej współpracy z klientami nie chcemy plasować się w segmencie globalnych dostawców, którzy oferują „konsultanta <i>no name</i>”. U nas każdy zasób ma określony i dopasowany zestaw kompetencji i umiejętności, a wielostopniowy proces selekcji umożliwia wybór wyjątkowych konsultantów, a procesy <i>onboardingu</i> i <i>knowledge sharing</i> pozwalają na utrzymanie wiedzy na wysokim poziomie, • Nasza oferta charakteryzuje się tym, że do każdego klienta podchodzimy indywidualnie. Mimo iż system jest globalny i dopasowany do realiów każdej branży to z doświadczenia wiemy, że unikalna wiedza z danego sektora i dedykowanie konsultantów, którzy znają się na procesach w branży, umożliwia osiągnięcie sukcesu, • Wysoka jakość naszych usług pozwala nam ciągle poszerzać grono zadowolonych klientów i kończyć tzw. ‘go live’ sukcesem. W obszarach już wielokrotnie powtarzanych, śmiało możemy się nazwać liderem rynku. To pozwala nam również zauważać braki w sektorze IT, które zamierzamy rozwijać np. integracja z zewnętrznymi systemami, automatyzacja, integracja z narzędziami data mining, upgrade’y systemów.
Hunting	<ul style="list-style-type: none"> • W zakresie rozwoju sprzedaży systemu ERP SAP, BPX S.A. ma plany zarówno krajowe jak i międzynarodowe, • W Polsce stawiamy duży nacisk na marketing oraz promocje usług Spółki. Polskie podmioty zaczynają dojrzywać i zauważać różnice w jakości świadczonych usług przez nas i tym samym coraz odważniej podchodzą do naszych usług szytych na miarę vs. usług konkurencji równych dla każdego,

FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
	<ul style="list-style-type: none"> Planujemy silny rozwój w USA poprzez spółkę zależną BPX USA, a także w krajach Ameryki Południowej oraz w Azji. Począwszy od 2020 roku aktywnie nawiązujemy kontakty biznesowe z dostawcami usług w krajach Ameryki Południowej oraz dalekiej Azji (m.in. Indie, Korea, Chiny).
Nowe produkty i usługi	<ul style="list-style-type: none"> Spowolnienie gospodarki spowodowane pandemią wymogło na wielu naszych klientach przesunięcie projektów i lekkie zatrzymanie planowanych inwestycji. Dzięki temu mamy wysoko wykwalifikowane zasoby, które mogą zaangażować swój czas w rozwój. Nie chcemy biernie czekać, na to co przyniesie jutro. W BPX posiadając umiejętności i czas staramy się spożytkować je w jak najlepszy sposób, Główny nacisk w drugim kwartale 2020 roku położyliśmy na rozwój produktów z obszaru szeroko rozumianego Trade and Promotion Management. Integracja między różnymi systemami jest kluczowym elementem sukcesu w obecnych czasach. Informacje otrzymywane w czasie rzeczywistym pozwalają na szybkie podejmowanie decyzji. To przyświeca naszym planom w tym obszarze, Każda z firm posiadająca systemy klasy ERP firmy SAP prędkiej, czy później będzie musiała zmierzyć się z tzw. Upgrade'm, czyli podniesieniem systemu do wyższej wersji. Nasze doświadczenia w tym obszarze sięgają wiele lat wstecz. Nie boimy się twierdzić, że na świecie jest niewiele firm które dokonały tak wiele w obszarze upgrade'ów starszych wersji. Jesteśmy już teraz gotowi pomóc naszym klientom w tym bardzo ciężkim przedsięwzięciu – przeniesieniu systemu do nowszej wersji, RPA jest kolejnym z kierunków rozwojowych naszej organizacji. W tym roku dedykowaliśmy osobny zespół do rozwoju narzędzi opartych o robotykę, automatykę oraz integracje.

FILAR	SYSTEM KLASY ERP INFOR
Farming	<ul style="list-style-type: none"> BPX jest największym dostawcą systemu ERP Infor CloudSuite Industrial (SyteLine) w Polsce. Produkt ten dedykowany jest głównie do średniej wielkości firm i stanowi uzupełnienie oferty do systemu ERP SAP, Spółka posiada, głównie w Polsce, stabilną i zdywersyfikowaną bazę średniej wielkości klientów systemu Infor,

FILAR	SYSTEM KLASY ERP INFOR
	<ul style="list-style-type: none"> • Współpraca z nimi ma charakter długoterminowy, co wynika z wysokiej jakości świadczonych usług, • W ramach Farmingu BPX skupia się nie tylko na dalszym rozwoju wdrożonego systemu Infor, ale także na świadczeniu szeregu usług związanych z integracją całego ekosystemu IT u klientów, • W ramach dotychczasowej grupy stabilnych klientów znajduje się wiele podmiotów przynależnych do dużych globalnych grup kapitałowych. Celem na najbliższe lata jest z jednej strony umocnienie pozycji BPX jako kluczowego dostawcy w Polsce, a z drugiej wykorzystanie bardzo dobrej oceny BPX jako dostawcy na rzecz wejścia na projekty dla pozostałych spółek w ramach grup kapitałowych (głównie zagranicznych).
Hunting	<ul style="list-style-type: none"> • Począwszy od maja 2020 roku, dzięki dotychczasowym sukcesom w obszarze wdrożeń Infor CloudSuite Industrial, BPX został gratyfikowany jako Certyfikowany Partner świadczenia usług bezpośrednio dla producenta Infor. Dzięki temu BPX otrzymał dostęp do międzynarodowego systemu dostawców, na którym co roku pojawia się kilka tysięcy ofert przetargowych, w których BPX może przedstawiać konsultantów na projekty międzynarodowe. W najbliższym czasie Spółka skupi się na huntingu najbardziej atrakcyjnych ofert, a jednocześnie zamierza korzystać z przewagi kosztowej nad zagranicznymi podmiotami i tym samym oferować dobrą cenę przy zachowaniu wciąż wysokiej marży, • W ostatnich latach BPX dokonał w porozumieniu z producentem, istotnych zmian w systemie Infor CloudSuite Industrial (BPX Extension Pack for Poland), dzięki czemu staje się on atrakcyjny nie tylko dla średniej wielkości firm, ale również dla mniejszych podmiotów. W zakresie pozyskiwania nowych klientów Spółka będzie się skupiać na mniejszych podmiotach oferując im autorskie rozwiązania (Pakiet prekonfigurowany systemu na rynek Polski).
Nowe produkty i usługi	<ul style="list-style-type: none"> • W ramach Zespołu Infor, BPX posiada dedykowane osoby do <i>developmentu</i> autorskich rozwiązań w ramach Infor CloudSuite Industrial. Średniorocznie Zespół Developerów tworzy 3-4 produkty / rozwiązania, które są dalej dystrybuowane w ramach posiadanej bazy klientów, • Spółka jest obecnie w procesie rozszerzania portfolio produktowego o inne systemy klasy ERP Infora.

FILAR	SYSTEM KLASY BI
Farming	<ul style="list-style-type: none"> • BPX jako autoryzowany partner firmy Qlik od 2019 roku posiada najwyższy możliwy dla Partnera status Elite Solution Provider, potwierdzając swoją pozycję na rynku usług IT, • Spółka BPX jako jedyna w Polsce jest partnerem firmy K4 Analytics zapewniającej rozwiązania do planowania i budżetowania dla platformy Qlik, Power BI oraz Tableau, • BPX w ramach wieloletniej współpracy wspiera utrzymanie i rozwój instalacji Qlik u największych klientów z branży FMCG, budowlanej i automotive, • BPX posiada szerokie portfolio usług szkoleniowych z zakresu platformy Qlik wspierając rozwój klientów na poziomie zarówno podstawowym, jak i zaawansowanym, • W ramach farmingu BPX utworzył specjalistyczną komórkę wsparcia i utrzymania i poszerza bazę klientów w ramach wieloletnich umów SLA, • BPX pośredniczy w sprzedaży dodatkowych licencji i usług dla obecnych klientów poszerzając bazę odbiorców rozwiązania Qlik.
Hunting	<ul style="list-style-type: none"> • BPX w 2019 roku poszerzyło współpracę z firmą Nexxt mając na celu dotarcie do szerszego grona klientów, • W 2020 roku spółka zorganizowała serię webinarów promującą najnowsze rozwiązania firmy Qlik w obszarze SaaS, • BPX corocznie organizuje spotkania w największych miastach w Polsce, na które zaprasza liderów różnych branż, • BPX oferuje rozwiązania BI dla szerokiego grona odbiorców z różnorodnych branż (FMCG, automotive, produkcyjna) wspierając różne obszary biznesowe (controlling, management, kontrola kosztów, planowanie i budżetowanie), • Jako partner o statusie Elite Solution Provider wspólnie z firmą Qlik, BPX buduje strategię marketingową producenta w Polsce.
Nowe produkty i usługi	<ul style="list-style-type: none"> • BPX stawia na rozwój zaawansowanych technologii Data Science dla platform Qlik, Power BI, Tableau w zakresie zaawansowanych algorytmów predykcyjnych (Python R), • W ramach pracy zespołu Qlik BPX wprowadza do oferty kolejne technologie z portfolio Qlik takie jak Qlik Insight Bot, GeoAnalytics, NPrinting, • W ramach rozwoju oferty planowania i budżetowania BPX wprowadza pakiet narzędzi K4 Analytics dla Power BI,

FILAR	SYSTEM KLASY BI
	<ul style="list-style-type: none"> W ramach rozwoju oferty chmurowej BPX oferuje nowe rozwiązania SaaS oraz dedykowane rozwiązania na platformach chmurowych największych dostawców (Microsoft Azure, Amazon Web Services, Google Cloud), W ramach działań R&D BPX rozwija swoją ofertę w obszarze Azure Synaps Analytics i Data Lake Analytics, W 2020 roku BPX wydzieliło dedykowany zespół, który w ramach działu Business Intelligence poszerza usługi wsparcia dla obecnych klientów oraz rozwija ofertę technicznych rozwiązań.

W ramach trzech wyżej wymienionych obszarów Spółka zrealizowała następujące działania w 2021 roku:

OBSZAR	GŁÓWNE DZIAŁANIA W 2021 ROKU
SAP	<ul style="list-style-type: none"> Kontynuacja dalszego rozwoju własnych dedykowanych produktów / rozwiązań SAP Silny wzrost projektowy i osobowy Wdrożone usprawnienia związane z efektywnością pracy działu sprzedażowego zaowocowało zbudowaniem wartościowej bazy <i>leadów</i> Rozwój procesów wewnętrznych w obszarze wsparcia projektowego, z wykorzystaniem platformy JR
INFOR	<ul style="list-style-type: none"> Rozszerzenie umowy partnerskiej z firmą Infor Pozyskanie nowych klientów z branży produkcyjnej w ramach obsługi systemu ERP Infor CloudSuite Industrial Rozszerzenie zakresu współpracy z istniejącymi klientami
QLIK	<ul style="list-style-type: none"> Pozyskanie nowych klientów, głównie w Polsce. Utrzymanie statusu lidera w największej sprzedaży licencji programu klasy BI QLIK w Polsce Rozbudowa struktury partnerskiej, Podpisanie nowych umów z dostawcami zewnętrznymi usług Realizacja planów szkoleń oraz rozwoju kompetencji dla najlepszych konsultantów.

W ramach poszerzenia oraz dywersyfikacji działalności biznesowej BPX S.A. inwestowała w obszar nieruchomości. W 2021 r. Spółka zakupiła lokal niemieszkalny we Wrocławiu, działkę budowlaną w Warszawie oraz posiadłość na Mazurach. Łącznie wydatkowano na ten cel ok. 5 mln zł.

2.3 KADRY

Zatrudnieni są pracownicy z wykształceniem wyższym. Polityka kadrowa Spółki opierała się na promowaniu rozwoju pracowników oraz stworzeniu bezpiecznych warunków pracy. Spółka, jako pracodawca stosuje zasadę niedyskryminowania i zapewnienia równego traktowania oraz godziwych warunków zatrudnienia.

Skuteczna realizacja przyjętej Strategii uzależniona jest od utrzymania bardzo wysokiej jakości świadczonych usług oraz posiadaniu unikalnych umiejętności i kompetencji. Stąd niezwykle ważny jest obszar HR, który odpowiada w szczególności za:

- pozyskanie najbardziej utalentowanych osób na rynku
- sprawny i przyjazny *onboarding* nowych pracowników
- rozwój *talentów* i kompetencji kluczowych dla ekspansji Firmy
- budowanie dobrego i przyjaznego *employee experience* oraz środowiska wspierającego otwartość, rozwój, innowacyjność i proaktywność
- dbanie o przestrzeganie wizerunku i wartości Firmy oraz etyki współpracy

W obszarze HR, Spółka posiada wiele sukcesów, do których należą w szczególności:

- stabilność wiedzy i kompetencji w Firmie - duża liczba wieloletnich pracowników, którzy stale rozwijają swoje umiejętności
- mała rotacja zatrudnionych osób
- wysoka wartość marki BPX i bardzo pozytywne postrzeganie wśród konsultantów IT

Celem dalszego wspierania dynamicznego rozwoju Spółki dział HR stawia szczególnie na:

- utrzymanie zaangażowania *highly-professionals*, którzy stanowią „trzon” kompetencyjny Firmy
- pozyskiwanie we współpracy z wiodącymi uczelniami *early-professionals*, a następnie ich długoterminowy rozwój pod czujnym okiem doświadczonych konsultantów
- system poleceń i *word-of-mouth* wśród doświadczonych profesjonalistów IT

Przeciętne zatrudnienie z podziałem na grupy w roku 2021 i 2020 przedstawiono poniżej:

Zatrudnienie

WYSZCZEGÓLNIENIE	PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE W ROKU OBROTOWYM	PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE W ROKU POPRZEDNIM
Zarząd	4,00	3,17
Kadra kierownicza	3,00	3,00
Pozostali pracownicy umysłowi	55,59	45,08
Pracownicy fizyczni	-	-
Zatrudnienie, razem	62,59	51,25

3 WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Nie dotyczy BPX S.A.

4 ZDARZENIA PO DACIE BILANSU

W dniu 25 marca 2022 r. NWZA Spółki BPX SA podjęło uchwałę o wycofaniu akcji Spółki z publicznego obrotu. Wniosek do KNF Spółka złożyła w dniu 13 kwietnia 2022 r. Na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego KNF nie wydała decyzji w przedmiotowej sprawie.

5 PLANY NA 2022 ROK

Spółka zamierza kontynuować silny organiczny wzrost w obszarze SAP, jako głównym obszarze działania Spółki. Spółka widzi ciągle duży popyt ze strony rynku na wysokiej jakości usługi IT w zakresie development procesowego.

W obszarach uzupełniających Spółka zamierza rozwijać działalność turystyczną na bazie zakupionej posiadłości na Mazurach.

6 SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

6.1 WYNIK FINANSOWY

Bilans / Aktywa

		2021	2020
A.	Aktywa trwałe	27 913 297,20	20 010 887,67
I.	Wartości niematerialne i prawne	12 207 206,41	13 147 862,94
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	5 189 095,14	488 024,03
III.	Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV.	Inwestycje długoterminowe	9 369 453,64	4 907 222,26
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 147 542,01	1 467 778,44
B.	Aktywa obrotowe	55 015 784,42	45 254 334,76
I.	Zapasy	179 106,86	0,00
II.	Należności krótkoterminowe	28 633 781,08	17 244 691,48
III.	Inwestycje krótkoterminowe	25 845 383,19	24 618 247,97
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	357 513,29	3 391 395,31
C.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D.	Udziały (akcje) własne	2 634 287,99	1 638 385,99
	SUMA AKTYWA	85 563 369,61	66 903 608,42

Bilans / Pasywa

		2020	2019
A.	Kapitał własny	52 216 843,28	38 547 900,97
I.	Kapitał zakładowy	20 804 210,00	20 804 210,00
II.	Kapitał zapasowy	13 545 365,37	15 545 365,37
III.	Kapitał z akcje do zbycia	0,00	0,00
IV.	Kapitał rezerwowy	4 000 000,00	2 000 000,00

V.	Różnice kursowe z przeliczenia	0,00	0,00
VI.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-761 799,35	-2 694 796,82
VII.	Zysk/Strata netto	14 629 067,26	2 893 122,42
B.	Zobowiązania i rezerwy	33 346 526,33	28 355 707,45
I.	Rezerwy na zobowiązania	5 722 896,36	10 746 147,86
II.	Zobowiązania długoterminowe	437 499,94	0,00
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	27 186 130,03	17 609 559,59
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
	PASYWA RAZEM	85 563 369,61	66 903 608,42

Suma bilansowa

SUMA BILANSOWA	85 563 369,61	66 903 608,42
Udział aktywów trwałych	32,62%	29,91%
Udział aktywów obrotowych	64,30%	67,64%
Udział zapasów w aktywach obrotowych	0,33%	0,00%
Udział należności w aktywach obrotowych	52,05%	38,11%

6.2 PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Wynik na sprzedaży

	2021	2020
1. Przychody ze sprzedaży	113 444 613,09	92 239 277,19
2. Koszty działalności operacyjnej	101 823 624,39	84 863 484,33
3. Zysk/strata na sprzedaży	11 620 988,70	7 375 792,86
MARŻA	10,24%	8,00%

6.3 DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA

Działalność finansowa

	2021	2020
1. Przychody finansowe	1 594 852,48	1 513 697,49
2. Koszty finansowe	7 704,65	259 010,24
WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	1 587 147,83	1 254 687,25

6.4 WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Wskaźniki rentowności

	2021	2020
1. Rentowność sprzedaży brutto	10,24%	8,00%

2.	Rentowność działalności operacyjnej	14,02%	3,45%
3.	Rentowność netto	12,90%	3,14%
4.	Rentowność aktywów netto	17,10%	4,32%
5.	Rentowność kapitału własnego	28,02%	7,51%

Metoda wyliczenia wskaźników:

- rentowność sprzedaży brutto = zysk brutto ze sprzedaży okresu / przychody ze sprzedaży okresu;
- rentowność działalności operacyjnej = zysk operacyjny okresu / przychody ze sprzedaży okresu;
- rentowność netto = zysk netto okresu / przychody ze sprzedaży okresu;
- rentowność aktywów ogółem = zysk netto okresu / aktywa ogółem na koniec okresu;
- rentowność kapitału własnego = zysk netto okresu / kapitały własne na koniec okresu.

6.5 WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

Wskaźniki płynności

		2021	2020
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	2,02	2,57
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	2,02	2,57

Wskaźniki płynności znajdują się na poziomie bezpiecznym dla Spółki. Zobowiązania płacone są na bieżąco oraz terminowo. Zdolność Spółki do wywiązywania się ze spłaty zobowiązań krótkoterminowych jest na poziomie zadowalającym.

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe;
- wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe;

6.6 WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA

Wskaźniki zadłużenia

Wskaźniki zadłużenia		2021	2020
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	32,28%	26,32%
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	52,90%	45,68%
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym	61,03%	57,62%

Wskaźniki zadłużenia są na bezpiecznym poziomie.

Metoda wyliczenia wskaźników:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia = zobowiązania długo- i krótkoterminowe / aktywa ogółem;
- wskaźnik zadłużenia kapitału własnego = zobowiązania długo i krótkoterminowe / kapitały własne;
- wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym = kapitały własne / aktywa ogółem.

6.7 OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM

Pozycje pozabilansowe nie występują.

7 ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI

7.1 SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ

Rynek usług doradczych IT stale się rozwija i rośnie zapotrzebowanie na coraz bardziej skomplikowane usługi. Klienci zainteresowani są nie tylko jednym produktem, a kompleksowym zarządzaniem ich potrzebami. BPX S.A. dzięki szerokiemu portfolio produktowemu zapewnia klientom całościowe rozwiązania począwszy od zarządzania procesami operacyjnymi, na raportowaniu, zarządzaniu strategicznym kończąc. Dzięki temu jest w stanie konkurować w wielu sektorach rynku, proponować rozwiązania zarówno podmiotom publicznym jak i prywatnym, małym i dużym. Dzięki dywersyfikacji produktu jest w stanie dotrzeć do szerokiego grona klientów.

Jeszcze parę lat temu można było mówić o sezonowości na rynku usług konsultingowych IT, natomiast trend ten zanika. Klienci są coraz bardziej świadomi swoich potrzeb, wiedzą że aby pozostać na rynku muszą się rozwijać, muszą wprowadzać nowe rozwiązania, nowe technologie. Przedsiębiorstwa, zarówno te duże jak i mniejsze zaczęły zauważać, że narzędzia do zarządzania przedsiębiorstwem nie są tylko na pokaz, a rzeczywiście ułatwiają codzienną pracę jak też analizę rentowności, zyskowności, czyli pomagają w sprawnym zarządzaniu firmą.

Rynek usług konsultingowych jest rynkiem dojrzałym, na którym współistnieją zarówno duzi gracze, jak i mniejsze podmioty świadczące usługi lokalne, czy też zajmujące się jedynie wycinkiem niszowych potrzeb klientów. Dzięki zmieniającej się sytuacji gospodarczej, globalizacji, wsparciu przedsiębiorstw przez rządy państw, coraz to większa liczba firm doradczych jest w stanie osiągać sukcesy na rynkach międzynarodowych.

Na rynku usług konsultingowych można znaleźć wiele produktów, nie jest to tylko wąsko rozumiana konsultacja produktowa. W ramach usług konsultingowych wchodzi pomoc w prowadzeniu projektów, pomoc przy testowaniu rozwiązania, zakup i optymalizacja zakupu narzędzi ułatwiających pracę ludzi, uruchomienie raportów dla zarządu i wiele innych produktów.

Bardzo istotnym z punktu widzenia długofalowej współpracy z klientami jest zrozumienie potrzeb klienta. Bliska współpraca z klientem, dostosowanie rozwiązania do ich potrzeb już nie wystarcza. Siłą każdej firmy doradczej jest zespół ekspertów i specjalistów w danej dziedzinie z jednej strony, a z drugiej atmosfera współpracy pomiędzy nimi.

Projekty wdrożeniowe trwają często wiele miesięcy, dlatego też współpraca ludzi na projekcie musi się dobrze układać, relacje muszą być przyjacielskie i otwarte. Dzięki temu mimo, iż projekt się zakończy, klienci bardzo chętnie rozpoczynają kolejny z tymi samymi osobami, będą również liczyły na wsparcie w codziennych pracach. Dlatego, też kultura pracy i pozytywne relacje z klientem owocują długofalową współpracą, która przynosi korzyści obu stronom.

8 CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Główne ryzyka, które mogą stanowić takie zagrożenie w 2022 roku to:

8.1 RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW IT ZAKOŃCZONYCH NIEPOWODZENIEM

Emitent będzie oferować usługi doradcze dotyczące wykorzystania systemów informatycznych, wdrożenia systemów wspomagających zarządzanie, usługi związane z rozwojem i utrzymaniem tych systemów w ruchu jak również szeroko rozumiane doradztwo biznesowe. Emitent zamierza świadczyć swoje usługi bezpośrednio klientom wdrażającym i eksploatującym systemy informatyczne, jak też we współpracy z największymi firmami konsultingowymi, na dużych i złożonych projektach. W tego typu projektach istnieje ryzyko, że projekt nie zakończy się powodzeniem. W celu minimalizacji tego ryzyka Emitent zamierza zatrudnić osoby z wieloletnim doświadczeniem w tego typu projektach oraz jednocześnie rozwijać umiejętności obecnych pracowników.

8.2 RYZYKO ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ FIRM KONKURENCYJNYCH

Rynek usług doradczych dotyczących wykorzystania systemów informatycznych, wdrożenia systemów wspomagających jest obsługiwany przez wiele konkurencyjnych podmiotów z wieloletnim doświadczeniem w branży. Spółka zamierza świadczyć swoje usługi bezpośrednio klientom wdrażającym i eksploatującym systemy informatyczne, jak też we współpracy z największymi firmami konsultingowymi, na dużych i złożonych projektach. Silna konkurencja, w tym zróżnicowana forma prowadzenia działalności przez podmioty konkurencyjne oraz wzrost liczby podmiotów prowadzących podobną działalność może wpłynąć na zmniejszenie ilości realizowanych przez Emitenta projektów oraz ich jednostkowej wartości.

Tendencje te mogą mieć niekorzystny wpływ na wyniki finansowe Emitenta.

8.3 RYZYKO ZWIĄZANE Z ODPLYWEM KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW

Emitent będzie działał w oparciu o wiedzę oraz doświadczenie zatrudnianych pracowników. Rozwój Emitenta będzie w dużej mierze zależał od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz kadry wyższego szczebla. Możliwość utraty kluczowych specjalistów i ich odejścia do firm konkurencyjnych z branży mogłaby wpłynąć na jakość realizacji projektów wdrożeniowych oraz pogorszenie warunków kontraktów realizowanych w przyszłości, a jednocześnie na wzmocnienie podmiotów konkurencyjnych. Dlatego też Spółka stworzyła efektywny proces weryfikacji umiejętności potencjalnych nowych pracowników (kilkuetapowa rekrutacja, obejmująca rozmowy, testy oraz zadania praktyczne; wdrożono również dedykowany system do zarządzania procesem rekrutacji), oraz cyklicznie przeprowadza tzw. PRP (Program Rozwoju Pracowników w trakcie którego z każdym pracownikiem omawiana jest jego ścieżka rozwoju/kariery).

8.4 RYZYKO ZWIĄZANE Z POGORSZENIEM SIĘ KONIUNKTURY NA RYNKU IT

Emitent zamierza świadczyć usługi dla przedsiębiorstw o różnym profilu działalności. Rozwój gospodarczy rynku krajowego ma wpływ na poszczególne branże i operujące w ich zakresie przedsiębiorstwa, będące potencjalnymi usługobiorcami Emitenta. Spadek tempa wzrostu produktu krajowego brutto może obniżyć rentowność polskich przedsiębiorstw i uszczuplić ich budżety przeznaczone na inwestycje i usługi oferowane

przez Spółkę. Ewentualna negatywna ocena wysokości obecnych i przyszłych dochodów uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa, wobec pogarszającej się sytuacji gospodarczej w Polsce, mogłaby doprowadzić do spadku popytu na usługi, które będzie oferował Emitent.

8.5 RYZYKO ZMIENNEGO OTOCZENIA PRAWNEGO

Na działalność Emitenta mają wpływ zmieniające się przepisy prawa i różne jego interpretacje, w szczególności w zakresie przepisów podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, regulacji prawnych dotyczących branż poszczególnych klientów Spółki, prawa spółek handlowych. W związku z dostosowywaniem prawa polskiego do wymogów Unii Europejskiej, zmiany przepisów prawnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Emitenta. Każde wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednolitym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

8.6 RYZYKO ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH

Biorąc pod uwagę otoczenie makroekonomiczne oraz sytuację polityczno-gospodarczą Polski akcjonariusze powinni wziąć pod uwagę znaczne wahania kursów walut, które mogą zmieniać wynik finansowy spółki. Spółka uzyskuje ponad połowę swoich przychodów w walutach obcych.

8.7 RYZYKO ZWIĄZANE Z COVID-19

Potencjalny negatywny wpływ stanu epidemii COVID-19 jest obecnie marginalny. Odbiorcy i dostawcy przestawili się w większości na tryb pracy zdalnej lub hybrydowej, wielkość zamówień ze strony odbiorców, rosnąca stabilnie wartość sprzedaży i rosnąca liczba realizowanych projektów wskazuje na normalne funkcjonowanie Spółki w obszarach współpracy z Klientem.

8.8 RYZYKA DOTYCZĄCE INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH

Uznajemy, że poza opisanymi powyżej, Spółka nie jest narażona na istotne zakłócenia przepływu środków pieniężnych oraz uratę płynności finansowej.

Spółka przy prowadzeniu rachunkowości nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń.

Prezes Zarządu BPX S.A

Bogusław Cieślak

Wiceprezes Zarządu BPX S.A

Anna Saczuk

Wiceprezes Zarządu BPX S.A

Michał Osoba

Członek Zarządu BPX S.A

Michał Lipiec

Sprawozdanie z działalności Spółki za rok 2021 zakończone 31 grudnia 2021 zawiera 18 stron, każda ze stron sprawozdania jest parafowana przez Zarząd.

poświadczenie złożenia podpisów i pieczęci elektronicznych

Certyfikat dla dokumentu o Autenti ID: 95657831-867f-4f2d-a4c2-571250e16667
utworzonego: 2022-05-30 13:52 (GMT+02:00)



poświadczenie złożenia podpisów i pieczęci elektronicznych

Certyfikat dla dokumentu o Autenti ID: 95657831-867f-4f2d-a4c2-571250e16667
utworzonego: 2022-05-30 13:52 (GMT+02:00)

