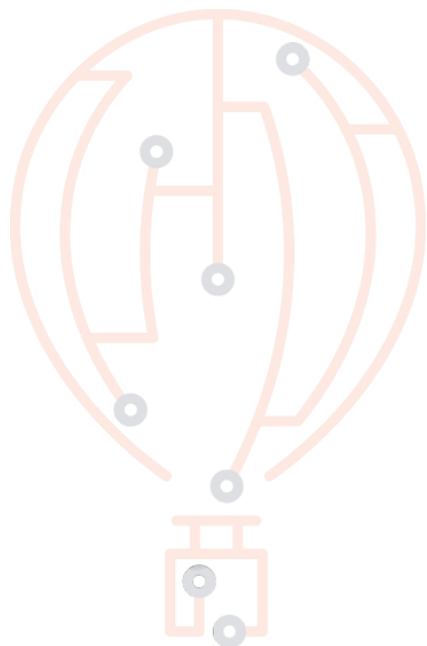


Roczne Sprawozdanie Zarządu z Działalności Spółki BPX S.A. za rok obrotowy 2020



Typ	Jednostkowe
Rodzaj	Roczne
Okres	Rok 2020
Data Publikacji	2021-05-31
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

WROCLAW

ul. Powstańców
Śląskich 28/30
53-333 Wrocław

KATOWICE

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

EXTON, USA

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

SPIS TREŚCI

1	INFORMACJE OGÓLNE	4
1.1	PODSTAWOWE INFORMACJE O SPÓŁCE.....	4
1.2	POWSTANIE SPÓŁKI.....	4
1.3	STRUKTURA AKCJONARIATU I KAPITAŁ ZAKŁADOWY.....	5
2	CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	5
2.1	OGÓLNY ZARYS DZIAŁALNOŚCI.....	5
2.2	DZIAŁALNOŚĆ W 2020 ROKU.....	6
2.3	KADRY.....	12
3	WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	13
4	ZDARZENIA PO DACIE BILANSU	13
5	PLANY NA 2021 ROK	14
6	SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ	16
6.1	WYNIK FINANSOWY.....	16
6.2	PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY.....	17
6.3	DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA.....	17
6.4	WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI.....	17
6.5	WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI.....	18
6.6	WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA.....	18
6.7	OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH W UJĘCIU PODMIOTOWYM, PRZEDMIOTOWYM I WARTOŚCIOWYM.....	19
7	ZDARZENIA MAJĄCE ISTOTNY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	19
7.1	SYTUACJA NA RYNKACH OBSŁUGIWANYCH PRZEZ SPÓŁKĘ.....	19
8	CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ	20
8.1	RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW IT ZAKOŃCZONYCH NIEPOWODZENIEM.....	20
8.2	RYZYKO ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ FIRM KONKURENCYJNYCH.....	20
8.3	RYZYKO ZWIĄZANE Z ODPLYWEM KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW.....	20
8.4	RYZYKO ZWIĄZANE Z POGORSZENIEM SIĘ KONIUNKTURY NA RYNKU IT.....	21
8.5	RYZYKO ZMIENNEGO OTOCZENIA PRAWNEGO.....	21
8.6	RYZYKO ZMIANY KURSÓW WALUTOWYCH.....	21
8.7	RYZYKO ZWIĄZANE Z COVID-19.....	21

SPIS TABEL

Tabela 1 Struktura akcjonariatu.....	5
Tabela 2 Zatrudnienie.....	13
Tabela 3 Bilans / Aktywa	16
Tabela 4 Bilans / Pasywa	16
Tabela 5 Suma bilansowa	17
Tabela 6 Wynik na sprzedaży	17
Tabela 7 Działalność finansowa	17
Tabela 8 Wskaźniki rentowności	17
Tabela 9 Wskaźniki płynności	18
Tabela 10 Wskaźniki zadłużenia	18

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 2020 r.)

1.2 POWSTANIE SPÓŁKI

Spółka BPX S.A. (do dnia 12 sierpnia 2014 DOMEX-BUD Development S.A.) z siedzibą we Wrocławiu (początkowo Kąty Wrocławskie) 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 31.12.2020 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 31.12.2020 struktura akcjonariatu przedstawiała się następująco:

Tabela 1 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 na 31.12.2020 r. posiadała 1.137.094 akcji, tj. 5,465% udziału w kapitale podstawowym.

2 CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

2.1 OGÓLNY ZARYS DZIAŁALNOŚCI

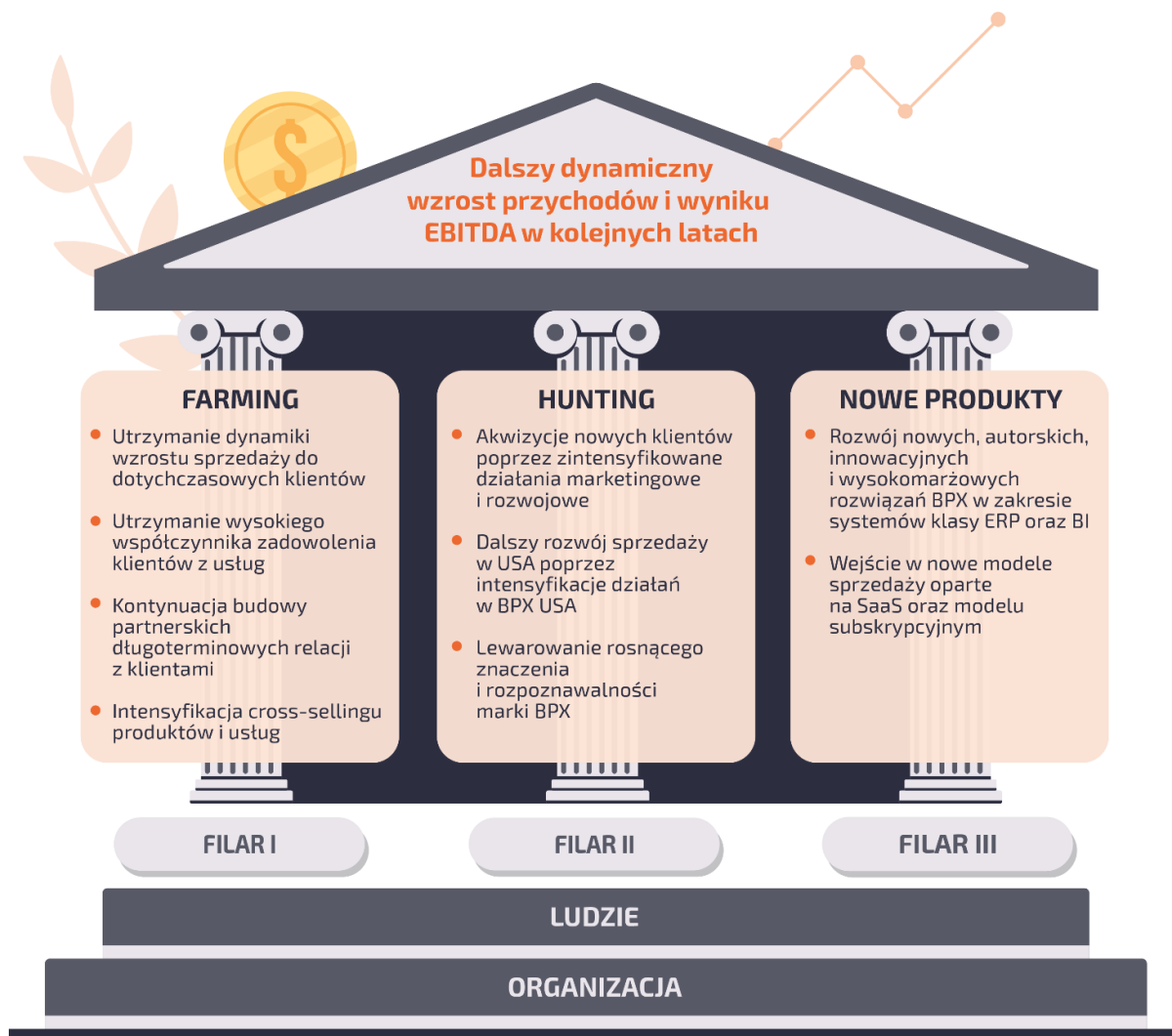
Spółka BPX działała w branży IT i specjalizuje się w doskonaleniu procesów zarządzania z wykorzystaniem systemów informatycznych klasy ERP (SAP oraz Infor) oraz Business Intelligence (Qlik).

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 2020 ROKU

W 2020 roku Spółka kontynuowała realizację swojej Strategii, której podsumowanie znajduje się poniżej:



FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
<p>Farming</p>	<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, • Produkt ten dedykowany jest głównie do dużej wielkości firm i stanowi core 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,

FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
	<p>a jednocześnie niechętnie bierzemy projekty, do których nie jesteśmy przekonani, że mają sens i tym samym odradzamy klientom rozwiązania nieefektywne,</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 dojrzewać 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, • 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

FILAR	SYSTEM KLASY ERP SAP
	<p>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,</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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’em, 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
<p>Farming</p>	<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, • 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

FILAR	SYSTEM KLASY ERP INFOR
	<p>dobrej oceny BPX jako dostawcy na rzecz wejścia na projekty dla pozostałych spółek w ramach grup kapitałowych (głównie zagranicznych).</p>
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,

FILAR	SYSTEM KLASY BI
	<ul style="list-style-type: none"> • 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, • 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,

FILAR	SYSTEM KLASY BI
	<ul style="list-style-type: none"> 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 2020 roku:

OBSZAR	GŁÓWNE DZIAŁANIA W 2020 ROKU
SAP	<ul style="list-style-type: none"> Kontynuacja dalszego rozwoju własnych dedykowanych produktów / rozwiązań SAP. Niemniej jednak działania w obszarze rozwoju nowych produktów zostały lekko spowolnione w związku z pandemią COVID-19, Przejsie na system <i>home-office</i> nie sprawiał problemu ze względu na to, że większość pracowników jest przyzwyczajona do tego sposobu pracy, Wdrożone usprawnienia związane z efektywnością pracy działu sprzedażowego zaowocowało zbudowaniem wartościowej bazy <i>leadów</i> na 2021 rok. Kontakt został nawiązany z kilkoma przyszłościowo rozwojowymi klientami, zarówno z Polski jak i zagranicy. Niemniej jednak globalny <i>travel ban</i> znacząco utrudniał działania handlowe, Okres pandemii został owocnie wykorzystany na prace nad kompetencjami wewnętrznymi m.in. w obszarze PMO, W 2020 roku wdrożono nową strukturę organizacyjną, gdzie powołano topowych menedżerów do zarządzania odpowiednimi typami produktów SAP. To w połączeniu z wdrożonym planem motywacyjnym ma pozytywny wpływ na pozyskiwanie projektów jak również jakość ich prowadzenia.
INFOR	<ul style="list-style-type: none"> Uzyskanie partnerstwa z firmą Soneta (producent oprogramowania enova365). Nowy produkt w portfolio, który uatrakcyjnia ofertę Infor w kontekście obszaru zarządzania finansami oraz księgowością, czyniąc ją bardziej dedykowaną dla polskiego rynku, Rozszerzenie umowy partnerskiej z firmą Infor o możliwość realizacji projektów w ramach produktów: ERP Infor M3, Infor EAM (Enterprise Asset Management), Infor Advanced Planning, Infor Advanced Scheduling, Infor E-Commerce, Pozyskanie dwóch nowych klientów z branży produkcyjnej w ramach obsługi systemu ERP Infor CloudSuite Industrial (wsparcie + rozwój),

OBSZAR	GŁÓWNE DZIAŁANIA W 2020 ROKU
	<ul style="list-style-type: none"> • Sprzedaż rozwiązania ERP Infor CloudSuite Industrial – obsługa serwisu / majątku trwałego, dla dwóch klientów (cross selling), • Rozszerzenie zakresu współpracy z istniejącymi klientami oraz uzyskanie pozytywnych referencji.
QLIK	<ul style="list-style-type: none"> • Pozyskano kilkunastu małych i średnich oraz kilku dużych klientów, głównie w Polsce. Przełożyło się to na ilość zrealizowanych projektów oraz daje dobrą bazę projektowo-sprzedażową na kolejny rok, • Zrealizowano największy projekt wdrożeniowy produktu Qlik w Europie dla wiodącej firmy FMCG, • Dzięki powyższym nie tylko powiększyła się baza pracowników i partnerów B2B, ale również udało się utrzymać dotychczasowych najlepszych konsultantów, • Osiągnięto założone marże handlowe oraz utrzymano status lidera w największej sprzedaży licencji programu klasy BI QLIK w Polsce, • Rozbudowano strukturę partnerską, • Dopasowano strategię sprzedaży do aktualnej sytuacji związanej z pandemią COVID-19. Znacząco zwiększona została aktywność on-line, • Podpisano nowe umowy z dostawcami zewnętrznych usług. Tym samym Spółka powiększyła portfolio produktów o rozwiązanie klasy BI Power BI firmy Microsoft, • Kontynuowano ambitny plan szkoleń oraz rozwoju kompetencji dla najlepszych konsultantów.

W ramach poszerzenia oraz dywersyfikacji działalności biznesowej BPX S.A. zamierza inwestować w obszar nieruchomości. Zarząd dokonał już rozpoznania rynku oraz wytypował pierwsze możliwe inwestycje, które zamierza zrealizować w pierwszym półroczu bieżącego roku. Realizacja niniejszej strategii jest uzależniona od bieżącej sytuacji firmy oraz sytuacji na rynku. W całym 2021 roku Spółka zamierza przeznaczyć do 5 mln PLN (słownie: pięciu milionów złotych) na inwestycje w wyżej wymienionym obszarze.

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 2020 i 2019 przedstawiono w Tabeli 2.

Tabela 2 Zatrudnienie

WYSZCZEGÓLNIENIE	PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE W ROKU OBROTOWYM	PRZECIĘTNE ZATRUDNIENIE W ROKU POPRZEDNIM
Zarząd	3,17	-
Kadra kierownicza	3,00	-
Pozostali pracownicy umysłowi	45,08	35,65
Pracownicy fizyczni	-	-
Zatrudnienie, razem	51,25	35,65

3 WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Nie dotyczy BPX S.A.

4 ZDARZENIA PO DACIE BILANSU

Nie wystąpiły.

5 PLANY NA 2021 ROK

Grupa posiada ambitne plany na 2021 rok, które w podziale na oferowane produkty zostały przedstawione poniżej:

OBSZAR	PLANY NA 2021 ROK
SAP	<ul style="list-style-type: none"> Pozyskiwanie nowych klientów w Polsce i zagranicą na bazie leadów zbudowanej w 2020 roku, Zakończenie prac nad dedykowanymi produktami sygnowanymi brand'em BPX w obszarach takich jak np. RMS, Zwiększenie rozpoznawalności firmy na rynku poprzez intensywne działania marketingowe takie jak np. tworzenie contentu na strony internetowe, Kontynuacja współpracy z topowymi uniwersytetami celem pozyskiwania najlepszych młodych talentów w IT.
INFOR	<ul style="list-style-type: none"> Rozszerzanie zakresu współpracy z istniejącymi klientami, Sprzedaż rozwiązania enova365 dla co najmniej trzech klientów, Zbudowanie dedykowanego zespołu na potrzeby obszaru enova365, Sprzedaż rozwiązania Infor CloudSuite Industrial dla co najmniej dwóch klientów oraz sprzedaż dowolnego z nowych produktów w ramach rozszerzonej umowy partnerskiej z Infor, Rozbudowa zespołu sprzedażowego. <p>Realizacja powyższych celów będzie wspierana poprzez:</p> <ul style="list-style-type: none"> Telemarketing bezpośredni - rozwijany przez zespół telemarketingu adresujący potrzeby biznesowe klientów, Sukcesywne rozbudowywanie zespołu konsultantów oraz deweloperów, Sukcesywne rozbudowywanie zakresu oferowanych produktów. Zwiększenie aktywności on-line poprzez organizację webinarów oraz uruchomienie merytorycznego blogu, Przygotowanie dedykowanych prezentacji sprzedażowych dla klientów pozyskanych przez telemarketing lub w ramach organizowanych przetargów, Działania marketingowe realizowane przez zewnętrzną firmę marketingową przy współpracy z producentami Oprogramowania. <p>Poniżej przedstawiono czynniki mające istotny wpływ na realizację celów:</p>

OBSZAR	PLANY NA 2021 ROK
	<ul style="list-style-type: none"> • Rozszerzenie portfolio produktów Infor o obszar firm dystrybucyjnych oraz firm z produkcji procesowej (w szczególności żywność), • Rozszerzenie aktywności firmy Infor w Polsce, zwiększające rozpoznawalność producenta, • Utrzymanie status Srebrnego Partnera firmy Infor, pomimo negatywnych uwarunkowań związanych z pandemią COVID, • Zwiększona świadomość klientów w kontekście oprogramowania oferowanego w modelu SaaS / Cloud.
QLIK	<ul style="list-style-type: none"> • Dalsza ekspansja w zakresie rozwoju kompetencji sprzedaży on-line. Wdrożenie szeregu działań dopasowanych do aktualnej sytuacji związanej z COVID-19 i kontynuacji w zakresie restrykcji z tym związanych, • Refreshing i uściślenie współpracy między zespołem handlowym, technicznym oraz marketingowym, • Pozyskanie nowych klientów w Polsce oraz na świecie oraz rozwój współpracy z tymi dotychczasowymi, • Kontynuacja prac na największym wdrożeniu Qlik w Europie, • Wejście w nowe technologie z zakresu predykcji – pozyskanie nowych kompetencji, zwiększenie portfolio usług i produktów, • Sukcesywne rozbudowywanie struktury partnerskiej zagranicą, • Wykorzystanie marki BPX jako pracodawcy i lidera BI Qlik w Polsce - dalsza rozbudowa działu sprzedaży oraz konsultingu o nowe talenty, • Inwestycje w szkolenia i certyfikacje najlepszych konsultantów, <p>Realizacja powyższych celów będzie wspierana poprzez następujące działania komercyjne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telemarketing bezpośredni - rozwijany przez zespół telemarketingu adresujący potrzeby biznesowe klientów, • Spotkania, konferencje on-line realizowane przez kompetentne doświadczony osoby z zespołu Sprzedaży, a także „biznesu”, • W miarę możliwości przy zachowaniu procedur bezpieczeństwa związanych z COVID bezpośrednie spotkania z klientami realizowane przez kompetentne doświadczony osoby z zespołu Sprzedaży, • Przygotowywanie dedykowanych prezentacji zarówno dla klientów indywidualnie jak i na konferencjach branżowych, • Działania marketingowe realizowane przez zewnątrz firmę marketingową przy współpracy z producentami / dostawcami oprogramowania BI,

OBSZAR	PLANY NA 2021 ROK
	<ul style="list-style-type: none"> Cross-selling wewnątrz Grupy BPX z naciskiem na współpracę z BPX USA.

6 SYTUACJA FINANSOWA GRUPY KAPITAŁOWEJ

6.1 WYNIK FINANSOWY

Tabela 3 Bilans / Aktywa

		2020	2019
A.	Aktywa trwałe	20 010 887,67	22 477 431,21
I.	Wartości niematerialne i prawne	13 147 862,94	14 015 532,80
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	488 024,03	421 980,39
III.	Należności długoterminowe	0,00	0,00
IV.	Inwestycje długoterminowe	4 907 222,26	7 947 664,02
V.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	1 467 778,44	92 254,00
B.	Aktywa obrotowe	45 254 334,76	29 542 075,82
I.	Zapasy	0,00	33 583,68
II.	Należności krótkoterminowe	17 244 691,48	18 596 970,38
III.	Inwestycje krótkoterminowe	24 618 247,97	9 014 494,45
IV.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 391 395,31	1 897 027,31
C.	Należne wpłaty na kapitał podstawowy	0,00	0,00
D.	Udziały (akcje) własne	1 638 385,99	1 227 066,50
	SUMA AKTYWA	66 903 608,42	53 246 573,53

Tabela 4 Bilans / Pasywa

		2020	2019
A.	Kapitał własny	38 547 900,97	35 654 769,55
I.	Kapitał zakładowy	20 804 210,00	20 804 210,00
II.	Kapitał zapasowy	15 545 365,37	189 792,72
III.	Kapitał z akcje do zbycia	0,00	0,00
IV.	Kapitał rezerwowy	2 000 000,00	2 000 000,00
V.	Różnice kursowe z przeliczenia	0,00	0,00
VI.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	-2 694 796,82	757 132,09
VII.	Zysk/Strata netto	2 893 122,42	11 903 634,74
B.	Zobowiązania i rezerwy	28 355 707,45	17 591 803,98
I.	Rezerwy na zobowiązania	10 746 147,86	2 234 563,00
II.	Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	17 609 559,59	15 357 240,98
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
	PASYWA RAZEM	66 903 608,42	53 246 573,53

Tabela 5 Suma bilansowa

SUMA BILANSOWA	66 903 608,42	53 246 573,53
Udział aktywów trwałych	29,91%	42,21%
Udział aktywów obrotowych	67,64%	55,48%
Udział zapasów w aktywach obrotowych	0,00%	0,11%
Udział należności w aktywach obrotowych	38,11%	62,95%

Suma aktywów i pasywów za 2020 rok wynosi po 66 903 608,42 zł.

W aktywach pozycją dominującą są aktywa obrotowe w postaci należności oraz inwestycji krótkoterminowych.

W pasywach dominującą pozycją jest kapitał własny.

6.2 PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

Tabela 6 Wynik na sprzedaży

	2020	2019
1. Przychody ze sprzedaży	92 239 277,19	74 721 313,38
2. Koszty działalności operacyjnej	84 863 484,33	59 159 136,37
3. Zysk/strata na sprzedaży	7 375 792,86	15 562 177,01
MARŻA	8,00%	20,83%

6.3 DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA

Tabela 7 Działalność finansowa

	2020	2019
1. Przychody finansowe	1 513 697,49	179 520,73
2. Koszty finansowe	259 010,24	944 213,41
WYNIK Z DZIAŁALNOŚCI FINANSOWEJ	1 254 687,25	-764 692,68

6.4 WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

Tabela 8 Wskaźniki rentowności

	2020	2019
1. Rentowność sprzedaży brutto	8,00%	20,83%
2. Rentowność działalności operacyjnej	3,45%	20,58%
3. Rentowność netto	3,14%	15,93%

4.	Rentowność aktywów netto	4,32%	22,45%
5.	Rentowność kapitału własnego	7,51%	33,39%

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

Tabela 9 Wskaźniki płynności

		2020	2019
1.	Wskaźnik płynności bieżącej	2,57	1,92
2.	Wskaźnik płynności szybkiej	2,57	1,92

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

Tabela 10 Wskaźniki zadłużenia

Wskaźniki zadłużenia	2020	2019	
1.	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	26,32%	28,84%
2.	Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	45,68%	43,07%
3.	Wskaźnik pokrycia aktywów ogółem kapitałem własnym	57,62%	66,96%

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 poczynając 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 2021 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, niejednorodnym 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

Na dzień przekazania niniejszego raportu do publikacji Emitent nie zakończył pełnej analizy i kwantyfikacji wpływu, jaki pandemia COVID-19 może mieć na jej przyszłą sytuację finansową i osiągnięte w przyszłości wyniki przychodowe i marżowe. Wpływ ten będzie zależny od dalszego rozwoju sytuacji epidemiologicznej w Polsce i na świecie, a także od działań jakie podejmą rządy poszczególnych krajów, w których działa Spółka i rozwiązań legislacyjnych, które docelowo wprowadzą. Jednocześnie, Zarząd pragnie zwrócić uwagę, że oszacowanie dokładnej wielkości spadku sprzedaży jest utrudnione, o ile nie niemożliwe, ze względu na wielowymiarowy czynnik ryzyka jakim jest pandemia COVID-19. W perspektywie 2021 roku sprzedaż Emitenta będzie pod silnym wpływem sytuacji u jego kluczowych globalnych klientów. W 2020 roku większość z nich odwołała możliwość fizycznych spotkań, co znacząco utrudnia pozyskiwanie nowych projektów wdrożeniowych na 2021 rok. Dodatkowo część z nich wstrzymała na czas nieokreślony wybrane projekty zaplanowane, a jeszcze nie rozpoczęte. Zarząd pragnie jednocześnie zwrócić uwagę, że na dzień niniejszego sprawozdania, sytuacja finansowa Spółki jest stabilna. W ramach kluczowych działań podejmowane przez Zarząd są akcje mające na celu utrzymanie dotychczasowego zatrudnienia na niezmiennym poziomie mimo

spadku przychodów. Pomocna w tym jest otrzymana subwencja w ramach “Programu Rządowego – Tarcza Finansowa Polskiego Funduszu Rozwoju dla Małych i Średnich Firm w wysokości 3.500.000 złotych z Polskiego Funduszu Rozwoju S.A., a także założone wcześniej rezerwy na rzecz walki ze skutkami pandemii COVID-19.

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 Zarządu za rok 2020 zakończone 31 grudnia 2020 zawiera 23 strony, każda ze stron sprawozdania jest parafowana przez Zarząd.