



**pointpack.pl**

First and last mile solutions

**PointPack.pl Spółka Akcyjna**

**Sprawozdanie z działalności w 2018 roku**

**I. DANE IDENTYFIKUJĄCE SPÓŁKĘ**

Firma:	PointPack.pl S.A.
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba i adres:	ul. Traugutta 42A, 05-825 Grodzisk Mazowiecki
Oddziały / filie	Spółka nie posiada oddziałów ani filii
KRS	0000418228
REGON	146090990
NIP	529-179-94-98
Telefon:	+48 22 379 02 70
Strona internetowa:	www.pointpack.pl
Adres poczty elektronicznej:	inwestor@pointpack.pl

**II. ZAWIĄZANIE SPÓŁKI**

Spółka została zawiązana w dniu 20 stycznia 2012 roku aktem notarialnym Repertorium A nr 1044/2012 roku w Kancelarii Notarialnej przed asesorem notarialnym Dagmarą Konopką, zastępcą Sławomira Strojnego – notariusza w Warszawie w kancelarii przy ulicy Gałczyńskiego 4.

Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Miasta Stołecznego Warszawy w Warszawie, XIV Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego; Sygnatura akt. WA.XIV NS-REJ.KRS/9521/12/194.

**III. INFORMACJA O KAPITALE ZAKŁADOWYM I AKCJONARIACIE**

Kapitał zakładowy na dzień 31 grudnia 2018 roku wynosiła 111.887,30 zł i uległ zmianie od ubiegłego roku o 11.887,30 zł.

Na dzień 31 grudnia 2018 roku akcjonariat spółki PointPack.pl S.A. został zaprezentowany w poniższej tabeli:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji (w szt.)	Liczba głosów (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w liczbie głosów na WZ (w proc.)
1	Reventon Sp. z o.o.	503 000	503 000	44,96%	44,96%
2	Marek Piosik	234 002	234 002	20,91%	20,91%
3	Krzysztof Konwisarz	156 000	156 000	13,94%	13,94%
4	Jarosław Michalik	60 000	60 000	5,36%	5,36%
5	Pozostali akcjonariusze	165 871	165 871	14,82%	14,82%
<b>Razem</b>		<b>1 118 873</b>	<b>1 118 873</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Struktura kapitału pod względem emisji na dzień 31 grudnia 2018 roku przedstawiała się następująco:

Struktura własności kapitału podstawowego	Liczba akcji	Ilość głosów	Cena emisyjna akcji	Wartość nominalna akcji (w PLN)	Udział w kapitale	Udział w głosach
1. Akcje serii A	510 000	510 000	0,10	51 000,00	45%	45%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
2. Akcje serii B	490 000	490 000	0,10	49 000,00	44%	44%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
3. Akcje serii C	118 873	118 873	0,10	11 887,30	11%	11%
<i>w tym uprzywilejowane</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<b>Razem</b>	<b>1 118 873</b>	<b>1 118 873</b>		<b>111 887,30</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

W dniu 17 listopada 2017 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki i pozbawieniu dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru akcji. W uchwale przyjęto podwyższenie kapitału zakładowego o kwotę nie wyższą niż 27.500 zł poprzez emisję nie więcej niż 275.000 sztuk akcji serii C o wartości nominalnej 0,10 zł każda. Zgodnie z uchwałą Zarządu z dnia 21 listopada 2017 roku cenę emisyjną akcji serii C określono na 18,00 zł.

Spółka w 2017 roku podpisała umowy objęcia 118.871 szt. akcji, z tytułu, których otrzymała wpłaty na ich pokrycie w łącznej kwocie 2.140.398,00 zł. Kwota ta została zaprezentowana w sprawozdaniu finansowym na dzień 31 grudnia 2017 jako kapitały rezerwowe, po pomniejszeniu o koszty emisji akcji. W 2018 roku dokonano objęcia i opłacenia 2 szt. akcji serii C, których łączna wyemitowana ilość wyniosła 118.873 szt., a łączna wartość emisyjna 2.140.434,00 zł.

W dniu 7 marca 2018 roku sąd rejestrowy dokonał rejestracji powyższego podwyższenia kapitału.

#### IV. ORGANY SPÓŁKI

##### ZARZĄD

W 2017 roku Zarząd spółki był w następującym składzie:

- Marek Piosik – Prezes Zarządu
- Krzysztof Mikołaj Konwisarz – Wiceprezes Zarządu

W 2018 roku i do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu nie uległ zmianom.

##### RADA NADZORCZA

W skład Rady Nadzorczej Spółki od dnia 17 listopada 2017 roku wchodził:

- Sebastian Jerzy Rogala - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Janusz Baryłowski - Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Błaszczak - Członek Rady Nadzorczej
- Maciej Jacek Lipiński - Członek Rady Nadzorczej

- Bartosz Częścik - Członek Rady Nadzorczej

W dniu 6 czerwca 2018 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie powołało nowy skład Rady Nadzorczej, do której weszli:

- Paweł Błaszczak - Członek Rady Nadzorczej
- Maciej Jacek Lipiński - Członek Rady Nadzorczej
- Bartosz Częścik - Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Gajewski - Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Karpiński - Członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej pozostaje bez zmian.

## **V. UDZIAŁY WŁASNE**

Spółka w 2018 roku ani w latach poprzednich nie nabywała akcji własnych.

## **VI. WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU**

Działalność Spółki prowadzona jest w oparciu o autorski, stworzony we własnym zakresie system teleinformatyczny do obsługi przesyłek kurierskich. Prace badawcze w zakresie stworzenia tego systemu prowadzone były przed założeniem Spółki a następnie kontynuowane w ramach Spółki jako prace rozwojowe w latach 2012 – 2016 i zostały zakończone w 2016 roku. Po przeanalizowaniu poniesionych wydatków Spółka uznała, że wydatki poniesione na prace rozwojowe spełniają warunki, o których mówi Ustawa o rachunkowości i zakwalifikowała je do wartości niematerialnych i prawnych jako koszty zakończonych prac rozwojowych w kwocie 1.680.543,12 złotych.

W 2018 roku Spółka prowadziła dalsze prace rozwojowe w zakresie nowych funkcjonalności powyższego systemu. Wartość nakładów skapitalizowanych z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła 137.300,00 złotych.

Spółka złożyła w dniu 30 maja 2018 r. do Narodowego Centrum Badań i Rozwoju wniosek o przyznanie dofinansowania w ramach „Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020” na realizację projektu mającego na celu rozwój technologii w kierunku inteligentnych algorytmów optymalizujących wydajność i efektywność infrastruktury logistyki miejskiej zarządzanej przez Spółkę oraz innych elementów infrastruktury związanej z nadawaniem i odbieraniem przesyłek. Całkowity koszt projektu został oszacowany na kwotę ok. 6,3 mln zł, przy czym Emitent wnioskował o dofinansowanie w kwocie ok. 4,5 mln zł. Wniosek Spółki został pozytywnie rozpatrzony, a Spółka zawarła umowę z NCBiR.

## **VII. PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI**

Misją PointPack.pl jest umożliwienie odbierania i nadawania paczek kurierskich w punktach handlowych, w pobliżu miejsca zamieszkania odbiorców i nadawców przesyłek, po niskich cenach,

wykorzystując wspólnotę interesu i synergię e-handlu, firm kurierskich oraz sieci handlowych. Odbiorcami końcowymi usługi są małe firmy i osoby indywidualne - przede wszystkim e-konsumenci.

Dzięki usłudze PointPack.pl odbiorca przesyłek nie musi być w domu w celu odebrania paczki, oszczędza czas i zwiększa wygodę płacąc taniej niż u kuriera, dzięki skali działalności PointPack.pl. Sieć handlowa zdobywa dodatkowe źródło przychodu oraz narzędzie do zwiększenia obrotu, lojalności i częstotliwości wizyt klienta. Kurier zyskuje dodatkowy obrót pozyskując nowy segment, docierając do nowych klientów, zmniejsza też liczbę awizowanych klientów, którym trzeba ponawiać próby doręczenia paczki i dzięki temu obniża koszty tzw. ostatniej mili.

Poprzez integracje z partnerami - sklepami internetowymi, portalami aukcyjnymi - możliwe jest wskazywanie punktów handlowych PointPack.pl, do których dostarczane są przesyłki z towarami zakupionymi przez klienta. Po ich dowiezieniu przez kuriera klienci automatycznie są powiadamiani o czekających paczkach.

W obecnym momencie oferowane są usługi odbioru, nadania i zwrotu paczek i zostały rozpoczęte usługi odbioru za pobraniem (tzw. COD - Cash on delivery), które powinny być atrakcyjną usługą dla klientów.

Z oferty Spółki można korzystać w sieci sklepów Żabka i Freshmarket, w ponad 5.200 punktów, o lokalizacji bardzo blisko osób odbierających i nadających przesyłki, co bardzo pozytywnie wpływa na dostępność usługi. Głównymi partnerami od strony kurierskiej są Poczta Polska oraz DHL.

Portfolio usług PointPack.pl jest dostosowane do możliwości operacyjnych w małych punktach handlowych o dużej częstotliwości wizyt klientów a poziom cenowy jest relatywnie atrakcyjny w stosunku do rynkowego poziomu cen biorąc pod uwagę wartości dodane dla klientów usług kurierskich. Dzięki usłudze PointPack.pl paczkę ze sklepu internetowego można odebrać w dogodnym punkcie w zależności od potrzeb – blisko domu lub pracy.

Usługi Spółki sprzedawane są przy pomocy systemu aplikacji PointPack.pl w sklepach spożywczych, a w przyszłości również na stacjach paliw i innych punktach handlowo-usługowych oraz na portalu Pointpack.pl i/lub wygodneuslugi.pl.

W zakresie planowanego rozwoju usług nadawania przesyłek, planowane jest cykliczne promowanie usług wśród klientów poprzez materiały reklamowe POS w punktach sprzedaży.

Nowoczesna technologia PointPack.pl to system aplikacji w których najważniejszymi są aplikacje „system” i „site”. Pełnią one funkcje m.in. systemu rozliczeniowego, systemu sprzedaży i systemu logistycznego umożliwiając integracje z e-sklepami i serwisami aukcyjnymi oraz firmami kurierskimi. System aplikacji PointPack.pl czyni nadawanie i odbiór paczek tanią, prostą, wygodną i szybką czynnością. Technologia Pointpack.pl umożliwia integracje z systemami kasowymi i terminalami płatniczymi. Co ważne, usługa Spółki umożliwia nadawanie i odbieranie przesyłek w danym punkcie we współpracy z różnymi firmami kurierskimi, co tym bardziej zwiększa atrakcyjność oferty dla sieci handlowych oraz sklepów e-commerce.

Najważniejszym źródłem zysku dla PointPack.pl są prowizje za każdą paczkę odebraną oraz nadaną w punkcie handlowym. Wolumen przesyłek odbieranych i nadawanych w sieci punktów agencyjnych PointPack.pl jest stopniowo zwiększany poprzez integracje ze sklepami internetowymi i firmami kurierskimi, które korzystają z infrastruktury i technologii PointPack.pl.

### **VIII. ZDARZENIA ISTOTNIE WPLYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2018 ROKU A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU**

Po okresie tworzenia i testowania systemu teleinformatycznego do obsługi przesyłek kurierskich oraz prowadzenia usług pilotażowych w sieciach handlowych (głównie Żabka i Freshmarket) we współpracy z partnerami kurierskimi (głównie InPost i Poczta Polska) w latach 2012 – 2016, w roku 2017 zakończono pilotaż i wdrożono usługi odbioru przesyłek w całej sieci sklepów Żabka i Freshmarket z partnerami kurierskimi Poczta Polska S.A oraz DHL, obecną w sklepach internetowych i systemach firmy kurierskiej.

W 2018 roku zakończono projekt rozbudowy integracji z system kasowym partnera Żabka Polska Sp. z o.o. oraz systemem kurierskim DHL ukierunkowane na wdrożenie usług odbioru przesyłki za pobraniem. Wdrożono również szereg nowych funkcjonalności systemowych w celu poprawy jakości usług.

W efekcie powyższych działań usługa odbioru przesyłek kurierskich w 2019 roku może wzrosnąć o około 30% nie uwzględniając naturalnego wzrostu wynikającego z upowszechnienia się usługi.

W 2018 roku we współpracy z Cleveron rozpoczęto prace projektowe dotyczące rozbudowy technologii PointPack.pl w zakresie automatyzacji procesów nadań, zwrotów i odbiorów przesyłek w punktach nadania i odbioru.

Kontynuowano rozpoczęty w 2016 roku projekt integrujący technologię PointPack.pl z kasami fiskalnymi, w partnerstwie z liderami rynku tj. Elzab i Novitus, którego rezultatem ma być uruchomienie usług PointPack na docelowo niemal 600.000 urządzeń.

Wzrost przychodów i poprawa wyników operacyjnych ma swoje źródło w pełnym udostępnieniu komercyjnym usług oferowanych przez Spółkę w 2018 r., tj. od momentu, gdy Spółka zakończyła pilotaż swoich usług w sieciach handlowych Żabka i Freshmarket, uruchamiając tym samym we współpracy z firmą kurierską DHL oraz Poczta Polską pełną usługę komercyjną w obu sieciach handlowych. Od tego momentu następuje sukcesywna popularyzacja usługi oraz rozwijanie jej o dodatkowe elementy i nowe punkty handlowe. Obecnie firma kurierska DHL w zakresie usług nadania i odbioru operuje na ponad 5200 punktach sieci handlowych Żabka i Freshmarket.

Wzrost wolumenu zrealizowanych usług w 2018 r. w stosunku do poprzedniego roku wynosił 921%. Ilość obsłużonych przesyłek w IV kwartale 2018 r. w stosunku do III kwartału wzrosła o 173%, w III kwartale 2018 r. była o 95% wyższa niż w II kwartale 2018 r., a w II kwartale wzrost w stosunku do I kwartału wynosił 102%. Zmiany wolumenowe zrealizowanych usług opierały się głównie o usługi odbioru, niemniej od maja 2018 r. uruchomiono obsługę przesyłek zwrotnych, tj. przesyłek odsyłanych przez klientów do e-sklepów, jeśli zdecydują się oni zrezygnować z towaru (jest to standard w e-sklepach z branży obuwniczej i odzieżowej, np. Zalando, eObuwie) a także usługę nadania przesyłek DHL notując wzrost o 178% w III kwartale w porównaniu do II kwartału i wzrost w IV kwartale w stosunku do poprzedniego kwartału o 45%. Tym samym w 2018 r. wolumen przesyłek nadawanych i odbieranych charakteryzował się średniomiesięcznym wzrostem wynoszącym 27%.

W 2018 r. istotnie wzrosły również koszty usług obcych głównie ze względu na rozwój działalności operacyjnej oraz koszty wynagrodzeń, na co szczególny wpływ wywarł rozwijający się dział obsługi klienta/helpdesk.

Ponadto w listopadzie 2018 roku Spółka zadebiutowała na rynku New Connect Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych, uzyskując szybszą drogę do pozyskania kapitału na projekcie rozwojowe i poprawiając reputację Spółki jako rzetelnego partnera biznesowego.

W grudniu 2018 roku podpisano umowę z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju na realizację projektu mającego na celu rozwój technologii w kierunku inteligentnych algorytmów optymalizujących wydajność i efektywność infrastruktury logistyki miejskiej. Projekt będzie realizowany w nowym oddziale badawczym Spółki zlokalizowanym w Poznaniu i przewiduje inwestycje o wartości 6,3 mln zł w okresie 28 miesięcy począwszy od lutego 2019 roku. Główne nakłady inwestycyjne to prace rozwojowe w obrębie technologii oprogramowania i w związku z tym nakłady związane z kosztami wynagrodzeń zespołu programistów i analityków.

## IX. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA

W 2018 roku spółka osiągała następujące stany bilansowe i wynikowe (w tys. zł):

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2018 r.	Stan na 31.12.2017 r.	Zmiana PLN 2018/2017	Zmiana % 2018/2017
<b>A.</b>	<b>Aktywa trwałe</b>	<b>1 808,3</b>	<b>1 703,0</b>	<b>105,2</b>	<b>6,2%</b>
I.	Wartości niematerialne i prawne	1 517,9	1 602,8	(84,9)	-5,3%
II.	Rzeczowe aktywa trwałe	26,0	4,9	21,2	433,8%
III.	Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	264,3	95,4	168,9	177,1%
<b>B.</b>	<b>Aktywa obrotowe</b>	<b>3 727,1</b>	<b>1 431,7</b>	<b>2 295,4</b>	<b>160,3%</b>
I.	Należności krótkoterminowe	2 545,7	192,4	2 353,3	1223,1%
II.	Inwestycje krótkoterminowe	1 181,4	1 238,7	(57,4)	-4,6%
III.	Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,1	0,5	(0,5)	-87,3%
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>5 535,4</b>	<b>3 134,7</b>	<b>2 400,7</b>	<b>76,6%</b>

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2018 r.	Stan na 31.12.2017 r.	Zmiana PLN 2018/2017	Zmiana % 2018/2017
<b>A.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>1 211,2</b>	<b>1 169,4</b>	<b>41,8</b>	<b>3,6%</b>
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy	111,9	100,0	11,9	11,9%
II.	Kapitał (fundusz) zapasowy	2 148,1	41,6	2 106,5	5069,1%
III.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe	0,0	2 118,4	(2 118,4)	-100,0%
IV.	Zysk (strata) z lat ubiegłych	(1 090,5)	(742,6)	(347,9)	46,9%
V.	Zysk (strata) netto	41,8	(347,9)	389,7	-112,0%
<b>B.</b>	<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania</b>	<b>4 324,2</b>	<b>1 965,3</b>	<b>2 358,9</b>	<b>120,0%</b>
I.	Rezerwy na zobowiązania	0,0	2,2	(2,2)	-100,0%
II.	Zobowiązania długoterminowe	0,0	1 781,4	(1 781,4)	-100,0%
III.	Zobowiązania krótkoterminowe	4 151,2	157,5	3 993,7	2535,5%
IV.	Rozliczenia międzyokresowe	173,0	24,1	148,9	616,4%
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>5 535,4</b>	<b>3 134,7</b>	<b>2 400,7</b>	<b>76,6%</b>

Spółka w 2018 roku kontynuowała rozwój skali działalności w zakresie obsługi przesyłek kurierskich z wykorzystaniem oddanego do użytkowania w 2016 roku systemu teleinformatycznego do obsługi

przesyłek kurierskich (ujęty w pozycji kosztów zakończonych prac rozwojowych), którego wartość zmniejszyła się w wyniku umorzenia bilansowego.

Spółka zanotowała wzrost należności głównie z tytułu dostaw i usług na skutek rozwoju działalności operacyjnej i wzrostu przychodów ze sprzedaży a szczególnie w IV kwartale 2018 roku, w którym poza wzrostem skali nastąpił efekt sezonowego wzrostu obrotów w handlu e-commerce.

Inwestycje krótkoterminowe obejmowały środki pieniężne, które rok do roku utrzymały się na podobnym poziomie. W 2018 roku Spółka zaczęła generować przepływy operacyjne pozwalające na samodzielne finansowanie rozwijanego zaplecza administracyjnego.

Ze względu na fakt, iż zobowiązania z tytułu pożyczek i obligacji w kwocie 1.890 tys. zł są wymagalne do spłaty na koniec 2019 roku, zostały one na dzień 31 grudnia 2018 r. zaprezentowane jako zobowiązania krótkoterminowe (na koniec 2017 roku były ujęte jako zobowiązania długoterminowe), co wpłynęło na istotny wzrost zobowiązań krótkoterminowych rok do roku.

Analogicznie jak w przypadku wzrostu należności, nastąpił wzrost zobowiązań z tytułu dostaw i usług, związany ze wzrostem skali działalności.

Lp.	Tytuł	Stan na 31.12.2018 r.	Stan na 31.12.2017 r.	Zmiana PLN 2018/2017	Zmiana % 2018/2017
A.	Przychody netto ze sprzedaży	3 768,5	466,8	3 301,7	707,4%
B.	Koszty działalności operacyjnej, w tym:	3 646,5	785,8	2 860,6	364,0%
I.	Amortyzacja	92,1	86,4	5,7	6,6%
II.	Zużycie materiałów i energii	8,8	10,9	(2,2)	-19,7%
III.	Usługi obce	3 158,6	456,9	2 701,7	591,3%
IV.	Podatki i opłaty	5,8	0,4	5,3	1208,7%
V.	Wynagrodzenia	333,9	186,2	147,7	79,3%
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	35,4	24,4	11,0	45,0%
VII.	Pozostałe koszty rodzajowe	11,9	20,5	(8,6)	-41,8%
<b>C.</b>	<b>Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)</b>	<b>122,0</b>	<b>(319,1)</b>	<b>441,1</b>	<b>-138,2%</b>
D.	Pozostałe przychody operacyjne	14,3	0,3	13,9	4058,9%
E.	Pozostałe koszty operacyjne	19,4	0,3	19,1	6733,6%
<b>F.</b>	<b>Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)</b>	<b>116,9</b>	<b>(319,0)</b>	<b>435,9</b>	<b>-136,6%</b>
G.	Przychody finansowe	0,3	6,0	(5,7)	-95,0%
H.	Koszty finansowe	109,2	90,4	18,8	20,8%
<b>I.</b>	<b>Zysk (strata) brutto (F + G - H)</b>	<b>8,0</b>	<b>(403,5)</b>	<b>411,4</b>	<b>-102,0%</b>
J.	Podatek dochodowy	(33,8)	(55,5)	21,7	-39,1%
<b>L.</b>	<b>Zysk (strata) netto (I-J)</b>	<b>41,8</b>	<b>(347,9)</b>	<b>389,7</b>	<b>-112,0%</b>

Spółka zakończyła pod koniec 2017 roku pilotaż usług w sieciach handlowych Żabka i Freshmarket, uruchamiając tym samym pełną usługę komercyjną w ponad 4.500 punktach tych sieci głównie w współpracy z firmą kurierską DHL oraz w pierwszych 430 punktach Poczty Polskiej S.A.



W 2018 roku usługa Spółki była dostępna w ponad 5.000 punktach sieci Żabka i Freshmarket we współpracy z DHL oraz Poczta Polska. Wzrost wolumenu zrealizowanych usług w 2018 r. w stosunku do 2017 roku wynosił 921%.

W efekcie w 2018 roku przychody ze sprzedaży usług wzrosły o 3.302 tys. zł czyli o 707% w porównaniu do 2017 roku. Spółka uzyskała rentowność na poziomie zysku ze sprzedaży. Najistotniejszym kosztem operacyjnym pozostały jak w ubiegłym roku koszty usług obcych. Wzrost kosztów wynagrodzeń związany był z rozwojem zaplecza administracyjnego niezbędnego do obsługi rosnącej skali działalności. Koszty finansowe obejmują koszty odsetek od pożyczek i obligacji oraz ujemne różnice kursowe dotyczące głównie wyceny zobowiązania z tytułu pożyczki denominowanej w EUR.

Planowany przez Spółkę rozwój usług powinien pozwolić w ocenie Zarządu na finansowanie bieżącej działalności z zysków ze sprzedaży oraz umożliwienie spłaty obecnych zobowiązań finansowych. Zarząd Spółki pozytywnie ocenił sytuację finansową Spółki.

## **X. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI W 2019 ROKU ORAZ W LATACH NASTĘPNYCH**

W 2019 roku współpraca z dotychczasowymi partnerami z branży kurierskiej będzie rozwijana oraz będą kontynuowane rozmowy z innymi firmami kurierskimi. Spółka planuje również rozpoczęcie prac ukierunkowanych na integrację procesów technologicznych z platformą Pointpack.pl oraz urządzeniami nadawczo-odbiorczymi różnych producentów. Z firmami kurierskimi planowany jest rozwój usług, w tym przede wszystkim umożliwienie nadawania przesyłek zagranicznych oraz krajowych za pomocą kodu nadania, co pozwoli ułatwić nadanie przesyłki klientom nie posiadającym dostępu do drukarek.

W 2019 r. planowany wzrost ilości punktów nadawczo-odbiorczych będzie wynosił ok. 75 miesięcznie. Będzie wynikał on z ekspansji rynkowej dotychczasowych partnerów spośród sieci handlowych jak również w wyniku prowadzonych rozmów z nowymi partnerami strategicznymi z branży handlowej zainteresowanymi wdrożeniem usług PointPack.pl w swoich placówkach. Wdrożenie usług pozwoli na finansowanie bieżącej działalności z zysków ze sprzedaży oraz umożliwi rozpoczęcie spłaty zobowiązań finansowych.

Spółka planuje do końca 2019 roku kontynuować pilotaż usług na platformie technologicznej M/Platform wraz z partnerem na kasach fiskalnych. Ponadto będzie kontynuowany pilotaż w kolejnych sieciach convenience. Prowadzone są rozmowy z kolejnymi sieciami handlowymi.

W latach 2019-2021 Spółka będzie realizować prace badawczo-rozwojowe w ramach projektu współfinansowanego ze środków NCBiR, które pozwolą zaoferować partnerom nowe elementy infrastruktury ułatwiającej dystrybucję przesyłek w pierwszej i ostatniej mili logistyki miejskiej. Pozwoli to na automatyzację procesów oraz inteligentne zarządzanie infrastrukturą.

W następnych latach planowana jest dalsza ekspansja wśród sieci handlowych, pozyskując potencjalnie nawet do 22.000 punktów handlowych, ekspansja zagraniczna i dalszy rozwój oraz wdrażanie nowych usług oscylujących wokół usług realizowanych w agencjach, opierając się na

zbudowanej technologii oraz wpisując się w trend rozwoju branży handlowej FMCG oraz e-handlu o trendy technologiczne takie jak koncepcja Internetu fizycznego oraz rozwój usług na żądanie w obszarze logistyki miejskiej.

## **XI. OPIS CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ**

Działalność Spółki obarczona jest ryzykiem i zagrożeniem spowodowanym zarówno przez czynniki wewnętrzne jak również zewnętrzne. Wśród zagrożeń spowodowanych czynnikami wewnętrznymi należy wymienić głównie:

### **Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii i osiągnięciem celów strategicznych Spółki**

Realizacja celów strategicznych wiąże się z osiągnięciem przyjętych parametrów wzrostu i oczekiwanych efektów wdrożeń we współpracy z partnerami biznesowymi. Ich nieosiągnięcie może wiązać się z przyjęciem założeń na podstawie błędnych analiz, prognoz sytuacji makroekonomicznej czy trendów rozwoju w branży handlowej i kurierskiej. Nakłady poniesione na wykonanie celów i realizację strategii mogą pogorszyć sytuację finansową Spółki. Dążąc do minimalizacji tego zagrożenia implementacja strategii poprzedzana jest analizą konsekwencji decyzji biznesowych oraz powiązanego z nimi poziomu akceptowalnego ryzyka wraz z określeniem sposobów zarządzania nim i przeciwdziałania. Analizowane są również bieżące informacje dotyczące kierunków rozwoju rynków, ich segmentacji, tendencji i wielkości oraz czynników budujących przewagę konkurencyjne, na których opiera się fundament długofalowej strategii Spółki.

### **Ryzyko związane z rozwojem nowych usług i produktów**

Spółka prowadzi działalność na bardzo konkurencyjnych rynkach. Postęp technologiczny, modele biznesowe i usługi z bardziej rozwiniętych rynków oraz możliwość wejścia przedsiębiorstw zagranicznych powodują dużą zmienność, wymuszając konieczność poszukiwania nowych rozwiązań technologicznych i budowy usług przez wszystkich uczestników rynku. Nowe trendy wpływają na standardy usług oraz potrzeby konsumentów. Takie otoczenie stwarza ryzyko wdrożeń usług i produktów na rynek, który nie jest wystarczająco dojrzały do ich absorpcji lub ryzyko szybkiego starzenia się technologii i przygotowanie rozwiązań nie w pełni zgodnych z oczekiwaniami rynku. Kontrola tego ryzyka odbywa się przez ciągłe monitorowanie trendów technologicznych i konsumenckich, a także przez konsekwentne poszerzanie oferowanych rozwiązań w niszy, w której specjalizuje się Spółka. Działalność Spółki koncentrująca się na rozwiązaniach pierwszej i ostatniej mili co pozwala zredukować ryzyko z działalności badawczo-rozwojowej partnerów Spółki w tym obszarze - to jednocześnie podnosi jego pozycję konkurencyjną i pozwala rozkładać koszty rozwoju na wiele podmiotów kooperujących z Spółką. Ryzyko to jest również niwelowane poprzez ciągłe zwiększenie zakresu funkcjonalności rozwiązań technologicznych dostosowując je do aktualnych i przyszłych potrzeb odbiorców.

### **Ryzyko związane z awarią systemów informatycznych**

Spółka świadcząc swoje usługi opiera się na wielu narzędziach i systemach dostarczonych przez zewnętrznych dostawców podlegających szerokiemu spektrum ryzyka typowego dla technologii informatycznych. Główne procesy operacyjne, zapewniające ciągłość operacji budowane są od podstaw przez Spółkę, która dba o ich odpowiednie zabezpieczenie zarówno przez stosowanie najlepszych praktyk i technologii, ale również zachowując odpowiednie procedury, także wymagane przez prawo pocztowe i inne akty normatywne oraz standardy jakości. Ryzyko awarii technicznych

zmniejszane jest poprzez dublowanie urządzeń oraz poddostawców usług serwerowych a także poprzez odpowiednie systemy archiwizacji i tworzenia kopii bezpieczeństwa danych. Polityka bezpieczeństwa ma na celu przeciwdziałać zagrożeniom ludzkim (nieprzestrzegania procedur i przepisów bezpieczeństwa, braku zrozumienia zasad korzystania z systemu, niewystarczającej znajomości systemu i programów informatycznych, zaniedbania ze strony pracowników i administratorów), naturalnym, technicznym i administracyjnym (wynikających z norm prawnych). Ograniczenie tego ryzyka wiąże się z ponoszeniem niezbędnych dodatkowych kosztów na działania zapobiegawcze oraz usuwanie skutków oraz przyczyn ewentualnych awarii. Innymi konsekwencjami mogą być kary i starty związane z niemożnością tymczasowego realizowania usług lub z tytułu ujawnienia danych zastrzeżonych, utrata reputacji. Wystąpienie awarii może negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki. Z tego powodu dokładane są starania, aby ryzyko awarii były jak najmniejsze oraz czas ich występowania jak najkrótszy.

### **Ryzyko związane z naruszeniem Ustawy Prawo Pocztove**

Spółka jest zarejestrowanym operatorem pocztowym podlegającym pod nadzór Urzędu Komunikacji Elektronicznej zgodnie z przepisami Ustawy Prawo Pocztove oraz wydanych do niej rozporządzeń. Kontrole obejmują przestrzeganie przepisów i decyzji regulatora z zakresu działalności pocztowej we wszystkich działaniach operatora. Prezes UKE w przypadku stwierdzenia naruszeń wydaje decyzje stwierdzając ich zakres i termin usunięcia nieprawidłowości. Ponadto, możliwe są nałożenia kar pieniężnych na operatora w przypadku wystąpienia działań i naruszeń zdefiniowanych w art. 126 wymienionej Ustawy obejmujące m.in. obowiązki proceduralne, taryfowe, informacyjne czy raportowe. Maksymalne kary nie przekraczają 2% przychodów ogółem osiągniętych przez danego operatora w roku obrotowym poprzedzającym wymierzenie kary. Procedury wdrożone przez Spółkę mają na celu zapewnienie działalności zgodnie z obowiązującymi przepisami, a działania Zarządu na którym spoczywa dodatkowa odpowiedzialność i ryzyko kary pieniężnej w przypadku utrudniania kontroli dążą do minimalizacji ryzyka powstania nieprawidłowości i dodatkowych kosztów ewentualnych kar, mogących negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

### **Uzależnienie rynku e-commerce i branży kurierskiej od sytuacji ekonomicznej**

Działalność Spółki jest poddana dużej korelacji sytuacji ekonomicznej i jej wpływu na rynek e-commerce z wielkością rynku kurierskiego, gdzie tempo wzrostu wolumenu w dużym stopniu zależy od rozwoju handlu elektronicznego, tj. segment Business-to-Customer. Roczne tempo wzrostu wolumenu przesyłek kurierskich w Polsce wg. raportów UKE mieściła się w przedziale 20-30% w ostatniej dekadzie z wyjątkiem 2015 roku gdy spadła do ok 10%, aby w 2016r powrócić do wcześniejszego poziomu. Dotkliwe dla Spółki mogą być skutki ograniczenia wydatków konsumentów, również na poziomie regionalnym i globalne kryzysy ekonomiczne. W związku z powyższym osłabienie kondycji gospodarczej i pogorszenie nastrojów producentów oraz konsumentów co do przyszłości może mieć istotny wpływ na wyniki działalności.

### **Ryzyko utraty kluczowych członków kadry kierowniczej oraz wykwalifikowanych pracowników**

Możliwość realizacji zakładanej strategii rozwoju opiera się na profesjonalizmie i doświadczeniu kadry zarządzającej oraz wiedzy specjalistycznej kluczowych pracowników, dysponujących rzadko spotykaną na rynku kombinacją doświadczenia i umiejętności w zakresie rozwoju biznesu, znajomości branży, w której działa Spółka oraz wiedzy eksperckiej z dziedziny informatyki oraz logistyki. Pozyskanie pracowników o zbliżonych umiejętnościach mogłoby wiązać się ze wzrostem kosztów wpływających istotnie na wynik Spółki a utrata osób należącego do szczebla zarządzającego może wpłynąć na skuteczność i możliwość wdrożenia zakładanej strategii. W celu przeciwdziałania

fluktuacji pracowniczej Spółka wprowadziła system motywacji kadry zarządzającej powiązany z wynikami osiąganymi przez Spółkę a członkowie Zarządu spółki są jednocześnie założycielami i istotnymi udziałowcami Spółki co pozwala zredukować ryzyko utraty kluczowej kadry.

### **Ryzyko związane z możliwością wypowiedzenia przez Agentów umów agencyjnych oraz umów ramowych przez kluczowych partnerów biznesowych**

Każda ze stron umowy agencyjnej czy umów ramowych, na mocy której agent prowadzi agencję pocztową w ramach sieci handlowej z którą Spółka posiada umowy ramowe może wypowiedzieć umowy z kilkumiesięcznym okresem wypowiedzenia. Spółka jest stroną ponad 3.500 takich umów, nie mniej jednoczesne ich wypowiedzenie mogłoby negatywnie wpłynąć na jej działalność i wyniki finansowe. W celu redukcji tego ryzyka, Spółka dobiera partnerów, z którymi współpraca opiera się na obustronnej zbieżności długofalowych interesów strategicznych i dąży do podpisywania kontraktów kilkuletnich z dłuższymi okresami wypowiedzenia, które ze względów operacyjnych są również istotne dla partnerów Spółki. Ponadto Spółka dywersyfikuje to ryzyko poprzez podpisywanie kolejnych umów z nowymi partnerami biznesowymi oraz rozszerza zakres integracji i współpracy ze wszystkimi partnerami. Kooperacja Spółki z partnerami zarówno z branży handlowej jak i kurierskiej ma charakter budowy trwałej i długoterminowej relacji, a jej przerwanie wiąże się z utratą przewagi opartej na synergii i efektach skali niemożliwej do uzyskania w podobnym poziomie bez unikatowych usług i technologii dostarczanych przez Spółkę.

## **XII. INSTRUMENTY FINANSOWE W ZAKRESIE RYZYKA (ZMIANY CEN, RYZYKA KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPLYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA) ORAZ PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ.**

Działalność gospodarcza prowadzona przez Spółkę wiąże się z występowaniem ryzyka finansowego.

Podstawowe rodzaje ryzyka finansowego identyfikowane przez Spółkę obejmują: ryzyko płynności, ryzyko kredytowe i ryzyko zmiany kursu walutowego.

Zasady zarządzania ryzykiem przez Spółkę mają na celu identyfikację i analizę ryzyk, na które Spółka jest narażona, określenie odpowiednich limitów i kontroli jak też monitorowanie ryzyka i stopnia dopasowania do niego limitów.

Zasady zarządzania ryzykiem podlegają regularnym przeglądom w celu aktualizacji pod względem zmian warunków rynkowych, zmian w działalności spółki.

Głównym celem zarządzania ryzykiem finansowym jest identyfikacja, ocena ryzyka oraz podejmowanie działań zmierzających do zabezpieczenia przed negatywnymi skutkami płynącymi z tych ryzyk. W ramach działań związanych z zarządzaniem ryzykiem finansowym Spółka przede wszystkim koncentruje się na identyfikacji ryzyk i monitorowaniu odpowiednich ryzyk finansowych w celu minimalizacji negatywnego wpływu zidentyfikowanych ryzyk na wynik Spółki.

Spśród zasad przyjętych w zarządzaniu ryzykiem finansowym zasadą stosowaną w całym okresie objętym sprawozdaniem finansowym, jak również obecnie jest niestosowanie transakcji zwiększających ekspozycję na ryzyko.

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym nie korzystano z zabezpieczeń w postaci instrumentów pochodnych.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka należą pożyczki oraz obligacje. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków na finansowanie działalności operacyjnej Spółki oraz efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów.

### **Ryzyko kredytowe**

W odniesieniu do aktywów finansowych spółki, takich jak środki pieniężne i ich ekwiwalenty ryzyko kredytowe powstaje w wyniku niemożności dokonania zapłaty przez drugą stronę umowy, a maksymalna ekspozycja na to ryzyko równa jest wartości bilansowej tych instrumentów. Banki obsługujące spółkę zarejestrowane są w Polsce i dysponują one odpowiednim kapitałem własnym oraz silną i ustabilizowaną pozycją rynkową.

Biorąc pod uwagę powyższe oraz krótkoterminowy charakter inwestycji, uznaje się, że ryzyko kredytowe dla środków pieniężnych i lokat bankowych jest niskie.

Ryzyko kredytowe oznacza również ryzyko, że kontrahent nie dopełni zobowiązań umownych w wyniku czego spółka poniesie straty finansowe. Spółka stara się współpracować z podmiotami o ugruntowanej pozycji rynkowej i finansowej. W celu minimalizacji tego ryzyka spółka stara się ocenić na bieżąco zdolność kredytową swoich kontrahentów. Stosowana jest również polityka bieżącego monitorowania należności i w przypadku pojawiających się opóźnień w ich spłacie podejmowane są odpowiednie rozmowy z odbiorcami odnośnie dalszej współpracy.

Maksymalne narażenie Spółki na ryzyko kredytowe odpowiada wartości bilansowej następujących aktywów finansowych:

<b>Aktywa finansowe:</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b>
Dłużne papiery wartościowe	0,00	0,00
Należności własne i pożyczki udzielone	0,00	0,00
Należności handlowe	2 545 671,52	192 398,44
Należności z tytułu kaucji	0,00	0,00
Środki pieniężne	1 181 361,45	1 238 717,18
Pozostałe instrumenty pochodne	0,00	0,00
<b>Razem</b>	<b>3 727 032,97</b>	<b>1 431 115,62</b>

### **Ryzyko zakłóceń przepływów środków pieniężnych i utraty płynności**

Spółka rozwija działalność operacyjną i do momentu uzyskania zyskowności ze sprzedaży korzystała z finansowania w postaci kapitałów własnych oraz pożyczek i obligacji. W 2018 roku Spółka uzyskała rentowność na poziomie zysku ze sprzedaży i wyniku brutto.

Spółka na podstawie sporządzanych prognoz finansowych określa zapotrzebowanie na kapitał finansowy pozwalający funkcjonować jej w sposób niezakłócony do momentu pełniejszego rozwoju skali działalności jak również dający możliwość rozszerzania oferowanych usług.

Na koniec 2019 roku przypada termin wymagalności zobowiązań finansowych z tytułu pożyczek i obligacji, których saldo zadłużenia na dzień 31 grudnia 2018 roku wynosi 1.890.627,00 zł. Zarząd planuje wypracowanie w 2019 roku przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, które wraz z ewentualnym posiłkowaniem się bankowym kredytem obrotowym, który Spółka rozważa uzyskać, powinny pozwolić na spłacenie powyższych zobowiązań finansowych. Możliwa jest również częściowa renegocjacja terminów wymagalności tych zobowiązań na okres dłuższy niż 2019 rok. W ocenie Zarządu nie występuje istotne ryzyko zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności. Poniżej zaprezentowano podstawowe parametry zadłużenia Spółki:

<b>Pozycja:</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>31.12.2017</b>
<b>Aktywa obrotowe, w tym:</b>	<b>3 727 103,97</b>	<b>1 431 661,59</b>
<i>Należności krótkoterminowe</i>	<i>2 545 673,52</i>	<i>192 400,44</i>
<i>Środki pieniężne</i>	<i>1 181 361,45</i>	<i>1 238 717,18</i>
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>4 324 168,46</b>	<b>181 658,60</b>
<i>Zobowiązania krótkoterminowe</i>	<i>4 151 163,24</i>	<i>157 510,60</i>
<i>Rozliczenia międzyokresowe</i>	<i>173 005,22</i>	<i>24 148,00</i>
<b>Kapitał pracujący</b>	<b>-597 064,49</b>	<b>1 250 002,99</b>
<b>Zobowiązania finansowe, w tym:</b>	<b>1 890 627,00</b>	<b>1 781 438,98</b>
<i>Długoterminowe</i>	<i>0,00</i>	<i>1 781 438,98</i>
<i>Krótkoterminowe</i>	<i>1 890 627,00</i>	<i>0,00</i>
<b>Dług netto</b>	<b>709 265,55</b>	<b>542 721,80</b>

### **Ryzyko zmian kursu walutowego**

Ryzyko zmiany kursu walut powstaje wówczas, gdy przyszłe transakcje handlowe, ujęte aktywa i zobowiązania wyrażone są w innej walucie niż złoty polski. Spółka posiada pożyczkę udzieloną w EUR o następujących parametrach i wrażliwości na zmianę kursu

<b>Finansujący</b>	<b>Kwota umowna</b>	<b>Zadłużenie na dzień bilansowy w walucie</b>	<b>Zadłużenie na dzień bilansowy w PLN</b>	<b>Wpływ na wynik przy wzroście kursu o 5%</b>	<b>Wpływ na wynik przy spadku kursu o 5%</b>
Reventon Sp. z o.o.	595 000,00 EUR	386 830,96 EUR	-1 663 373,13	-83 168,65	83 168,65

Grodzisk Mazowiecki, 20 marca 2019 r.

\_\_\_\_\_  
Marek Piosik  
Prezes Zarządu

\_\_\_\_\_  
Krzysztof Konwisarz  
Wiceprezes Zarządu