LIFTERO

Raport okresowy za III kwartał 2026

Liftero S.A.



Emitent	Liftero S.A.
Okres	1 lipca – 30 września 2026
Data	13 listopada 2026

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LIFTERO 3
2. PODSUMOWANIE III KWARTAŁU 2026 4
2.1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA 4
2.2. ISTOTNE ZDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO 6
2.3. WYNIKI BIZNESOWE 8
2.4. ROZWÓJ PRODUKTÓW I ZDOLNOŚCI OPERACYJNYCH 15
2.5. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW I PERSPEKTYW ROZWOJU 16
2.6. CZYNNIKI RYZYKA 18
3. SPRAWOZDANIE FINANSOWE 22
3.1. BILANS 22
3.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT 26
3.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM 28
3.4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH 31
3.5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI ZALEŻNEJ 34
4. INFORMACJE KORPORACYJNE 36
4.1. GRUPA KAPITAŁOWA 36
4.2. STRUKTURA AKCJONARIATU 36
4.3. WŁADZE SPÓŁKI 37
4.4. ZATRUDNIENIE 38
4.5. ZDARZENIA KORPORACYJNE 38
5. ZASADY PRZYJĘTE DO SPORZĄDZENIA RAPORTU 39
6. INFORMACJA DOTYCZĄCA PROGNOZ FINANSOWYCH 39

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O LIFTERO

Liftero S.A. z siedzibą w Krakowie („Spółka", „Emitent", „Liftero") to polska spółka technologiczna z sektora kosmicznego założona przez Tomasza Palacza (Prezes Zarządu) i Przemysława Drożdża (Wiceprezes Zarządu) projektująca, produkująca i dostarczająca satelitarne systemy napędowe.

Flagowym produktem Spółki jest BOOSTER – chemiczny system napędowy nowej generacji oparty o nietoksyczne paliwa, sprawdzony w warunkach kosmicznych (posiada flight heritage) i konfigurowany do różnych profili misji na bazie standaryzowanych komponentów. System znajduje zastosowanie m.in. w rozmieszczaniu konstelacji, manewrach orbitalnych, misjach in-orbit servicing, deorbitacji oraz re-entry.

Liftero rozwija BOOSTER jako standaryzowany produkt przemysłowy, a nie serię jednostkowych projektów wykonywanych od podstaw dla każdego klienta. Konfiguracja systemu opiera się na wspólnej architekturze, powtarzalnych komponentach i procesach produkcyjnych, co pozwala łączyć dopasowanie do misji z krótszym czasem dostawy, przewidywalnością kosztów oraz możliwością skalowania produkcji do realizacji zamówień seryjnych.

Spółka prowadzi działalność operacyjną w Krakowie, gdzie rozwija własne kompetencje w zakresie projektowania, produkcji, integracji i testowania napędów kosmicznych, oraz dysponuje własnym zapleczem B+R i produkcyjnym: parkiem maszynowym do precyzyjnej obróbki komponentów, stanowiskami montażu i testów elektroniki, czystymi pomieszczeniami do integracji systemów napędowych oraz stanowiskami do testów w warunkach obniżonego ciśnienia.

2. PODSUMOWANIE III KWARTAŁU 2026

2.1. NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA

2.1.1. ZAWARCIE UMOWY Z NOWYM KLIENTEM Z RYNKU AZJATYCKIEGO

3 lipca 2026 roku, Liftero zawarło umowę i oficjalnie rozpoczęło realizację kontraktu z nowym klientem z rynku azjatyckiego na dostawę systemu napędowego BOOSTER o wartości 333 tys. EUR. Zamówiony system będzie składał się z ośmiu silników i zostanie skonfigurowany do zastosowania w obszarze serwisowania satelitów na orbicie. Podobnie jak systemy realizowane dla OrbitAID, konfiguracja umożliwia kontrolę satelity w sześciu stopniach swobody.

Z uwagi na zmianę harmonogramu na wniosek klienta, dostawa systemu planowana jest na kwiecień 2027 roku, a nie grudzień 2026 tak jak było to pierwotnie zakładane. Zmiana jest spowodowana opóźnieniami po stronie zamawiającego. Projekt znajduje się obecnie na zaawansowanym etapie definiowania konfiguracji systemu, wymagającym intensywnej współpracy technicznej z klientem oraz wymiany informacji dotyczących interfejsów i wymagań misji. Zakończenie tego etapu ma umożliwić rozpoczęcie produkcji jeszcze w 2026 roku, natomiast montaż i testy kompletnego systemu w siedzibie Liftero planowane są na koniec I kwartału 2027 roku. Klient zakłada wyniesienie satelity z systemem BOOSTER na orbitę w drugim półroczu 2027 roku. Zawarcie umowy zwiększa liczbę silników BOOSTER objętych kontraktami na dostawę oraz stanowi kolejne komercyjne zastosowanie produktu Spółki w dynamicznie rozwijającym się segmencie in-orbit servicing.

2.1.2. REJESTRACJA PODWYŻSZENIA KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO I AKCJI SERII B1, B2, B3 ORAZ D

20 lipca 2026 roku Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie zarejestrował akcje serii B1, B2, B3 oraz D oraz wynikającą z ich emisji zmianę Statutu Spółki. W wyniku rejestracji kapitał zakładowy Liftero wynosi 750.572,20 zł i dzieli się na 3.752.861 akcji. Akcje serii B1, B2, B3 zostały wyemitowane w związku z wcześniejszym finansowaniem Spółki, natomiast akcje serii D zostały objęte przez kluczowych pracowników w ramach programu motywacyjnego. Rejestracja zakończyła proces emisji akcji wynikających z wcześniejszych zobowiązań Spółki wobec inwestorów, pożyczkodawców oraz uczestników programu motywacyjnego. Tym samym aktualna liczba 3.752.861 akcji odzwierciedla docelową strukturę kapitału zakładowego po rozliczeniu tych zobowiązań. Na dzień publikacji raportu Spółka nie posiada innych istniejących zobowiązań do emisji akcji wynikających z historycznego finansowania Spółki ani z już zrealizowanych programów motywacyjnych.

Akcje serii B1, B2 oraz B3, zostały wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu NewConnect na podstawie uchwały nr 1412/2026 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z dnia 2 października 2026 roku, co zostało szczegółowo opisane w punkcie 2.2.1 jako istotne zdarzenie po zakończeniu okresu sprawozdawczego.

2.1.3. KOŃCOWE ROZLICZENIE KONTRAKTU REALIZOWANEGO W RAMACH PROGRAMU ESA GSTP

W III kwartale 2026 roku Liftero dokonało końcowego rozliczenia projektu „Advanced Manufacturing of the Thrust Chamber for Nitrous Oxide-Based Propulsion", realizowanego w ramach programu General Support Technology Programme (GSTP) Europejskiej Agencji Kosmicznej. Projekt, o całkowitej wartości 250 tys. EUR, prowadzony był od czerwca 2025 roku, a prace techniczne zakończono w kwietniu 2026 roku.

Celem projektu był rozwój i wstępna kwalifikacja wieloetapowego procesu produkcyjnego komór spalania wykorzystywanych w silnikach systemu BOOSTER. Komora spalania stanowi jeden z kluczowych komponentów silnika, mający bezpośredni wpływ na jego osiągi, trwałość oraz powtarzalność produkcji.

W toku realizacji projektu opracowany proces został zweryfikowany na poziomie materiałowym i technologicznym, zgodnie z właściwymi wymaganiami ECSS oraz pod nadzorem ekspertów ESA. Uzyskane rezultaty zostały wdrożone do systemu BOOSTER i stanowią podstawę dalszego rozszerzania kwalifikacji procesu produkcyjnego.

W lipcu 2026 roku nastąpiło końcowe rozliczenie projektu, w związku z czym odpowiadający mu przychód (około 365 tyś. zł) został ujęty w wynikach finansowych Spółki za III kwartał 2026 roku. Tym samym zakończono zarówno techniczny, jak i finansowy etap realizacji projektu.

2.1.4. ROZBUDOWA ZAPLECZA PRODUKCYJNEGO I TESTOWEGO ORAZ WZROST ZATRUDNIENIA

W III kwartale 2026 roku Liftero kontynuowało rozbudowę zespołu w związku z rozwojem działalności operacyjnej oraz zwiększaniem skali realizowanych projektów. Na dzień 30 września 2026 roku Spółka współpracowała z 27 osobami, wobec 21 osób na koniec czerwca 2026 roku, co oznacza wzrost o 28,6% kwartał do kwartału.

Największy wzrost odnotowano w grupie pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę, których liczba zwiększyła się z 13 do 21 osób, tj. o ponad 60%. Tym samym udział tej formy zatrudnienia w całkowitej strukturze zespołu wzrósł z 61,9% do 77,78%.

Równolegle Spółka zakończyła zasadniczą część rozbudowy zaplecza produkcyjnego i testowego rozpoczętej w pierwszym półroczu. Uruchomione pomieszczenie typu clean room, dwa stanowiska do testów silników w warunkach próżniowych, komora termiczna oraz rozbudowane zaplecze laboratoryjne są obecnie wykorzystywane przy realizacji kontraktów oraz dalszym rozwoju i kwalifikacji produktu BOOSTER. Spółka rozwija również system kontroli jakości i standaryzuje procesy produkcyjne, a także rozpoczęła projektowanie większego stanowiska próżniowego przeznaczonego do rozwoju i testowania silników o wyższych poziomach ciągu.

Rozbudowa zespołu i infrastruktury zwiększa zdolność Spółki do równoległej realizacji większej liczby kontraktów, ogranicza potencjalne wąskie gardła w produkcji i testach oraz przygotowuje Liftero do dalszego zwiększania skali dostaw systemów BOOSTER.

2.1.5. UDZIAŁ LIFTERO W SMALL SATELLITE CONFERENCE 2026 W USA

W dniach 23–26 sierpnia 2026 roku Liftero uczestniczyło w Small Satellite Conference w Salt Lake City (USA), jednym z najważniejszych międzynarodowych wydarzeń branżowych poświęconych sektorowi małych satelitów.

Spółka zaprezentowała swoją ofertę systemów napędowych BOOSTER na własnym stoisku wystawienniczym, koncentrując działania na rozwoju relacji handlowych z producentami i integratorami satelitów, operatorami konstelacji oraz podmiotami realizującymi zaawansowane misje kosmiczne.

Udział w konferencji stanowił element strategii ekspansji Liftero na rynek amerykański, który charakteryzuje istotny, długoterminowy potencjał dla działalności biznesowej Liftero.. Szczególny nacisk położono na rozwój prowadzonych już rozmów z potencjalnymi klientami oraz nawiązywanie relacji z partnerami mogącymi wspierać przyszłą lokalną działalność Spółki w Stanach Zjednoczonych, w tym w sektorze projektów rządowych i obronnych.

2.1.6. POŁĄCZENIE LIFTERO ZE SPÓŁKĄ ZALEŻNĄ PROGRESJA SPACE

W dniu 30 września 2026 r., Spółka uzgodniła i przyjęła plan połączenia ze spółką zależną Progresja Space Sp. z o.o., w której Emitent posiada 100% udziałów. Połączenie obu spółek ma na celu uproszczenie struktur organizacyjnych w ramach Grupy Kapitałowej Liftero.

2.1.7. REBRANDING

W III kwartale 2026 roku Spółka przeprowadziła rebranding obejmujący nową identyfikację wizualną, stronę internetową oraz sposób prezentacji oferty. Zmiana była elementem szerszych działań marketingowych i sprzedażowych oraz miała lepiej odzwierciedlać obecny etap rozwoju Liftero – przejście od budowy i kwalifikacji technologii do komercjalizacji i skalowania działalności.

Efektów rebrandingu nie można jednoznacznie oddzielić od pozostałych działań marketingowych i sprzedażowych, jednak po jego wdrożeniu Spółka obserwuje większą liczbę zapytań napływających przez stronę internetową oraz pozytywny odbiór nowego sposobu prezentacji oferty przez klientów. W ocenie Zarządu nowa komunikacja w bardziej przejrzysty sposób przedstawia przewagi produktu BOOSTER i pozwala Liftero wyraźniej wyróżniać się na tle innych podmiotów sektora kosmicznego.

2.2. ISTOTNE ZDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU OKRESU SPRAWOZDAWCZEGO

2.2.1. ASYMILACJA I WPROWADZENIE DO OBROTU KOLEJNYCH SERII AKCJI DO OBROTU NA RYNKU NEWCONNECT

W październiku 2026 roku Liftero S.A. zakończyło proces wprowadzenia do obrotu na rynku NewConnect kolejnych serii akcji Spółki. Na podstawie uchwały nr 1412/2026 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie z dnia 2 października 2026 roku do alternatywnego systemu obrotu wprowadzono łącznie 908 861 akcji, w tym:

- 336 162 akcje serii B1 (objęte lock-up do 13.05.2027),
- 129 366 akcji serii B2,
- 443 333 akcje serii B3.

Pierwszy dzień notowania wskazanych akcji przypadł na 15 października 2026 roku. Akcje zostały zasymilowane z akcjami Spółki znajdującymi się już w obrocie i są notowane pod wspólnym kodem ISIN PLLFTER00018. W wyniku przeprowadzonej operacji liczba akcji wzrosła do 3 752 861 tworzących kapitał zakładowy Spółki. Operacja nie wiązała się z emisją nowych akcji ani zmianą wysokości kapitału zakładowego.

Akcje serii D, obejmujące 20 000 akcji przeznaczonych dla uczestników programu motywacyjnego, nie zostały wprowadzone do obrotu na rynku NewConnect. Ponadto wszystkie akcje serii B1, tj. 336 162 akcji objętych przez Sunfish Poland, pozostają objęte umownym ograniczeniem rozporządzania od dnia 19.05.2026 do 13.05.2027 (lock-up).

2.2.2. NADZWYCZAJNE WALNE ZGROMADZENIE LIFTERO S.A.

W dniu 9 listopada 2026 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Liftero S.A., podczas którego podjęto uchwały dotyczące połączenia Spółki z podmiotem zależnym Progresja Space sp. z o.o. oraz zmian Statutu Spółki.

Zatwierdzono plan połączenia ze spółką Progresja Space, w której Liftero posiada 100% udziałów. Połączenie zostanie przeprowadzone bez podwyższenia kapitału zakładowego i emisji nowych akcji.

Przyjęte zmiany Statutu mają charakter techniczny i porządkujący. Doprecyzowują zasady wykonywania dotychczasowych uprawnień osobistych założycieli, z uwzględnieniem akcji posiadanych za pośrednictwem fundacji rodzinnych, oraz mechanizm uzupełniania składu Rady Nadzorczej.

Celem podjętych działań jest uproszczenie struktury korporacyjnej, zapewnienie stabilności ładu korporacyjnego oraz uporządkowanie organizacji Spółki przed planowanym przeniesieniem notowań na rynek główny GPW.

2.3. WYNIKI BIZNESOWE

Kluczowe dane finansowe i biznesowe – 9M 2026

2,22 mln zł przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi +243% r/r	**6,47 mln zł** koszty działalności operacyjnej
12,20 mln zł środki pieniężne na 30.09.2026	**4,40 mln zł** backlog

Pierwsze dziewięć miesięcy 2026 roku były dla Liftero okresem rozpoczęcia komercjalizacji produktu BOOSTER na bazie flight heritage potwierdzonego w kampanii testowej przeprowadzonej w okresie luty-marzec br. oraz skalowania działalności pod realizację bieżących i przyszłych kontraktów. Spółka równolegle rozwijała sprzedaż, realizowała podpisane zamówienia, zwiększała możliwości produktu oraz rozbudowywała zespół i zaplecze operacyjne.

Wyniki finansowe za 9M 2026 nadal odzwierciedlają etap przejściowy pomiędzy działalnością opartą w większym stopniu na projektach rozwojowych i ESA a działalnością komercyjną opartą na dostawach systemów BOOSTER. Spółka wykazała **2,22 mln zł przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi**, przy czym istotna część prac realizowanych w ramach kontraktów BOOSTER zostanie rozpoznana w przychodach ze sprzedaży dopiero wraz z dostarczeniem produktów do klientów.

Jednocześnie postęp komercjalizacji jest coraz wyraźniej widoczny w **backlogu oraz rosnącej i bardziej zdywersyfikowanej liczbie procesów sprzedażowych**. W ocenie Zarządu obecna skala zakontraktowanej działalności stanowi dopiero początkowy etap rozwoju komercyjnego Spółki, a najważniejszym zadaniem na kolejnych okresach pozostaje przekształcanie prowadzonych procesów sprzedażowych w kolejne zamówienia oraz terminowa i jakościowa realizacja już zawartych kontraktów.

Równolegle Liftero kontynuuje zwiększanie zdolności organizacyjnych, produkcyjnych i testowych, przygotowując się do obsługi większej liczby równolegle realizowanych systemów oraz stopniowego przechodzenia od pojedynczych dostaw do większej skali sprzedaży.

2.3.1. PRZYCHODY I REALIZACJA KONTRAKTÓW

Struktura przychodów – 9M 2026

2,22 mln zł

przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi

+143% r/r

1,66 mln zł

zaliczki otrzymane na 30.09.2026

1,32 mln zł

sprzedaż

0,90 mln zł

zmiana stanu produktów

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku Spółka wykazała **2,22 mln zł przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi, co oznacza wzrost o ok. 143% r/r wobec 9M 2025**. Na wartość tę składało się 1,32 mln zł przychodów ze sprzedaży oraz 0,90 mln zł dodatniej zmiany stanu produktów.

Model biznesowy Liftero opiera się przede wszystkim na **komercyjnej sprzedaży systemów napędowych BOOSTER**, która stanowi główny kierunek rozwoju działalności Spółki. Drugim istotnym źródłem przychodów są projekty realizowane dla Europejskiej Agencji Kosmicznej, wspierające rozwój i kwalifikację technologii. W 9M 2026 projekty ESA nadal odpowiadały za większość rozpoznanych przychodów ze sprzedaży, podczas gdy realizowane kontrakty BOOSTER nie osiągnęły jeszcze etapu finalnych dostaw, umożliwiających rozpoznanie znaczącej wartości kontraktu w przychodach ze sprzedaży.

- **Kontrakty komercyjne BOOSTER** dotyczą dostawy fizycznych systemów napędowych składających się z wielu silników. Klienci dokonują płatności etapami, w tym w formie zaliczek oraz płatności związanych z kolejnymi kamieniami milowymi projektu, natomiast przychód ze sprzedaży systemu jest co do zasady rozpoznawany przy finalizacji dostawy. Oznacza to, że istotna część środków pieniężnych może zostać otrzymana przez Spółkę wcześniej niż odpowiadający jej przychód zostanie wykazany w rachunku zysków i strat.
- **Projekty realizowane dla ESA** mają najczęściej charakter usługowy i są rozliczane etapami, zgodnie z harmonogramem kamieni milowych. Przychód jest zasadniczo rozpoznawany w związku z realizacją kolejnych etapów projektu, a w przypadku prac znajdujących się w toku może być częściowo ujmowany wraz ze stopniem ich zaawansowania. W efekcie część przychodu przypadającego na dany kamień milowy może zostać ujęta jeszcze przed jego formalnym zakończeniem i fakturowaniem.

Ze względu na odmienny charakter obu modeli moment wykonania prac, otrzymania płatności oraz rozpoznania przychodu może przypadać na różne okresy sprawozdawcze.

W III kwartale 2026 roku Spółka rozpoznała około 0,36 mln zł przychodów ze sprzedaży, wynikających przede wszystkim z końcowego rozliczenia projektu GSTP. Techniczna realizacja

projektu została zakończona w II kwartale br., natomiast jego końcowe rozliczenie nastąpiło w lipcu 2026 roku. Równolegle Spółka kontynuuje realizację projektu HIPSTER w ramach programu ESA ARTES. W III kwartale 2026 roku projekt nie wygenerował przychodów rozpoznanych w rachunku zysków i strat. Projekt zbliża się do końcowego etapu realizacji, a zakończenie ostatniego kamienia milowego planowane jest na IV kwartał 2026 roku. Wartość tego etapu wynosi około 240 tys. EUR. Ze względu na harmonogram formalnego odbioru i rozliczenia prac Spółka ocenia, że rozpoznanie odpowiadającego mu przychodu może przesunąć się na I kwartał 2027 roku, mimo technicznego zakończenia prac jeszcze w 2026 roku.

Zmiana stanu produktów w wysokości 0,90 mln zł wynikała z prac wykonanych w okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku w ramach realizowanych kontraktów, których efekty nie zostały jeszcze w pełni rozpoznane jako przychód ze sprzedaży. W praktyce oznacza to, że Spółka poniosła już część kosztów i wykonała część prac potrzebnych do realizacji kolejnych etapów kontraktów, natomiast odpowiadające im przychody ze sprzedaży zostaną wykazane w kolejnych okresach. Do tego czasu wartość wykonanych prac pozostaje ujęta w aktywach bilansu, w szczególności jako krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, a w rachunku zysków i strat znajduje odzwierciedlenie jako dodatnia zmiana stanu produktów.

Na dzień 30 września 2026 roku pozycja ta dotyczyła przede wszystkim realizacji dwóch komercyjnych kontraktów na systemy BOOSTER – dla OrbitAID oraz klienta z rynku azjatyckiego – a także projektu HIPSTER realizowanego dla Europejskiej Agencji Kosmicznej w ramach programu ARTES. Projekt GSTP, którego realizacja techniczna zakończyła się wcześniej, został w III kwartale 2026 roku ostatecznie rozliczony i odpowiadający mu przychód został ujęty w przychodach ze sprzedaży.

Realizacja obu komercyjnych kontraktów BOOSTER postępowała w okresie sprawozdawczym, obejmując dalsze prace projektowe, zakupy i produkcję komponentów oraz przygotowanie systemów do kolejnych etapów realizacji. Ze względu na model rozpoznawania przychodów z dostaw BOOSTER postęp tych prac jest obecnie widoczny przede wszystkim w aktywach bilansu jako krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, zmianie stanu produktów oraz otrzymanych zaliczkach, natomiast istotna część przychodu ze sprzedaży zostanie rozpoznana dopiero przy finalizacji dostaw. Harmonogram realizacji kontraktów komercyjnych uległ jednocześnie przesunięciu w związku ze zmianami po stronie klientów. W przypadku OrbitAID pierwotnie zakładana dostawa w III kwartale 2026 roku została przesunięta na początek I kwartału 2027 roku w związku z przesunięciem rozpoczęcia projektu o kilka miesięcy. Dla klienta z rynku azjatyckiego dostawa planowana jest obecnie na kwiecień 2027 roku, wobec pierwotnie zakładanego początku 2027 roku. W konsekwencji przesunięciu ulega również termin finalnej dostawy systemów BOOSTER i moment rozpoznania odpowiadających im przychodów ze sprzedaży. Zmiany te nie wynikają z ograniczeń produkcyjnych po stronie Liftero, a Spółka kontynuuje realizację prac zgodnie z aktualnymi harmonogramami uzgodnionymi z klientami.

Na dzień 30 września 2026 roku **Spółka wykazywała również 1,66 mln zł zaliczek** otrzymanych na dostawy i usługi. Są to środki otrzymane od klientów komercyjnych i ESA w związku z

realizowanymi kontraktami, które będą rozliczane w kolejnych okresach wraz z realizacją odpowiednich prac i dostaw produktu BOOSTER.

2.3.2. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI I NAKŁADY INWESTYCYJNE

Struktura kosztów i nakładów – 9M 2026

5,11 mln zł bieżąca działalność bez amortyzacji	**1,90 mln zł** nakłady na rozwój technologii
0,85 mln zł infrastruktura I wyposażenie	**1,26 mln zł** amortyzacja

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku koszty działalności operacyjnej Spółki wykazane w rachunku zysków i strat wyniosły 6,47 mln zł. Kwota ta obejmuje zarówno bieżące koszty funkcjonowania i skalowania działalności Spółki, jak i amortyzację aktywów powstałych w poprzednich okresach.

Z 6,47 mln zł kosztów działalności operacyjnej około **5,21 mln zł stanowiły bieżące koszty działalności**, obejmujące przede wszystkim wynagrodzenia, usługi obce, materiały, energię oraz pozostałe koszty związane z prowadzeniem działalności. Wzrost kosztów w III kwartale 2026 roku był związany m.in. z dalszym zwiększaniem zatrudnienia oraz rosnącą skalą prac związanych z realizacją kontraktów i rozwojem produktu, a także realizacją celów z emisji przeprowadzonej w maju br. w ramach której Spółka pozyskała ok. 17,5 mln zł brutto środków od inwestorów. Pozostałe **1,26 mln zł stanowiła amortyzacja**, czyli koszt księgowy związany głównie z pracami rozwojowymi zakończonymi w poprzednich okresach. Amortyzacja nie oznacza bieżącego wydatku gotówkowego.

Jednocześnie część wydatków ponoszonych przez Liftero na **dalszy rozwój technologii i prace B+R nie jest ujmowana bezpośrednio w kosztach danego okresu**. Dotyczy to przede wszystkim prac związanych z dalszym rozwojem produktu BOOSTER i jego kluczowych komponentów, w tym kolejnych iteracji konstrukcyjnych, testów, kwalifikacji oraz rozwoju nowych wariantów technologicznych. Jeżeli prowadzone prace spełniają kryteria prac rozwojowych i zakończą się z sukcesem, ich wartość jest aktywowana w bilansie jako wartości niematerialne i prawne (WNiP) i będzie obciążała wyniki kolejnych okresów poprzez amortyzację.

Na dzień 30 września 2026 roku wartość **WNiP pozostających w realizacji wynosiła 2,97 mln zł**, wobec 0,97 mln zł na początku roku. Oznacza to wzrost o około **2,00 mln zł**, odzwierciedlający istotną skalę prowadzonych w 2026 roku prac nad dalszym rozwojem technologii.

Dodatkowo około 0,85 mln zł stanowiły nakłady na infrastrukturę i wyposażenie, w tym maszyny, urządzenia oraz rozwój zaplecza produkcyjnego, testowego i laboratoryjnego Spółki. Podobnie jak nakłady na rozwój technologii, nie są one w całości kosztem bieżącego okresu, lecz są ujmowane w aktywach i rozliczane w czasie.

W okresie dziewięciu miesięcy 2026 roku Spółka wykazała **4,18 mln zł straty na działalności operacyjnej oraz 4,16 mln zł straty netto**. Na poziom wyniku istotnie wpływała amortyzacja w wysokości 1,26 mln zł, która nie stanowi bieżącego wydatku gotówkowego. Na obecnym etapie komercjalizacji na poziom rentowności istotnie wpływa również model rozpoznawania przychodów, w szczególności w przypadku kontraktów BOOSTER, gdzie znacząca część przychodu ze sprzedaży jest wykazywana dopiero przy finalizacji dostawy. Przy nadal relatywnie niewielkiej liczbie realizowanych kontraktów powoduje to, że przychody, a w konsekwencji również wynik finansowy, mogą istotnie różnić się pomiędzy poszczególnymi kwartałami. Ujemny poziom rentowności pozostaje jednocześnie związany ze skalowaniem działalności, rozbudową zespołu i zdolności operacyjnych oraz dalszym rozwojem technologii przed osiągnięciem większej i bardziej powtarzalnej skali dostaw komercyjnych systemów BOOSTER. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w pierwszych trzech kwartałach 2026 wyniosły -3,96 mln zł, natomiast wydatki inwestycyjne związane przede wszystkim z dalszym rozwojem technologii oraz infrastruktury wyniosły 2,74 mln zł.

Na dzień 30 września 2026 roku Spółka posiadała **12,20 mln zł środków pieniężnych**, wobec 15,97 mln zł na koniec pierwszego półrocza 2026 roku. Poziom środków pieniężnych zapewnia Spółce stabilną sytuację finansową oraz możliwość dalszej realizacji celów strategicznych, obejmujących rozwój produktu, zwiększanie zdolności produkcyjnych, rozwój sprzedaży międzynarodowej oraz skalowanie organizacji.

2.3.3. BACKLOG I PIPELINE SPRZEDAŻOWY

Backlog i pipeline sprzedażowy – stan na 13.11.2026

1,0 mln EUR backlog[1] +77% vs. koniec 2025	**7,0 mln EUR** BOOSTER – pipeline[2] bliski decyzji
19,9 mln EUR BOOSTER – pozostały pipeline komercyjny	**81,1 mln EUR** BOOSTER – programy konstelacyjne

Na dzień 13 listopada 2026 roku wartość **zakontraktowanego backlogu Spółki wynosiła około 1,00 mln EUR**. W jego strukturze około 0,76 mln EUR stanowiły komercyjne kontrakty na systemy BOOSTER, natomiast około 0,24 mln EUR przypadało na pozostający do realizacji ostatni etap projektu HIPSTER realizowanego dla Europejskiej Agencji Kosmicznej.

Poza zakontraktowanym backlogiem Spółka prowadzi równolegle rosnącą liczbę procesów sprzedażowych dotyczących potencjalnych komercyjnych zamówień na systemy BOOSTER. Pipeline ulega stopniowej dywersyfikacji pod względem liczby klientów, geografii oraz typów misji. Coraz większą jego część stanowi rosnąca liczba pojedynczych potencjalnych zamówień o relatywnie mniejszej wartości jednostkowej, znajdujących się jednak na bardziej zaawansowanych etapach rozmów technicznych i handlowych. W ocenie Zarządu zwiększa to dywersyfikację przyszłych możliwości sprzedażowych i ogranicza zależność od pojedynczych dużych procesów.

Największe znaczenie w krótkim i średnim terminie Zarząd przypisuje pipeline'owi znajdującemu się **blisko decyzji zakupowej**, obejmującemu potencjalne dostawy BOOSTER, dla których decyzja klienta oczekiwana jest co do zasady w okresie krótszym niż sześć miesięcy. Na dzień 13 listopada 2026 roku jego łączna potencjalna wartość wynosiła około **7,0 mln EUR**.

Struktura tej kategorii pozostaje dynamiczna – poszczególne procesy są rozstrzygane lub zamykane bez decyzji, natomiast inne, poprzednio znajdujące się na wcześniejszych etapach pipeline'u, wraz z postępem rozmów przechodzą do kategorii bliskiej decyzji. Ze względu na przyjęty horyzont do sześciu miesięcy pełna konwersja poszczególnych procesów nie musi być widoczna w zmianach pomiędzy pojedynczymi kwartałami i powinna być analizowana w perspektywie kolejnych okresów. Konwersja części tych procesów sprzedażowych na

[1] Backlog oznacza wartość podpisanych umów pozostającą do realizacji i rozpoznania w kolejnych okresach.
[2] Pipeline obejmuje potencjalne projekty sprzedażowe znajdujące się na różnych etapach procesu handlowego i nie stanowi portfela zamówień ani prognozy przyszłych przychodów. Poszczególne projekty różnią się prawdopodobieństwem, terminem decyzji i potencjalnym zakresem zamówienia.

zamówienia byłaby podstawą dalszego zwiększania backlogu oraz skali dostaw BOOSTER w roku 2027.

Pozostały komercyjny pipeline BOOSTER wynosił około **19,9 mln EUR** i obejmował potencjalne zamówienia znajdujące się na wcześniejszych etapach procesu sprzedażowego lub z decyzją oczekiwaną w dalszej perspektywie. Wraz z postępem rozmów technicznych, doprecyzowaniem wymagań misji oraz zbliżaniem się terminów decyzji część tych procesów może przechodzić do kategorii pipeline'u bliskiego decyzji.

Osobną kategorię stanowią potencjalne **programy konstelacyjne**, których łączna nominalna wartość wynosiła około **81,1 mln EUR**. Obejmują one niewielką liczbę dużych, długoterminowych możliwości sprzedażowych, w których potencjalne zamówienie mogłoby dotyczyć dziesiątek lub setek systemów napędowych. Procesy te charakteryzują się jednak znacznie dłuższym horyzontem decyzyjnym oraz większą niepewnością dotyczącą harmonogramu, finansowania, ostatecznego zakresu programu i wyboru dostawców.

Zarząd traktuje programy konstelacyjne jako **długoterminowy potencjał rozwoju, a nie oczekiwane przychody w krótkim terminie**. Są to procesy o długim horyzoncie decyzyjnym, wysokiej wartości jednostkowej i istotnej niepewności co do ostatecznego zakresu, harmonogramu oraz wyboru dostawców. Na obecnym etapie ich wartość nominalna nie powinna być analizowana na równi z backlogiem ani z pipeline'em projektów bliskich decyzji.

Podstawą bieżących działań sprzedażowych pozostaje konwersja zdywersyfikowanego pipeline'u pojedynczych zamówień BOOSTER, w szczególności procesów znajdujących się blisko decyzji zakupowej. Jednocześnie możliwość uczestnictwa w takich programach pozostaje jednym z docelowych elementów modelu biznesowego Liftero. Standaryzacja produktu BOOSTER, rozwój własnych zdolności produkcyjnych oraz dalsze budowanie flight heritage mają w kolejnych latach umożliwić Spółce przechodzenie od pojedynczych dostaw do zamówień seryjnych i konstelacyjnych.

Niezależnie od komercyjnego pipeline'u Spółka prowadzi również działania zmierzające do pozyskiwania kolejnych projektów realizowanych w ramach programów Europejskiej Agencji Kosmicznej. Na dzień 9 listopada 2026 roku łączna potencjalna wartość projektów ESA znajdujących się w pipeline wynosiła około **2,68 mln EUR**. Zarząd traktuje tego rodzaju projekty przede wszystkim jako uzupełniające źródło finansowania rozwoju i kwalifikacji technologii, podczas gdy podstawowym kierunkiem wzrostu Spółki pozostaje komercyjna sprzedaż systemów BOOSTER.

W III kwartale 2026 roku Spółka otrzymała również dwie negatywne decyzje PARP dotyczące złożonych wniosków grantowych. Finansowanie grantowe pozostaje dla Liftero opcjonalnym źródłem wsparcia rozwoju technologii oraz zdolności produkcyjnych i nie stanowi podstawy realizacji strategii Spółki. Obecnie prowadzone są prace nad kolejnymi aplikacjami grantowymi, które nie zostały jeszcze złożone, a pierwsze potencjalne rozstrzygnięcia w tym zakresie oczekiwane są w II kwartale 2027 roku.

2.4. ROZWÓJ PRODUKTÓW I ZDOLNOŚCI OPERACYJNYCH

2.4.1. PRODUKT BOOSTER

W III kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała rozwój produktu BOOSTER, koncentrując się przede wszystkim na zwiększaniu dojrzałości systemu oraz rozszerzaniu zakresu dostępnych standardowych komponentów.

Prowadzone prace obejmowały dalsze testy i działania kwalifikacyjne, rozwój elektronicznej jednostki sterującej ECU, rozwój wariantów komponentów układu ciśnieniowego oraz wprowadzanie kolejnych usprawnień poszczególnych elementów systemu. Istotnym źródłem informacji dla dalszego rozwoju produktu są również doświadczenia wynikające z realizacji bieżących kontraktów komercyjnych, które są wykorzystywane do dalszego doskonalenia konstrukcji, procesów integracji oraz sposobu konfiguracji systemu dla kolejnych misji.

Celem prowadzonych działań pozostaje rozszerzanie zestawu standaryzowanych i kwalifikowanych elementów BOOSTER, z których Spółka może sprawnie konfigurować system napędowy odpowiadający wymaganiom konkretnej misji, bez konieczności projektowania od podstaw indywidualnego rozwiązania dla każdego klienta.

Spółka kontynuowała również prace nad rozszerzeniem portfolio silników o warianty o ciągu **5 N i 20 N**. Silnik 1 N pozostaje podstawowym rozwiązaniem wykorzystywanym w większości obecnie realizowanych i analizowanych zastosowań, jednak Spółka obserwuje zapotrzebowanie na wyższe poziomy ciągu, szczególnie dla większych satelitów oraz misji wymagających realizacji większych zmian prędkości w krótszym czasie. Konstrukcja większych silników wykorzystuje znaczną część architektury, komponentów i doświadczeń rozwiniętych dla wariantu 1 N.

Równolegle Spółka analizuje możliwość dalszego rozszerzenia architektury BOOSTER o **komplementarny moduł napędu elektrycznego**, który mógłby w przyszłości umożliwić łączenie wysokiego ciągu napędu chemicznego z wysoką efektywnością napędu elektrycznego w ramach jednego rozwiązania dla wybranych klas misji. Na obecnym etapie prace mają charakter analityczny i koncepcyjny.

2.4.2. ROZBUDOWA ZAPLECZA PRODUKCYJNEGO I TESTOWEGO

W III kwartale 2026 roku Spółka zakończyła zasadniczą część prac związanych z rozbudową zaplecza produkcyjnego i testowego realizowanych w pierwszym półroczu. Uruchomione wcześniej pomieszczenie typu clean room, dwa stanowiska do testów silników w warunkach próżniowych, komora termiczna oraz rozbudowane zaplecze laboratoryjne są obecnie wykorzystywane zarówno w realizacji kontraktów komercyjnych, jak i w dalszym rozwoju i kwalifikacji produktu BOOSTER.

Równolegle Spółka rozwija procesy produkcyjne i system kontroli jakości, przygotowując organizację do zwiększania skali produkcji oraz dalszej standaryzacji procesów. W okresie sprawozdawczym wdrożono m.in. proces precyzyjnego czyszczenia komponentów zgodnie z wymaganiami stosowanymi w sektorze kosmicznym oraz kontynuowano przygotowania organizacyjne i procesowe pod przyszłą certyfikację systemu zarządzania jakością.

Spółka rozpoczęła również projektowanie **trzeciego, znacznie większego stanowiska do testów silników w warunkach próżniowych**, przeznaczonego przede wszystkim do rozwoju i testowania silników o wyższych poziomach ciągu. Obecnie wykorzystywane stanowiska pozostają odpowiednie dla silników o mniejszej mocy, natomiast rozwój wariantów 5 N i 20 N wymaga zwiększenia możliwości infrastruktury testowej.

2.5. KOMENTARZ ZARZĄDU DO WYNIKÓW I PERSPEKTYW ROZWOJU

Okres objęty niniejszym raportem potwierdził kierunek zmian, który Zarząd zakładał na początku 2026 roku. Działalność Spółki w coraz większym stopniu koncentruje się na realizacji komercyjnych kontraktów BOOSTER, pozyskiwaniu kolejnych klientów oraz przygotowaniu organizacji do obsługi większej liczby równolegle prowadzonych projektów. Jednocześnie w wynikach finansowych zmiana ta jest widoczna z opóźnieniem, wynikającym ze sposobu rozliczania kontraktów oraz harmonogramów ich realizacji.

W III kwartale 2026 roku Spółka kontynuowała realizację dwóch komercyjnych kontraktów BOOSTER, prowadziła prace w ramach projektu ESA oraz rozwijała kolejne procesy sprzedażowe. Istotnym elementem obecnego etapu rozwoju jest również praktyczne wykorzystanie rozbudowanego w pierwszej połowie roku zaplecza produkcyjnego i testowego oraz dalsze zwiększanie możliwości organizacyjnych Spółki

Zarząd podkreśla, że **komercjalizacja produktu w sektorze kosmicznym jest procesem długotrwałym**. Rok 2026 jest pierwszym pełnym rokiem komercyjnej sprzedaży BOOSTER, a większość obecnie prowadzonych procesów sprzedażowych rozpoczęła się stosunkowo niedawno i wzrosła istotnie w I kwartale 2026 roku po kampanii testowej z użyciem silnika BOOSTER, który skutecznie zmieniał orbitę satelity RED5 o wielkości 6U. Od pierwszych rozmów technicznych do złożenia zamówienia może upłynąć wiele miesięcy, a proces ten zależy nie tylko od oceny produktu, lecz również od harmonogramu i finansowania programu klienta, ostatecznej konfiguracji satelity, wymagań technicznych i regulacyjnych oraz decyzji dotyczących samej realizacji misji.

W odniesieniu do realizowanych kontraktów BOOSTER część pierwotnie zakładanych terminów dostaw uległa przesunięciu w związku ze zmianami harmonogramów po stronie klientów. Spółka kontynuuje realizację prac zgodnie z aktualnie uzgodnionymi harmonogramami, a przesunięcia te nie wynikają z opóźnień w realizacji prac po stronie Liftero. Przy obecnych założeniach dotyczących terminów odbiorów i dostaw Zarząd oczekuje, że rozpoznanie istotnej części przychodów odpowiadających obecnemu backlogowi BOOSTER przypadnie na I kwartał 2027 roku, a w przypadku części kontraktów może nastąpić na przełomie I i II kwartału 2027 roku. Ostateczny moment rozpoznania przychodów pozostaje zależny od harmonogramów poszczególnych klientów oraz finalizacji odpowiednich etapów dostaw.

Jednocześnie Zarząd pozytywnie ocenia **rozwój jakościowy pipeline'u sprzedażowego**. Rośnie liczba niezależnych zapytań oraz potencjalnych klientów, a część procesów stopniowo przechodzi z wczesnych etapów rozmów do bardziej zaawansowanych ocen technicznych i decyzji zakupowych. Poszczególne projekty klientów mogą być przesuwane, zmieniać zakres lub nie przejść z fazy koncepcyjnej do realizacji, co jest naturalną cechą rynku. Rosnąca liczba

prowadzonych równolegle procesów zwiększa jednak dywersyfikację pipeline'u i ogranicza zależność przyszłego wzrostu od pojedynczych dużych zamówień.

W krótkim i średnim terminie Zarząd koncentruje się na dwóch równoległych celach: **konwersji najbardziej zaawansowanych procesów sprzedażowych oraz terminowej i jakościowej realizacji już zawartych kontraktów**. Kolejne dostawy, integracje z satelitami klientów i udane misje powinny zwiększać liczbę referencji produktu i wzmacniać pozycję Spółki w następnych procesach zakupowych. W ocenie Zarządu powtarzalne dostarczanie systemów jest obecnie równie istotne dla budowy wartości Spółki jak samo pozyskiwanie nowych zamówień.

Realizacja tych celów wymaga dalszego zwiększania skali organizacji. Pomimo znaczącego wzrostu zatrudnienia w 2026 roku Spółka nadal identyfikuje potrzebę rozwoju zespołów odpowiedzialnych zarówno za **produkt i realizację kontraktów, jak i sprzedaż oraz współpracę techniczną z klientami**. Dalsze zwiększanie zasobów ma pozwolić na równoległe prowadzenie większej liczby projektów, utrzymanie tempa rozwoju produktu oraz skuteczniejsze konkurowanie o nowe zamówienia.

Podstawowym kierunkiem rozwoju pozostaje komercyjna sprzedaż BOOSTER. Projekty ESA nadal stanowią wartościowe uzupełnienie działalności Spółki, w szczególności jako źródło finansowania prac rozwojowych i kwalifikacyjnych, jednak wraz ze wzrostem liczby dostaw Zarząd oczekuje stopniowego zwiększania znaczenia działalności komercyjnej.

W dalszej perspektywie Spółka zamierza również zwiększać obecność na najważniejszych rynkach zagranicznych. Szczególne znaczenie Zarząd przypisuje rynkom charakteryzującym się dużą liczbą producentów satelitów i wysoką aktywnością komercyjną, w tym **rynkowi amerykańskiemu**, dla którego analizowane są możliwości dalszego zwiększenia lokalnej obecności Spółki.

Długoterminowym celem pozostaje osiągnięcie pozycji **sprawdzonego dostawcy zdolnego do regularnej realizacji większych i seryjnych zamówień**. Programy konstelacyjne stanowią istotny potencjał przyszłego wzrostu, jednak ze względu na ich długie cykle decyzyjne i wysoką niepewność Zarząd nie traktuje ich jako podstawy oczekiwań dotyczących wyników w najbliższych okresach.

Jednocześnie Zarząd postrzega obecną skalę działalności, w tym wielkość zakontraktowanego backlogu, jako początkowy etap rozwoju komercyjnego Spółki, a nie docelowy poziom jej działalności. W ocenie Zarządu potencjał rynku oraz skala prowadzonych obecnie rozmów wskazują, że w kolejnych latach Liftero może działać na istotnie większą skalę niż obecnie. Najbliższy okres będzie zatem przede wszystkim etapem dalszego budowania pozycji rynkowej, zdobywania kolejnych klientów i referencji oraz zwiększania zdolności Spółki do konkurowania o coraz większe zamówienia.

Zarząd ocenia perspektywy Spółki pozytywnie. Obecny etap wymaga jednak przede wszystkim konsekwentnej realizacji przyjętego kierunku: **zwiększania liczby klientów, przekształcania procesów sprzedażowych w zamówienia, terminowego dostarczania systemów oraz dalszego rozwoju zespołu i zdolności produkcyjnych**. W ocenie Zarządu skuteczna realizacja

tych działań powinna stopniowo przekładać się na wzrost skali komercyjnej działalności Liftero i umożliwić Spółce konkurowanie o coraz większe programy w kolejnych latach.

2.6. CZYNNIKI RYZYKA

Poniżej zamieszczono wskazanie najistotniejszych czynników ryzyka związanych z działalnością Grupy, natomiast szczegółowy opis w tym zakresie aktualny na dzień publikacji niniejszego raportu znajduje się w Dokumencie Informacyjnym Emitenta z dnia 23 czerwca 2026 r. dostępnego w sekcji relacje inwestorskie na stronie internetowej Spółki.

2.6.1. RYZYKO ZWIĄZANE Z PROWADZENIEM INNOWACYJNEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ PRAC BADAWCZO-ROZWOJOWYCH

Ze względu na specyfikę działalności B+R, końcowy rezultat prowadzonych prac nie jest w pełni przewidywalny. Istnieje ryzyko, że niektóre projekty nie osiągną zakładanych parametrów technicznych, nie uzyskają wymaganych kwalifikacji (w tym kwalifikacji lotnych), ulegną opóźnieniu lub okażą się nieopłacalne z perspektywy komercyjnej. Może to prowadzić do konieczności poniesienia dodatkowych nakładów finansowych, zmiany założeń projektowych lub rezygnacji z części inicjatyw.

2.6.2. RYZYKO ZWIĄZANE ZE SKALOWANIEM PRODUKCJI I ZAPEWNIENIEM JAKOŚCI

Liftero znajduje się na etapie zwiększania liczby równolegle realizowanych systemów BOOSTER oraz budowy zdolności do produkcji seryjnej. Skalowanie produkcji wymaga rozwoju procesów, infrastruktury, łańcucha dostaw, systemów jakości oraz zwiększania liczby wykwalifikowanych pracowników. Istnieje ryzyko, że tempo rozwoju tych zdolności będzie niewystarczające względem wzrostu liczby zamówień lub że zwiększenie skali produkcji będzie wiązało się z opóźnieniami, wzrostem kosztów albo problemami jakościowymi. W sektorze kosmicznym, ze względu na wysokie wymagania dotyczące niezawodności i identyfikowalności komponentów, tego rodzaju zdarzenia mogą mieć istotny wpływ na harmonogram realizacji kontraktów i relacje z klientami.

2.6.3. RYZYKO ZWIĄZANE Z DŁUGOŚCIĄ I NIEPRZEWIDYWALNOŚCIĄ PROCESU SPRZEDAŻOWEGO

Proces wyboru dostawcy systemu napędowego może trwać wiele miesięcy i obejmuje zarówno ocenę komercyjną, jak i szczegółową ocenę techniczną, kwalifikacyjną oraz ryzyka misji. Terminy decyzji klientów zależą również od harmonogramów ich programów, dostępności finansowania, decyzji integratorów i operatorów oraz innych czynników pozostających poza kontrolą Spółki. W konsekwencji decyzje zakupowe mogą być przesuwane, ograniczane lub anulowane, a nawet zaawansowany pipeline sprzedażowy nie stanowi gwarancji zawarcia kontraktu.

2.6.4. RYZYKO ZWIĄZANE Z RYNKIEM, NA KTÓRYM DZIAŁA EMITENT

Rynek technologii kosmicznych, w tym segment systemów napędowych dla satelitów, na którym działa Liftero, pozostaje w istotnym stopniu powiązany z globalną koniunkturą gospodarczą oraz

sytuacją finansową podmiotów publicznych i prywatnych finansujących misje kosmiczne. Poziom inwestycji w sektorze kosmicznym zależy m.in. od tempa wzrostu gospodarczego, dostępności kapitału, poziomu stóp procentowych, inflacji, kursów walut oraz polityki budżetowej państw i agencji kosmicznych.

2.6.5. RYZYKO ZWIĄZANE Z ZALEŻNOŚCIĄ OD HARMONOGRAMÓW KLIENTÓW I PARTNERÓW MISJI

Realizacja kontraktów Liftero jest częściowo uzależniona od terminowego dostarczenia przez klientów wymagań technicznych, danych interfejsowych oraz innych informacji niezbędnych do konfiguracji i produkcji systemu. Harmonogramy misji zależą również od prac integratorów satelitów, dostępności rakiet nośnych oraz innych partnerów. Opóźnienia po stronie tych podmiotów mogą prowadzić do przesunięcia harmonogramu realizacji kontraktu, dostawy, fakturowania lub wyniesienia systemu na orbitę, mimo prawidłowej realizacji prac przez Liftero.

2.6.6. RYZYKO ZWIĄZANE Z KONKURENCJĄ

Liftero działa na rynku systemów napędowych dla satelitów, który – mimo relatywnie niewielkiej liczby podmiotów – charakteryzuje się wysoką barierą wejścia, intensywną konkurencją technologiczną oraz rosnącą dynamiką rozwoju. Spółka konkuruje zarówno z ugruntowanymi, międzynarodowymi dostawcami systemów napędowych (w tym podmiotami z USA i Europy Zachodniej), jak i z młodymi firmami rozwijającymi tzw. green propulsion. Istnieje ryzyko, że umocnienie pozycji rynkowej konkurentów, przyspieszenie ich rozwoju technologicznego, obniżenie cen oferowanych produktów lub wejście na rynek nowych podmiotów może wywierać presję na marże Spółki, ograniczać jej udział w rynku lub utrudniać pozyskiwanie nowych kontraktów. Dodatkowo, większe podmioty dysponujące istotnymi zasobami finansowymi i produkcyjnymi mogą szybciej skalować działalność lub oferować klientom kompleksowe pakiety rozwiązań.

2.6.7. RYZYKO UTRATY KADRY KIEROWNICZEJ ORAZ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW

Realizacja strategii Spółki oraz jej dalszy rozwój zależą w znacznym stopniu od zaangażowania i kompetencji kluczowych członków zespołu, w tym kadry zarządzającej, głównych inżynierów oraz osób odpowiedzialnych za rozwój produktu i sprzedaż. Odejście kluczowych pracowników, trudności w pozyskaniu nowych specjalistów lub wzrost konkurencji o talenty na rynku pracy mogą negatywnie wpłynąć na tempo realizacji projektów, jakość produktów oraz zdolność Spółki do skalowania działalności.

2.6.8. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ STRATEGII ROZWOJU

Realizacja celów strategicznych zależy od wielu czynników, zarówno wewnętrznych – takich jak skuteczność komercjalizacji, tempo skalowania produkcji, dostępność wykwalifikowanej kadry czy efektywność działań sprzedażowych – jak i zewnętrznych, pozostających poza bezpośrednią kontrolą Spółki. Do czynników tych należą w szczególności sytuacja makroekonomiczna, dostępność finansowania dla klientów sektora kosmicznego, polityka instytucji publicznych i

agencji kosmicznych, tempo rozwoju programów narodowych i międzynarodowych oraz regulacje eksportowe.

2.6.9. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ PROJEKTÓW NA PODSTAWIE UMÓW KONSORCJUM

Spółka realizuje część projektów w formule konsorcjów krajowych i międzynarodowych, w tym jako lider techniczny lub koordynator prac w ramach projektów finansowanych ze środków publicznych (np. programów ESA lub grantów krajowych). W związku z tym powodzenie poszczególnych przedsięwzięć może być uzależnione od terminowości i jakości działań pozostałych partnerów konsorcjum.

2.6.10. RYZYKO ZWIĄZANE Z REALIZACJĄ KONTRAKTÓW INSTYTUCJONALNYCH (W SZCZEGÓLNOŚCI Z ESA)

Spółka realizuje oraz planuje realizować kontrakty z instytucjami publicznymi, w tym z Europejską Agencją Kosmiczną (ESA), na zasadach komercyjnych (umowy typu firm fixed price, z płatnościami uzależnionymi od osiągnięcia określonych kamieni milowych i akceptacji rezultatów prac). Kontrakty tego typu charakteryzują się wysokim poziomem formalizacji, szczegółowymi wymaganiami technicznymi (w tym zgodnością ze standardami ECSS), obowiązkiem przechodzenia przeglądów projektowych (np. PDR, TRR) oraz formalną procedurą akceptacji dokumentacji, oprogramowania i sprzętu. Istnieje ryzyko, że w przypadku nieosiągnięcia określonych parametrów technicznych, opóźnień w harmonogramie, nieuzyskania pozytywnej oceny przeglądów projektowych lub braku formalnej akceptacji deliverables przez instytucję zamawiającą, płatność za dany etap prac może zostać wstrzymana lub opóźniona.

2.6.11. RYZYKO ZWIĄZANE Z DOTACJAMI POZYSKIWANYMI ZE ŚRODKÓW PUBLICZNYCH

Spółka w przeszłości korzystała z finansowania w formie środków stanowiących pomoc publiczną. Środki te zostały w pełni wydatkowane przez Spółkę. Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, obowiązek zwrotu całości lub części otrzymanych środków może jednak powstać w przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w rozliczeniu kosztów, naruszenia warunków umowy o dofinansowanie, zakwestionowania kwalifikowalności wydatków, niezachowania trwałości projektu lub innych niezgodności z wymogami umowy. Ponadto, w przypadku niespełnienia wymogów dotyczących realizacji projektów, Spółka może być zobowiązana do zwrotu środków wraz z należnymi odsetkami. Ryzyko to ma charakter potencjalny i jest standardowo związane z korzystaniem ze środków publicznych. Wobec Spółki nie toczy się żadne postępowanie dotyczące obowiązku zwrotu takich środków, a Spółce nie zgłoszono również żadnych zastrzeżeń ani uwag, które wskazywałyby na powstanie takiego obowiązku. W przyszłości Spółka zamierza ubiegać się o środki stanowiące pomoc publiczną w celu wsparcia prac rozwojowych oraz projektów technologicznych. Pozyskanie finansowania publicznego wiąże się z koniecznością spełnienia określonych kryteriów formalnych i merytorycznych, a także realizacji projektów zgodnie z warunkami umowy o dofinansowanie. W

przypadku niespełnienia wymogów umownych, nieprawidłowego rozliczenia kosztów lub realizacji projektu niezgodnie z harmonogramem, istnieje ryzyko obniżenia poziomu przyznanego dofinansowania lub konieczności zwrotu całości bądź części otrzymanych środków

3. SPRAWOZDANIE FINANSOWE

3.1. BILANS

AKTYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
A. AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV+V)	**9 464 252,73 zł**	**7 978 055,08 zł**	**7 310 953,45 zł**
I. Wartości niematerialne i prawne (1 do 4)	**8 356 172,03 zł**	**7 260 524,50 zł**	**6 572 216,03 zł**
1. Koszty zakończonych prac rozwojowych	5 339 415,32 zł	6 281 665,08 zł	-00 zł
2. Wartość firmy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Inne wartości niematerialne i prawne	5 566,76 zł	9 736,39 zł	12 636,70 zł
4. Zaliczki na wartości niematerialne i prawne	44 226,00 zł	-00 zł	-00 zł
5. Wartości niematerialne i prawne w realizacji	2 966 963,95 zł	969 123,03 zł	6 559 579,33 zł
II. Rzeczowe aktywa trwałe (1 do 3)	**708 080,70 zł**	**317 530,58 zł**	**338 737,42 zł**
1. Środki trwałe (a-e)	**456 284,59 zł**	**317 530,58 zł**	**338 737,42 zł**
a) grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) urządzenia techniczne i maszyny	166 870,21 zł	38 785,02 zł	12 117,31 zł
d) środki transportu	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) inne środki trwałe	289 414,38 zł	278 745,56 zł	326 620,11 zł
2. Środki trwałe w budowie	239 314,95 zł	-00 zł	-00 zł
3. Zaliczki na środki trwałe w budowie	12 481,16 zł	-00 zł	-00 zł
III. Należności długoterminowe (1 do 3)	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
1. Od jednostek powiązanych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Od pozostałych jednostek	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Inwestycje długoterminowe (1 do 4)	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**
1. Nieruchomości	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Wartości niematerialne i prawne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Długoterminowe aktywa finansowe (a-c)	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**
a) w jednostkach powiązanych:	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**	**400 000,00 zł**
- udziały lub akcje	400 000,00 zł	400 000,00 zł	400 000,00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) w pozostałych jednostkach, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) w pozostałych jednostkach:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne długoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
4. Inne inwestycje długoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (1 do 2)	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne rozliczenia międzyokresowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	**14 708 977,66 zł**	**3 447 979,47 zł**	**4 603 603,52 zł**
I. Zapasy (1 do 5)	**799 760,03 zł**	**401 421,59 zł**	**307 430,52 zł**
1. Materiały	54 084,80 zł	-00 zł	-00 zł

AKTYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
2. Półprodukty i produkty w toku	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Produkty gotowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
4. Towary	-00 zł	-00 zł	-00 zł
5. Zaliczki na dostawy i usługi	745 675,23 zł	401 421,59 zł	307 430,52 zł
II. Należności krótkoterminowe (1 do 3)	**836 210,24 zł**	**224 032,34 zł**	**184 124,40 zł**
1. Należności od jednostek powiązanych (a-b)	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale (a-b)	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Należności od pozostałych jednostek (a-d)	**836 210,24 zł**	**224 032,34 zł**	**184 124,40 zł**
a) z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty:	**2 919,38 zł**	**1 041,72 zł**	**-00 zł**
- do 12 miesięcy	2 919,38 zł	1 041,72 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	729 613,17 zł	204 753,98 zł	142 044,00 zł
c) inne	103 677,69 zł	18 236,64 zł	42 080,40 zł
d) dochodzone na drodze sądowej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe (1 do 2)	**12 195 932,63 zł**	**2 808 415,34 zł**	**4 071 104,59 zł**
1. Krótkoterminowe aktywa finansowe (a-c)	**12 195 932,63 zł**	**2 808 415,34 zł**	**4 071 104,59 zł**
a) w jednostkach powiązanych:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) w pozostałych jednostkach:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- udziały lub akcje	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne papiery wartościowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- udzielone pożyczki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne krótkoterminowe aktywa finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) środki pieniężne i inne aktywa pieniężne:	**12 195 932,63 zł**	**2 808 415,34 zł**	**4 071 104,59 zł**
- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	12 195 932,63 zł	2 808 415,34 zł	4 071 104,59 zł
- inne środki pieniężne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- inne aktywa pieniężne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne inwestycje krótkoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	877 074,76 zł	14 110,20 zł	40 944,01 zł
C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	-00 zł	-00 zł	-00 zł
D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE	-00 zł	-00 zł	-00 zł
AKTYWA RAZEM	**24 173 230,39 zł**	**11 426 034,55 zł**	**11 914 556,97 zł**

PASYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I+II+III+IV+V+VI+VII)	**21 681 190,92 zł**	**1 631 187,23 zł**	**2 076 117,21 zł**
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	750 572,20 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	27971987,51 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- z tytułu aktualizacji wartości godziwej	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- tworzone zgodnie z umową (statutem) spółki	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- na udziały (akcje) własne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł	-1 595 529,45 zł
VI. Zysk (strata) netto	-4 161 510,81 zł	-1 284 328,53 zł	-839 398,55 zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (I+II+III+IV)	**2 492 039,47 zł**	**9 794 847,32 zł**	**9 838 439,76 zł**
I. Rezerwy na zobowiązania (1 do 3)	**-00 zł**	**39 000,00 zł**	**-00 zł**
1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- długoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Pozostałe rezerwy:	**-00 zł**	**39 000,00 zł**	**-00 zł**
- długoterminowa	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowa	-00 zł	39 000,00 zł	-00 zł
II. Zobowiązania długoterminowe (1 do 3)	**-00 zł**	**47 494,00 zł**	**353 797,66 zł**
1. Wobec jednostek powiązanych	-00 zł	-00 zł	282 544,66 zł
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Wobec pozostałych jednostek (a-e)	**-00 zł**	**47 494,00 zł**	**71 253,00 zł**
a) kredyty i pożyczki	-00 zł	47 494,00 zł	71 253,00 zł
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) inne zobowiązania finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
d) zobowiązania wekslowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
III. Zobowiązania krótkoterminowe (1 do 4)	**2 492 039,47 zł**	**9 708 353,32 zł**	**9 484 642,10 zł**
1. Wobec jednostek powiązanych (a-b)	**-00 zł**	**288 245,48 zł**	**-00 zł**
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	288 245,48 zł	-00 zł
2. Wobec pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
a) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- do 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
b) inne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
3. Wobec pozostałych jednostek (a-i)	**2 492 039,47 zł**	**9 420 107,84 zł**	**9 484 642,10 zł**
a) kredyty i pożyczki	71 245,00 zł	7 947 134,25 zł	7 770 226,31 zł
b) z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych	-00 zł	-00 zł	-00 zł
c) inne zobowiązania finansowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
d) z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności:	**256 230,44 zł**	**163 742,74 zł**	**244 781,47 zł**
- do 12 miesięcy	256 230,44 zł	163 742,74 zł	244 781,47 zł
- powyżej 12 miesięcy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
e) zaliczki otrzymane na dostawy i usługi	1 659 960,28 zł	1 103 568,92 zł	1 281 771,75 zł

PASYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
f) zobowiązania wekslowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
g) z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych	306 539,49 zł	128 468,56 zł	130 425,24 zł
h) z tytułu wynagrodzeń	196 258,38 zł	77 193,37 zł	57 437,33 zł
i) inne	1 805,88 zł	-00 zł	-00 zł
4. Fundusze specjalne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Rozliczenia międzyokresowe (1 do 2)	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
1. Ujemna wartość firmy	-00 zł	-00 zł	-00 zł
2. Inne rozliczenia międzyokresowe:	**-00 zł**	**-00 zł**	**-00 zł**
- długoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
- krótkoterminowe			-00 zł
PASYWA RAZEM	**24 173 230,39 zł**	**11 426 034,55 zł**	**11 914 556,97 zł**

3.2. RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT

Treść	Sumy za okres				
	01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	**2 221 628,69 zł**	**1 632 763,75 zł**	**913 205,92 zł**	**845 889,03 zł**	**509 040,00 zł**
- od jednostek powiązanych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
I. Przychody netto ze sprzedaży produktów	1 322 470,25 zł	1 671 763,75 zł	913 205,92 zł	364 748,78 zł	509 040,00 zł
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie - w. dodatnia, zmniejszenie - w. ujemna)	899 158,44 zł	-39 000,00 zł	0,00 zł	481 140,25 zł	0,00 zł
III. Koszt wytworzenia produktów na własne potrzeby jednostki	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	**6 466 533,94 zł**	**1 912 972,42 zł**	**989 370,97 zł**	**3 162 629,85 zł**	**601 092,63 zł**
I. Amortyzacja	1 257 747,99 zł	49 517,39 zł	13 810,36 zł	439 147,54 zł	4 603,45 zł
II. Zużycie materiałów i energii	1 161 490,81 zł	119 783,05 zł	84 500,99 zł	796 018,60 zł	31 626,41 zł
III. Usługi obce	1 788 265,44 zł	955 829,99 zł	421 345,27 zł	627 978,65 zł	266 263,52 zł
IV. Podatki i opłaty, w tym:	5 617,45 zł	19 462,00 zł	19 068,00 zł	1 258,02 zł	18 632,00 zł
- podatek akcyzowy	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
V. Wynagrodzenia	1 573 504,17 zł	578 064,51 zł	355 446,98 zł	884 003,12 zł	236 900,77 zł
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia, w tym:	278 314,19 zł	88 825,63 zł	55 892,49 zł	146 356,20 zł	36 489,87 zł
- emerytalne					
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	401 593,89 zł	101 489,85 zł	39 306,88 zł	267 867,72 zł	6 576,61 zł
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	**-4 244 905,25 zł**	**-280 208,67 zł**	**-76 165,05 zł**	**-2 316 740,82 zł**	**-92 052,63 zł**
D. Pozostałe przychody operacyjne	**82 071,82 zł**	**7 960,44 zł**	**1 333,01 zł**	**77 964,25 zł**	**1 331,70 zł**
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II. Dotacje	75 747,41 zł	0,00 zł	0,00 zł	75 747,41 zł	0,00 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Inne przychody operacyjne	6 324,41 zł	7 960,44 zł	1 333,01 zł	2 216,84 zł	1 331,70 zł
E. Pozostałe koszty operacyjne	**13 815,03 zł**	**699 209,75 zł**	**643 446,90 zł**	**7 718,59 zł**	**643 442,39 zł**
I. Strata ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Inne koszty operacyjne	13 815,03 zł	699 209,75 zł	643 446,90 zł	7 718,59 zł	643 442,39 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	**-4 176 648,46 zł**	**-971 457,98 zł**	**-718 278,94 zł**	**-2 246 495,16 zł**	**-734 163,32 zł**
G. Przychody finansowe	**234 808,61 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	**0,00 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**	**0,00 zł**

Treść	Sumy za okres				
	01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
a) od jednostek powiązanych, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
b) od jednostek pozostałych, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
- w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
II. Odsetki, w tym:	234 808,61 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
- od jednostek powiązanych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Zysk ze zbycia aktywów finansowych, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
- w jednostkach powiązanych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
V. Inne	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
H. Koszty finansowe	**219 670,96 zł**	**312 870,55 zł**	**121 119,61 zł**	**23 844,40 zł**	**95 457,73 zł**
I. Odsetki, w tym:	172 713,21 zł	278 484,74 zł	92 859,26 zł	10 634,48 zł	91 999,51 zł
- dla jednostek powiązanych	9 116,03 zł	13 600,00 zł	7 899,18 zł	9 116,03 zł	7 899,18 zł
II. Strata ze zbycia aktywów finansowych, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
- w jednostkach powiązanych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
III. Aktualizacja wartości aktywów finansowych	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
IV. Inne	46 957,75 zł	34 385,81 zł	28 260,35 zł	13 209,92 zł	3 458,22 zł
I. Zysk (strata) brutto (F + G - H)	**-4 161 510,81 zł**	**-1 284 328,53 zł**	**-839 398,55 zł**	**-2 270 339,56 zł**	**-829 621,05 zł**
J. Podatek dochodowy					
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)					
L. Zysk (strata) netto (I - J - K)	**-4 161 510,81 zł**	**-1 284 328,53 zł**	**-839 398,55 zł**	**-2 270 339,56 zł**	**-829 621,05 zł**

3.3. ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
I.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO)	1 631 187,23 zł	2 915 515,76 zł	2 915 515,76 zł	750 572,20 zł	3 016 920,34 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
I.a.	Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach	1 631 187,23 zł	2 915 515,76 zł	2 915 515,76 zł	750 572,20 zł	3 016 920,34 zł
1.	Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu	66 400,00 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł	750 752,20 zł	66 400,00 zł
1.1.	Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego	684 172,20 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	750 572,20 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- wydania udziałów (emisji akcji)	750 572,20 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	66 400,00 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- umorzenia udziałów (akcji)	66 400,00 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
1.2.	Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu	750 572,20 zł	66 400,00 zł	66 400,00 zł	750 752,20 zł	66 400,00 zł
2.	Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł
2.1.	Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego	23 527 342,30 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	24 991 232,30 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- emisji akcji powyżej wartości nominalnej	24 991 232,30 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- podziału zysku (ustawowo)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	1 463 890,00 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- pokrycia straty	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- wypłaty na rzecz wspólników	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- koszty emisji akcji	1 463 890,00 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
2.2.	Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł	4 444 645,21 zł	27 971 987,51 zł	4 444 645,21 zł
3.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3.1.	Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł

	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- zbycia środków trwałych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3.2.	Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.1.	Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.2.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu	-1 595 529,45 zł	-613 918,35 zł	-613 918,35 zł	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł
5.1.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu	- zł	- zł		- zł	- zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.2.	Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- podziału zysku z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	-pokrycie straty z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.3.	Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.4.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu	1 595 529,45 zł	613 918,35 zł	613 918,35 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
	- zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- korekty błędów	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.5.	Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach	1 595 529,45 zł	613 918,35 zł	613 918,35 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
	a) zwiększenie (z tytułu)	1 284 328,53 zł	981 611,10 zł	981 611,10 zł	- zł	- zł
	- przeniesienia straty z lat ubiegłych do pokrycia	1 284 328,53 zł	981 611,10 zł	981 611,10 zł	- zł	- zł
	...	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) zmniejszenie (z tytułu)	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	-pokrycie straty z lat ubiegłych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
5.6.	Strata z lat ubiegłych na koniec okresu	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł	1 595 529,45 zł	2 879 857,98 zł	1 595 529,45 zł
5.7.	Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł	-1 595 529,45 zł	-2 879 857,98 zł	-1 595 529,45 zł
6.	Wynik netto	-4 161 510,81 zł	-1 284 328,53 zł	-839 398,55 zł	-4 161 510,81 zł	-839 398,55 zł

	a) zysk netto	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) strata netto	4 161 510,81 zł	1 284 328,53 zł	839 398,55 zł	4 161 510,81 zł	839 398,55 zł
	c) odpisy z zysku	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
II.	Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)	21 681 190,92 zł	1 631 187,23 zł	2 076 117,21 zł	21 681 370,92 zł	2 076 117,21 zł
III.	Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)	21 681 190,92 zł	1 631 187,23 zł	2 076 117,21 zł	21 681 370,92 zł	2 076 117,21 zł

3.4. RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
A.	Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej					
I.	Zysk (strata) netto	**- 4 161 510,81 zł**	**- 1 284 328,53 zł**	**- 839 398,55 zł**	**- 2 270 339,56 zł**	**- 829 621,05 zł**
II.	Korekty razem	204 954,79 zł	707 770,00 zł	776 150,62 zł	- 440 545,00 zł	326 643,57 zł
1	Amortyzacja	1 257 747,99 zł	49 517,39 zł	13 810,36 zł	439 147,54 zł	4 603,45 zł
2	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych		- zł			
3	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	- 88 133,18 zł	269 927,12 zł	87 318,36 zł	- 9 166,03 zł	87 318,36 zł
4	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej		- zł			
5	Zmiana stanu rezerw	- 39 000,00 zł	39 000,00 zł	- zł	- zł	- zł
6	Zmiana stanu zapasów	- 398 338,44 zł	- 272 078,69 zł	- 307 165,12 zł	243 943,15 zł	- 193 395,83 zł
7	Zmiana stanu należności	- 612 177,90 zł	76 711,81 zł	116 619,75 zł	- 94 185,07 zł	- 92 339,49 zł
8	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	947 820,88 zł	- 106 075,72 zł	135 366,48 zł	- 536 763,83 zł	- 117 017,70 zł
9	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	- 862 964,56 zł	- 14 110,20 zł	88 133,49 zł	- 483 520,76 zł	- 4 592,52 zł
10	Inne korekty		664 878,29 zł	642 067,30 zł		642 067,30 zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I±II)	- 3 956 556,02 zł	- 576 558,53 zł	- 63 247,93 zł	- 2 710 884,56 zł	- 502 977,48 zł
B.	Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej					
I.	Wpływy	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
1	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
2	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3	Z aktywów finansowych, w tym:	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) w jednostkach powiązanych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) w pozostałych jednostkach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- zbycie aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- dywidendy i udziały w zyskach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- spłata udzielonych pożyczek długoterminowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- odsetki	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- inne wpływy z aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4	Inne wpływy inwestycyjne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
II.	Wydatki	2 743 945,64 zł	2 513 730,58 zł	1 788 110,93 zł	761 011,40 zł	299 066,70 zł

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
1	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	2 743 945,64 zł	2 513 730,58 zł	1 788 110,93 zł	761 011,40 zł	299 066,70 zł
2	Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
3	Na aktywa finansowe, w tym:	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	a) w jednostkach powiązanych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	b) w pozostałych jednostkach	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- nabycie aktywów finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
	- udzielone pożyczki długoterminowe	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4.	Inne wydatki inwestycyjne	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I-II)	- 2 743 945,64 zł	- 2 513 730,58 zł	- 1 788 110,93 zł	- 761 011,40 zł	- 299 066,70 zł
C.	Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej					
I.	Wpływy	16 438 343,40 zł	5 702 000,00 zł	5 702 000,00 zł	- zł	4 512 000,00 zł
1	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	16 438 343,40 zł	- zł	- zł	- zł	- zł
2	Kredyty i pożyczki		5 702 000,00 zł	5 702 000,00 zł		4 512 000,00 zł
3	Emisja dłużnych papierów wartościowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4	Inne wpływy finansowe		- zł			
II.	Wydatki	350 324,45 zł	47 502,00 zł	23 743,00 zł	302 830,45 zł	23 743,00 zł
1	Nabycie udziałów (akcji) własnych		- zł			
2	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		- zł			
3	Inne, niż wypłaty na rzecz właścicieli, wydatki z tytułu podziału zysku	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
4	Spłaty kredytów i pożyczek	343 245,00 zł	47 502,00 zł	23 743,00 zł	295 751,00 zł	23 743,00 zł
5	Wykup dłużnych papierów wartościowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
6	Z tytułu innych zobowiązań finansowych	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł
7	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego		- zł			
8	Odsetki	7 079,45 zł	- zł	- zł	7 079,45 zł	- zł
9	Inne wydatki finansowe		- zł			
III.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)	16 088 018,95 zł	5 654 498,00 zł	5 678 257,00 zł	- 302 830,45 zł	4 488 257,00 zł
D.	Przepływy pieniężne netto razem (A.III±B.III±C.III)	9 387 517,29 zł	2 564 208,89 zł	3 826 898,14 zł	- 3 774 726,41 zł	3 686 212,82 zł
E.	Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	9 387 517,29 zł	2 564 208,38 zł	9 387 517,29 zł	- 3 774 726,41 zł	9 387 517,29 zł
	- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych		- 253,66 zł			
F.	Środki pieniężne na początek okresu	**2 808 415,34 zł**	**244 206,45 zł**	**244 206,45 zł**	**15 970 659,04 zł**	**384 891,77 zł**

Wiersz	Wyszczególnienie	Dane za okres				
		01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
G.	Środki pieniężne na koniec okresu (F±D), w tym:	**12 195 932,63 zł**	**2 808 415,34 zł**	**4 071 104,59 zł**	**12 195 932,63 zł**	**4 071 104,59 zł**
	- o ograniczonej możliwości dysponowania	- zł	- zł	- zł	- zł	- zł

3.5. WYBRANE DANE FINANSOWE SPÓŁKI ZALEŻNEJ

3.5.1. Rachunek zysków i strat

Treść	Sumy za okres				
	01.01-30.09.2026	01.01-31.12.2025	01.01-30.09.2025	01.07-30.09.2026	01.07-30.09.2025
A. Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
B. Koszty działalności operacyjnej	62 364,84 zł	80 094,62 zł	59 536,61 zł	20 727,19 zł	18 447,48 zł
C. Zysk (strata) ze sprzedaży (A-B)	-62 364,84 zł	-80 094,62 zł	-59 536,61 zł	-20 727,19 zł	-18 447,48 zł
D. Pozostałe przychody operacyjne	13 388,06 zł	20 527,29 zł	0,28 zł	4 463,06 zł	0,00 zł
E. Pozostałe koszty operacyjne	318,02 zł	7 340,78 zł	2,44 zł	318,02 zł	1,29 zł
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej (C + D - E)	-49 294,80 zł	-66 908,11 zł	-59 538,77 zł	-16 582,15 zł	-18 448,77 zł
G. Przychody finansowe	9 166,03 zł	14 075,83 zł	506,44 zł	9 166,03 zł	0,00 zł
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł	0,00 zł
H. Koszty finansowe	5 322,89 zł	15 636,44 zł	12 792,39 zł	1 318,46 zł	3 519,78 zł
I. Zysk (strata) brutto (F + G - H)	-45 451,66 zł	-68 468,72 zł	-71 824,72 zł	-8 734,58 zł	-21 968,55 zł
J. Podatek dochodowy					
K. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)					
L. Zysk (strata) netto (I - J - K)	**-45 451,66 zł**	**-68 468,72 zł**	**-71 824,72 zł**	**-8 734,58 zł**	**-21 968,55 zł**

3.5.2. Bilans

AKTYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
A. AKTYWA TRWAŁE (I+II+III+IV+V)	**161 392,52 zł**	**483 244,65 zł**	**481 790,78 zł**
I. Wartości niematerialne i prawne	-00 zł	-00 zł	-00 zł
II. Rzeczowe aktywa trwałe	161 392,52 zł	194 999,17 zł	207 145,30 zł
III. Należności długoterminowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Inwestycje długoterminowe	-00 zł	288 245,48 zł	274 645,48 zł
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. AKTYWA OBROTOWE (I+II+III+IV)	**344 057,40 zł**	**140 873,70 zł**	**179 368,62 zł**
I. Zapasy	23 965,50 zł	23 965,50 zł	35 429,03 zł
II. Należności krótkoterminowe	23 695,19 zł	18 806,10 zł	17 540,10 zł
III. Inwestycje krótkoterminowe	292 902,40 zł	95 883,40 zł	125 857,78 zł
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	3 494,31 zł	2 218,70 zł	541,71 zł
C. NALEŻNE WPŁATY NA KAPITAŁ (FUNDUSZ) PODSTAWOWY	-00 zł	-00 zł	-00 zł
D. UDZIAŁY (AKCJE) WŁASNE	-00 zł	-00 zł	-00 zł
AKTYWA RAZEM	**505 449,92 zł**	**624 118,35 zł**	**661 159,40 zł**

PASYWA	stan na koniec okresu		
	30.09.2026	31.12.2025	30.09.2025
A. KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY (I+II+III+IV+V+VI+VII)	**387 239,54 zł**	**432 691,20 zł**	**429 335,20 zł**
I. Kapitał (fundusz) podstawowy	56 750,00 zł	56 750,00 zł	56 750,00 zł
II. Kapitał (fundusz) zapasowy, w tym:	362 360,43 zł	430 829,15 zł	430 829,15 zł
- nadwyżka wartości sprzedaży (wartości emisyjnej) nad wartością nominalną udziałów (akcji)	84 433,86 zł	84 433,86 zł	84 433,86 zł
III. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
IV. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe, w tym:	-00 zł	-00 zł	-00 zł
V. Zysk (strata) z lat ubiegłych	13 580,77 zł	13 580,77 zł	13 580,77 zł
VI. Zysk (strata) netto	-45 451,66 zł	-68 468,72 zł	-71 824,72 zł
VII. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)	-00 zł	-00 zł	-00 zł
B. ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA (I+II+III+IV)	**118 210,38 zł**	**191 427,15 zł**	**231 824,20 zł**

I. Rezerwy na zobowiązania	-00 zł	-00 zł	-00 zł
II. Zobowiązania długoterminowe	-00 zł	19 981,00 zł	39 982,00 zł
III. Zobowiązania krótkoterminowe	47 235,40 zł	87 083,67 zł	87 013,54 zł
IV. Rozliczenia międzyokresowe	70 974,98 zł	84 362,48 zł	104 828,66 zł
PASYWA RAZEM	**505 449,92 zł**	**624 118,35 zł**	**661 159,40 zł**

4. INFORMACJE KORPORACYJNE

4.1. GRUPA KAPITAŁOWA

Na dzień bilansowy Liftero S.A. wraz z Progresja Space sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie („Progresja Space") w której Emitent posiada 100% udziałów i taki sam udział w ogólnej liczbie głosów tworzyły Grupę Kapitałową Liftero („Grupa").

Grupa specjalizuje się w projektowaniu i produkcji satelitarnych systemów napędowych dla klientów prywatnych i instytucjonalnych, a jej flagowym produktem jest chemiczny system napędowy BOOSTER wykorzystujący nietoksyczne materiały pędne.

Zasadnicza działalność operacyjna Grupy Emitenta, w tym rozwój produktów, sprzedaż oraz realizacja kontraktów, prowadzona jest przez Emitenta. Zakres działalności Progresja Space został ograniczony, przy zachowaniu zgodności z zasadami trwałości projektów współfinansowanych ze środków publicznych, które były realizowane przez spółkę. Progresja Space nie prowadzi odrębnej działalności operacyjnej ani sprzedażowej, a jej funkcjonowanie nie ma istotnego wpływu na bieżącą działalność operacyjną, sytuację finansową ani strategię rozwoju Emitenta.

Liftero nie sporządza skonsolidowanych sprawozdań finansowych, korzystając ze zwolnienia na podstawie art. 58 ust 1. Ustawy o rachunkowości, tj. z tytułu braku istotności wyników spółki zależnej.

Zgodnie z informacjami zamieszczonymi w pkt 2.2.2 powyżej w dniu 9 listopada 2026 roku odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Liftero S.A., podczas którego podjęto uchwały dotyczące połączenia Spółki z podmiotem zależnym Progresja Space sp. z o.o., natomiast na dzień publikacji niniejszego raportu połączenie nie zostało wpisane do Krajowego Rejestru Sądowego.

4.2. STRUKTURA AKCJONARIATU

Poniżej przedstawiono strukturę akcjonariatu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu.

Akcjonariusz	Liczba akcji / głosów	Udział w kapitale zakładowy / ogólnej liczbie głosów
Tomasz Palacz [3]	923 906	24,6%
Przemysław Drożdż [4]	530 091	14,1%

[3] Tomasz Palacz łącznie posiada 923.906 Akcji Spółki, stanowiących 24,61% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 923.906 głosów stanowiących 24,61% ogólnej liczby głosów (Tomasz Palacz bezpośrednio posiada 923.348 Akcji Spółki stanowiących 24,60% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 923.348 głosów stanowiących 24,60% ogólnej liczby głosów a Palacz Fundacja Rodzinna w organizacji, kontrolowana przez Tomasza Palacza, posiada 558 Akcji Spółki stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 558 głosów stanowiących 0,01% ogólnej liczby głosów);

[4] Przemysław Drożdż łącznie posiada 530.091 Akcji Spółki, stanowiących 14,12% udziału w kapitale uprawniających do 530.091 głosów stanowiących 14,12% ogólnej liczby głosów (Przemysław Drożdż bezpośrednio posiada 529.533 Akcji Spółki stanowiących 14,11% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 529.533 głosów stanowiących 14,11% ogólnej liczby głosów a Drożdż Fundacja Rodzinna w organizacji, kontrolowana przez Przemysława Drożdża, posiada 558 Akcji Spółki stanowiących 0,01% udziału w kapitale zakładowym uprawniających do 558 głosów stanowiących 0,01% ogólnej liczby głosów).

Akcjonariusz	Liczba akcji / głosów	Udział w kapitale zakładowy / ogólnej liczbie głosów
Sunfish Poland	347 980	9,3%
PZU TFI	188 000	5,0%
Pozostali akcjonariusze	1 762 884	47,0%
Razem	**3 752 861**	**100,0%**

4.3. WŁADZE SPÓŁKI

4.3.1. Zarząd Liftero

W skład Zarządu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu wchodzą:



Tomasz Palacz – Prezes Zarządu / CEO & CTO

Inicjator i współzałożyciel Liftero. Doktor nauk technicznych w obszarze napędów kosmicznych, związany z sektorem kosmicznym od ponad 10 lat. Odpowiada za strategię biznesową i produktową spółki, rozwój sprzedaży oraz relacje z klientami, partnerami i inwestorami. Nadzoruje kluczowe decyzje finansowe, działania komunikacyjne oraz projekty badawczo-rozwojowe, koncentrując się na długoterminowym wzroście i komercjalizacji technologii Liftero.



Przemysław Drożdż – Wiceprezes Zarządu / COO

Współzałożyciel Liftero. Absolwent zarządzania SME na Akademii Leona Koźmińskiego oraz mechatroniki na AGH, związany z sektorem kosmicznym od ponad 10 lat. Odpowiada za operacje spółki, finanse operacyjne, organizację pracy oraz rozwój zespołu. Nadzoruje realizację kontraktów, produkcję, jakość, procesy administracyjne i prawno-organizacyjne, a także skalowanie struktur i procesów niezbędnych do obsługi rosnącej liczby zamówień.

Aktualna kadencja Członków Zarządu Emitenta kończy się 21 kwietnia 2031 r.

4.3.2. Rada Nadzorca Liftero

W skład Rady Nadzorczej Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu wchodzą:

Jakub Kabza

Przewodniczący Rady Nadzorczej. Radca prawny, doktor nauk prawnych Uniwersytetu Jagiellońskiego. Doświadczenie w rynku kapitałowym i korporacyjnym, m.in. Dom Maklerski IDM S.A. Przewodniczący rad nadzorczych Boldare S.A. i Carbon Studio S.A.

Jędrzej Kowalewski

Członek Rady Nadzorczej. Absolwent Politechniki Wrocławskiej oraz założyciel i prezes zarządu Scanway S.A. Posiada doświadczenie w realizacji projektów badawczo-rozwojowych oraz komercjalizacji zaawansowanych technologii optycznych. Ekspert w dziedzinie mobilnych systemów wizyjnych, optomechatroniki, robotyki, teleoperacji oraz technologii kosmicznych.

Mateusz Kacwin

Członek Rady Nadzorczej. Absolwent Finansów i Rachunkowości SGH. Pełni funkcje w zarządach Cylindersi sp. z o.o., Selectauto sp. z o.o. oraz General Office Księgowość sp. z o.o.

Marcus Erken

Członek Rady Nadzorczej. Doktor z zakresu przedsiębiorczości (RWTH Aachen). Dyrektor zarządzający Sunfish Management GmbH. Członek zarządu Solvemed Group i Aether Biomedical.

Marcin Warwas

Członek Rady Nadzorczej. 27-letnie doświadczenie w Comarch, gdzie pełnił funkcję Wiceprezesa i Dyrektora Sektora Usług, wspierając międzynarodowy rozwój firmy. Jest absolwentem telekomunikacji na AGH w Krakowie, a jego doświadczenie obejmuje rozwój biznesu, sektor usług oraz strategiczne zarządzanie operacjami.

Aktualna kadencja Członków Rady Nadzorczej Emitenta kończy się 21 kwietnia 2031 r.

4.4. ZATRUDNIENIE

Na koniec okresu objętego niniejszym raportem kwartalnym liczba pracowników Liftero, która uwzględnia osoby zatrudnione lub współpracujące z Emitentem na podstawie (i) umów o pracę, (ii) umów cywilnoprawnych, w tym w ramach prowadzonej przez nie działalności gospodarczej wyniosła 27 i wzrosła o 6 osób w stosunku do końca II kwartału 2026 roku.

4.5. ZDARZENIA KORPORACYJNE

Poza informacjami zamieszczonymi w pkt 2.2. w okresie sprawozdawczym oraz do dnia publikacji niniejszego raportu nie wystąpiły inne znaczące zdarzenia korporacyjne

5. ZASADY PRZYJĘTE DO SPORZĄDZENIA RAPORTU

Niniejszy raport kwartalny Liftero S.A. za okres od 1.07.2026 do 30.09.2026 został sporządzony zgodnie z przepisami Załącznika nr 3 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect".

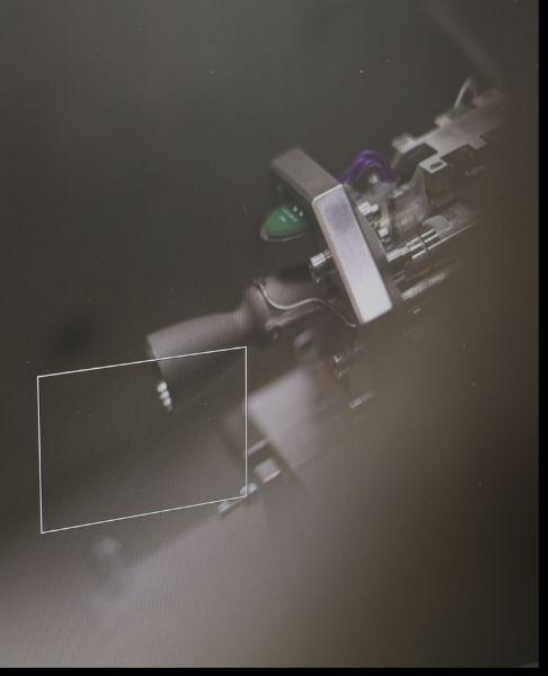
Spółka prowadzi księgi rachunkowe zgodnie z wymogami Ustawy z dn. 29 września 1994 r. (z późn. zmianami) o rachunkowości obowiązującymi jednostki kontynuujące działalność. Spółka sporządza rachunek zysków i strat w wariancie porównawczym.

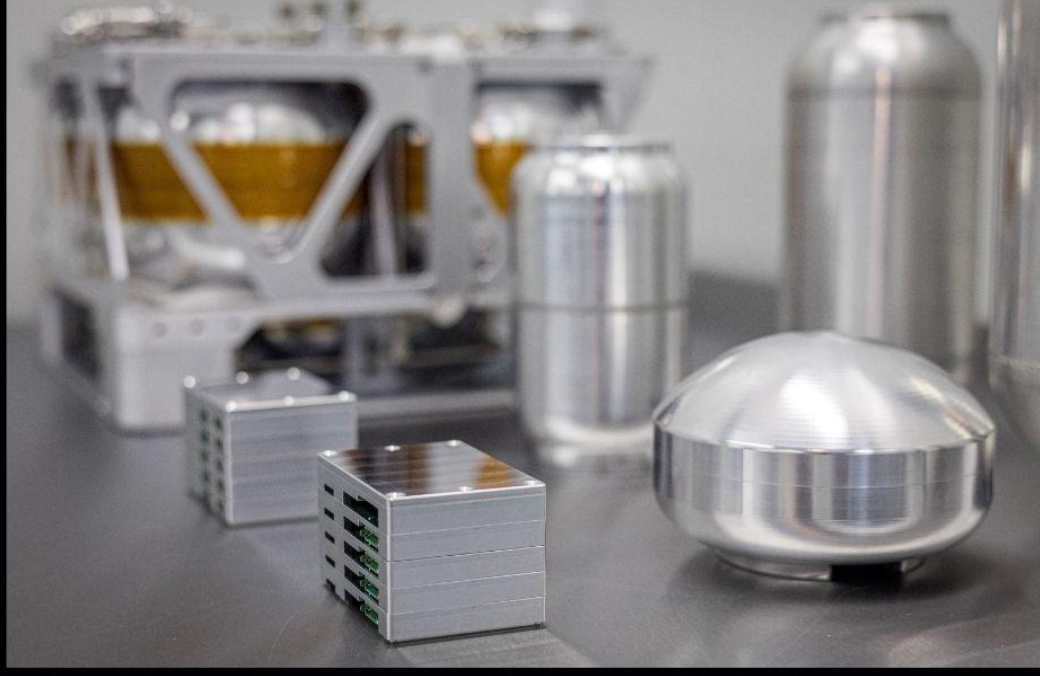
Dane finansowe przedstawione w niniejszym raporcie zostały sporządzone zgodnie ze stosowanymi w jednostce zasadami polityki rachunkowości, ustawy o rachunkowości oraz krajowych standardów rachunkowości.

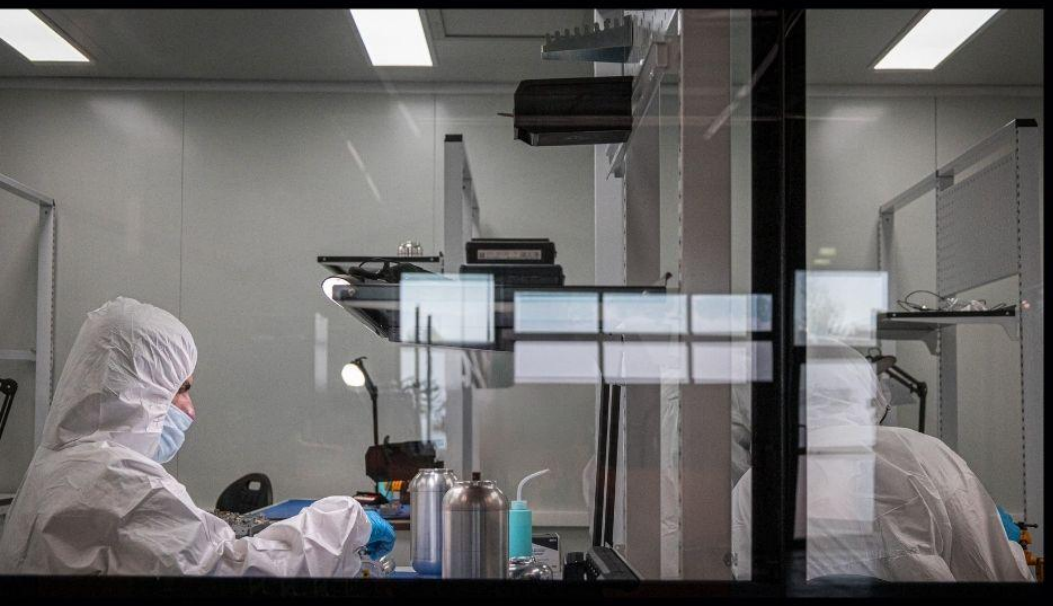
W bieżącym okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonywała zmian w polityce rachunkowości.

6. INFORMACJA DOTYCZĄCA PROGNOZ FINANSOWYCH

Emitent nie publikował prognoz finansowych za 2026 rok.









LIFTERO

Standardized propulsion.
Mission-configured.
Built to scale.

© 2026 LIFTERO. ALL RIGHTS RESERVED