



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI

GARIN SPÓŁKA AKCYJNA

Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE

ZA OKRES

OD 1 STYCZNIA 2025 R. DO 31 GRUDNIA 2025 R.

Warszawa dnia 1 czerwca 2026 roku

Spis Treści

Spis treści

1. Informacje ogólne o Spółce	4
1.1. Informacje podstawowe	4
1.2. Kapitał zakładowy	4
1.3. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki	5
1.4. Przedmiot działalności	6
1.4.1. Opis działalności Emitenta	6
1.4.2. Projekty realizowane przez Emitenta	8
1.4.2.1. Posiłek Plus.....	8
1.4.2.2. Projekt AI2help.....	10
1.4.2.3. Wirtualny Doradca KSeF (AI) (KSeF.GARINAI.pl/DoradcaKSeF/.....	15
1.4.2.4. Automatyzacje - agenty AI	16
1.4.2.5. Partnerzy afiliacyjni (https://garinai.pl/agenty-ai/).....	17
2. Informacje o stanie finansowym Spółki	19
3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki	20
3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych	20
3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych	20
3.2.1. Główne inwestycje zagraniczne GARIN S.A.....	20
3.3. Główne inwestycje krajowe GARIN S.A.....	20
3.4. Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym	20
4.1. Stan zatrudnienia	21
4.2. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej	21
5.1. Wielkość i struktura sprzedaży	21
10.1. Wskazanie głównych czynników ryzyka związanych z Emitentem i wprowadzonymi instrumentami finansowymi.....	22
10.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim prowadzi działalność Emitent	22
10.2.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i za granicą	22
10.2.2. Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce	22
10.2.3. Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji.....	23
10.2.4. Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych	23
10.2.5. Ryzyko wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych	23

10.2.6. Ryzyko związane z agresywną polityką Federacji Rosyjskiej.....	23
10.2.7. Ryzyko walutowe	24
10.2.8. Ryzyko stopy procentowej	24
10.2.9. Ryzyko kredytowe	24
10.2.10. Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych	24
10.2.11. Ryzyko związane z koniunkturą na rynku giełdowym.....	24
10.3. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta.....	24
10.3.1. Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii działalności	25
10.3.2. Ryzyko konieczności ponoszenia nakładów na rozwój działalności	25
10.3.3. Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu	25
10.3.4. Ryzyko inwestycyjne	25
10.3.5. Ryzyko konkurencji	25
10.3.6. Ryzyko związane z pozyskiwaniem współpracowników	26
10.3.7. Ryzyko pogorszenia się renomy Emitenta	26
10.3.8. Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii	27
10.3.9. Ryzyko związane z wykorzystywaniem rozwiązań w oparciu o SaaS.....	27
10.3.10. Ryzyko błędów ludzkich	27
10.3.11. Ryzyko integracji projektów i ekosystemu.....	27
10.3.12. Ryzyko technologiczne i dostępu do infrastruktury.....	28
10.3.13. Ryzyko popytowe i cykli zakupowych	28
10.3.14. Ryzyko regulacyjne i kwalifikacyjne	28
10.3.15. Ryzyko regulacyjne - potencjalna kwalifikacja jako ASI	29
10.3.16. Ryzyko kadrowe	29
10.3.17. Ryzyko konkurencyjne	29
10.3.18. Ryzyko operacyjne i bezpieczeństwa	30
10.3.19. Ryzyko reputacyjne	30
10.3.20. Ryzyko finansowe.....	30
10.3.21. Ryzyko regulacyjne dla projektów zewnętrznych	30
10.3.22. Ryzyko związane z wykorzystywaniem technologii sztucznej inteligencji	31
10.4. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym	31
10.4.1. Ryzyko związane z nabywaniem akcji Emitenta.....	31
10.4.2. Ryzyko wahań cen akcji oraz niedostatecznej płynności akcji.....	32

10.4.3. Ryzyko obniżenia kursu akcji Emitenta w związku z wprowadzeniem do obrotu Akcji Serii C, Akcji Serii D, Akcji Serii E, Akcji Serii F, Akcji Serii G, Akcji Serii H	32
10.4.4. Ryzyko obniżenia kursu lub płynności akcji w związku z publikacją niekorzystnych informacji dotyczących Emitenta lub rynku, na którym działa Emitent.....	32
10.4.5. Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji.....	32
10.4.6. Ryzyko związane z możliwością ograniczenia praw udziałowych akcjonariuszy	33
10.4.7. Ryzyko związane z zakwalifikowaniem akcji Emitenta do segmentu NC Alert	33
10.4.8. Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami	33
10.4.9. Ryzyko związane z wykluczeniem lub wycofaniem akcji z obrotu na NewConnect	35
10.4.10. Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami lub z wykluczeniem akcji z obrotu na podstawie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.....	37
10.4.11. Ryzyko związane z możliwością nałożenia kary upomnienia lub kary pieniężnej.....	38
10.4.12. Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia na Emitenta przez KNF kar administracyjnych za niewykonanie obowiązków wynikających z przepisów prawa	39
11.1. Zarząd.....	40
11.2. Rada Nadzorcza.....	42

1. Informacje ogólne o Spółce

1.1. Informacje podstawowe

Nazwa (firma)	Garin AI Spółka Akcyjna
Siedziba	Warszawa
Adres	ul. Nowogrodzka 64/43, 02-014 Warszawa
Numer KRS	0000378711
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla miasta stołecznego Warszawy XIII Wydział Gospodarczy KRS
Kapitał zakładowy	1.720.000 zł i dzieli się na 17.200.000 akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda
Adres poczty elektronicznej	biuro@GARINAI.pl
Strona internetowa	www.GARINAI.pl
Telefon	+48 511 259 329

1.2. Kapitał zakładowy

Struktura kapitału zakładowego Spółki, na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania, przedstawia się następująco:

Seria akcji	Liczba akcji (w szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w głosach (w proc.)
A	200.000	1,16	1,16
B	400.000	2,33	2,33
C	400.000	2,33	2,33
D	200.000	1,16	1,16
E	2.000.000	11,63	11,63
F	1.000.000	5,81	5,81
G	1.000.000	5,81	5,81
H	12.000.000	69,77	69,77
Razem	17.200.000	100	100

Na dzień sporządzania niniejszego sprawozdania Spółka nie posiada akcji własnych.

1.3. Informacje na temat akcjonariuszy Spółki

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu lista akcjonariuszy Spółki, sporządzona w oparciu o zawiadomienia przekazane przez akcjonariuszy, wygląda następująco:

Imię i nazwisko akcjonariusza	Liczba akcji (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w głosach (%)
Cisak Dariusz	5 040 000	29,30%	29,30%
New Tech sp. z o.o.	3 940 000	22,90%	22,90%
Cpar Ltd	2 928 704	17,02%	17,02%
Pozostali	5 291 296	30,76%	30,76%
Razem	17.200.000	100	100

1.4. Przedmiot działalności

W dniu 11/08/2025 Zarząd ogłosił nową strategię Spółki, zaakceptowaną we wrześniu przez akcjonariuszy, podczas Walnego Zgromadzenia Spółki.

Emitent jest spółką technologiczną, która buduje portfel projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję.

AI, nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie, znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i obecnie trudno jest wybrać tylko jedną branżę, na której należałoby się skupić. Inspirując się sprawdzonymi międzynarodowymi modelami, Emitent stara się budować i zarządzać zróżnicowanym portfelem projektów technologicznych, których fundamentem są algorytmy uczenia maszynowego i zaawansowane systemy przetwarzania danych.

Misją Emitenta jest udostępnianie polskim przedsiębiorstwom najnowszych, zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji. Emitent realizuje tę misję przez budowanie portfela projektów AI, które są dostępne cenowo i funkcjonalnie dla przedsiębiorstw różnej wielkości.

Celem Emitenta jest stanie się wiodącą polską spółką technologiczną, z portfelem projektów AI, służących różnym segmentom polskiego rynku. Emitent chce być rozpoznawalny, jako firma, która skutecznie adaptuje sprawdzone, międzynarodowe modele biznesowe, do polskich realiów.

Struktura organizacyjna Emitenta została zaprojektowana w taki sposób, aby umożliwiać rozwój zróżnicowanych inicjatyw, w ramach wspólnej platformy technologicznej, przy zachowaniu efektywności operacyjnej i możliwości wzajemnego wykorzystania zasobów.

1.4.1. Opis działalności Emitenta

Emitent prowadzi działalność ukierunkowaną na budowę i skalowanie portfela projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję, opartych na wspólnej bazie kompetencyjnej i technologicznej. Fundamentem jest platforma technologiczna łącząca rozwiązania uczenia maszynowego, algorytmy, inżynierię danych oraz standardy integracji z systemami klientów, co umożliwia współdzielenie zasobów, standaryzację modułów oraz transfer wiedzy między projektami.

Strategia selekcji Emitenta koncentruje się na projektach, w których sztuczna inteligencja stanowi kluczową część wartości użytkowej, a nie wyłącznie element promocyjny, oraz takich które dysponują pierwszymi, płacącymi klientami i potwierdzonym dopasowaniem produktu do potrzeb rynku. Taki dobór projektów ogranicza ryzyko popytowe i pozwala kierować nakłady przede wszystkim na skalowanie rozwiązań, rozwój funkcjonalności i podnoszenie jakości usług.

Model rozwoju Emitenta zakłada autonomię operacyjną zespołów projektowych, przy jednoczesnym poszukiwaniu synergii w obszarach technologii, sprzedaży i obsługi klienta. Synergie są osiągane poprzez wspólne komponenty programistyczne, jednolite praktyki bezpieczeństwa i zgodności, a także sprzedaż do zbliżonych grup odbiorców, w szczególności przedsiębiorstw i instytucji. Co do zasady, Emitent dąży do pełnej kontroli nad projektami włączanymi do swojej struktury, w tym poprzez nabycie praw do oprogramowania i bezpośrednie zatrudnienie zespołów, dopuszczając jednak transakcje większościowego przejęcia udziałów w spółkach, jeżeli pozwala to szybciej i efektywniej osiągnąć zakładane cele. Kolejne transakcje będą projektowane jako przejęcia o charakterze technologicznym, z jasnym planem integracji, co powinno sprzyjać zachowaniu przejrzystości źródeł przychodów i jednoznacznie pozycjonować działalność, jako stricte technologiczną.

Komercjalizacja projektów opierać się będzie na zróżnicowanych modelach przychodowych. W większości przypadków trzon stanowić będą opłaty abonamentowe za dostęp do rozwiązań oraz opłaty zależne od skali wykorzystania, uzupełnione o projekty wdrożeniowe i dostosowania pod potrzeby klientów instytucjonalnych. Taki model łączy przewidywalność strumieni powtarzalnych przychodów z wyższą marżą

osiąganą na usługach specjalistycznych i integracyjnych, zwłaszcza tam, gdzie wymagana jest rozbudowana konfiguracja systemów, testy wydajnościowe oraz spełnienie wysokich wymagań bezpieczeństwa informacji. Polityka produktowa zakłada, że rozwiązania rosną wraz z klientami: wraz ze wzrostem skali danych i złożoności procesów zwiększa się zakres funkcji, integracji oraz wartości kontraktów, a tym samym przywiązanie odbiorców do technologii Emitenta.

Emitent rozpoznaje trzy główne grupy odbiorców:

- 1/ małe i średnie przedsiębiorstwa, oczekujące rozwiązań przystępnych cenowo, szybko wdrażanych i o mierzalnych korzyściach operacyjnych;
- 2/ wybrane działy w korporacjach, takie jak obsługa klienta, zasoby ludzkie, zgodność czy informatyka, gdzie poszukuje się specjalistycznych narzędzi przynoszących wymierne oszczędności oraz poprawę jakości usług;
- 3/ sektor publiczny, w tym obszary bezpieczeństwa i obronności, gdzie kluczowe są długoterminowe umowy, wysokie wymagania w zakresie stabilności i zgodności oraz możliwość szybkiego skalowania rozwiązań.

Dla każdej grupy Emitent zdefiniował odrębne ścieżki sprzedażowe i wdrożeniowe, wykorzystujące referencje, projekty pilotażowe oraz standardowe pakiety uruchomieniowe, skracające czas od decyzji do osiągnięcia wartości dla odbiorcy.

W ramach swojego portfela projektów, Emitent planuje wdrażanie i rozwijanie projektów o potwierdzonej użyteczności, w tym rozwiązań do automatyzacji zamówień i rozliczeń w obszarze benefitów żywieniowych, narzędzi wspierających obsługę klienta z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz platform do tworzenia realistycznych awatarów wideo z myślą o zastosowaniach szkoleniowych, komunikacyjnych i marketingowych. Każdy projekt jest wdrażany z poszanowaniem standardów bezpieczeństwa i zgodności, a także z wyraźnie określoną propozycją wartości dla klientów. Poszczególne projekty są wspierane przez centralne kompetencje Emitenta w zakresie inżynierii AI, analizy danych, zarządzania produktem i bezpieczeństwa informacji, a także wspólne funkcje sprzedażowe, prawne i finansowe, co pozwala łączyć autonomię projektów z jednolitymi standardami jakości.

Przyjęty model portfelowy ma na celu rozłożenie ryzyka związanego z działalnością podmiotów takich jak Emitent, na różne sektory oraz etapy rozwoju, wzmocnienie odporności na wahania koniunkturalne, a także przyspieszenie innowacji poprzez transfer wiedzy oraz najlepszych praktyk. Spójny nadzór nad rozwojem, wdrożeniami i utrzymaniem rozwiązań, pozwala zachować kontrolę nad kosztami i jakością, a jednocześnie szybciej reagować na potrzeby rynku, wymagania klientów instytucjonalnych oraz zmiany otoczenia regulacyjnego. W efekcie portfel projektów Emitenta powinien generować efekt skali i zapewniać przewagę konkurencyjną w stopniu większym niż suma niezależnie rozwijanych inicjatyw, tworząc trwałe podstawy wzrostu wartości Emitenta.

1.4.2. Projekty realizowane przez Emitenta

1.4.2.1. Posiłek Plus



Posiłek Plus to nowoczesna platforma B2B do zamawiania posiłków pracowniczych, dedykowana dla firm, łącząca zamawianie posiłków pracowniczych z rozliczaniem dofinansowania i pełną organizacją dostaw w miejscu pracy. Projekt odpowiada na potrzeby pracodawców w obszarze świadczeń pracowniczych oraz ergonomii pracy, upraszczając logistykę wyżywienia zespołów, podnosząc wygodę użytkowników i zapewniając przejrzystość kosztową oraz raportową. Kluczowym elementem rozwiązania jest intuicyjna aplikacja i panel administracyjny, które umożliwiają samodzielne zamawianie posiłków przez pracowników, a po stronie pracodawcy automatyczne rozliczanie dopłat, kontrolę budżetów i bieżący wgląd w wykorzystane świadczenia. System uwzględnia zróżnicowane modele dofinansowania i limity na pracownika, obliczając w czasie rzeczywistym część finansowaną przez firmę oraz dopłatę pracownika, z uwzględnieniem zasad rozliczeń wynikających z przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych.

Działalność platformy Posiłek Plus obejmuje organizację dostaw na terenie całej Polski, z elastycznym harmonogramem i formami odbioru, w tym dedykowanymi punktami dystrybucji lub urządzeniami samoobsługowymi, co ogranicza kolejki i przestoje. Platforma integruje się z kalendarzem zamówień i oknami dostaw, a dzięki funkcjom powiadomień i przypomnień minimalizuje liczbę nieodebranych posiłków. Część żywieniowa oferty opiera się na szerokim, rotującym menu z wariantami dopasowanymi do preferencji i ograniczeń dietetycznych użytkowników, z czytelną prezentacją składników i wartości odżywczych. Dla pracodawcy przewidziano zestaw wskaźników i raportów operacyjno-finansowych, w tym bieżące zestawienia wykorzystania budżetów, frekwencji i pór zamówień, co ułatwia planowanie logistyki i optymalizację kosztów.

Warstwa technologiczna projektu wspiera automatyzację kluczowych procesów: dobór jadłospisów do preferencji i historii zamówień, bilansowanie podaży i popytu oraz prognozowanie zapotrzebowania w poszczególnych lokalizacjach. Dzięki temu możliwe jest redukcja marnowania żywności oraz ograniczanie ryzyka niedostarczenia posiłków. Architektura platformy została zaprojektowana z naciskiem na bezpieczeństwo informacji, w tym separację danych, kontrolę dostępu i rejestrowanie zdarzeń, co jest istotne przy przetwarzaniu danych osobowych i rozliczeń finansowych. Projekt zakłada zgodność z krajowymi i unijnymi wymogami prawnymi w obszarze ochrony danych oraz przejrzystości rozliczeń, a także możliwość dostosowania polityk przechowywania danych do wymagań poszczególnych klientów instytucjonalnych.

Model przychodowy opiera się na rozliczeniach zależnych od skali wykorzystania, z możliwością świadczenia usług wdrożeniowych i integracyjnych. Projekt jest skalowalny geograficznie i organizacyjnie: umożliwia szybkie uruchamianie kolejnych lokalizacji i punktów odbioru, zarządzanie uprawnieniami oraz różnicowanie polityk dofinansowania pomiędzy jednostkami organizacyjnymi. W praktyce ułatwia to wdrażanie świadczenia żywieniowego w całej organizacji, przy zachowaniu kontroli budżetowej i jakościowej.

Wartość dla pracodawcy obejmuje odciążenie działów administracji i HR od logistyki zamówień, ujednoczenie zasad rozliczeń, ograniczenie przestoju w pracy oraz poprawę dobrostanu zespołów, co przekłada się na produktywność i retencję pracowników. Z perspektywy użytkownika końcowego najważniejsze są wygoda i przewidywalność: szybkie zamawianie, przejrzysta cena po dopłacie, pewność odbioru i powtarzalna jakość. W strategii rozwoju przewidziano rozszerzenia funkcjonalne, takie jak programy lojalnościowe oraz dalszą automatyzację procesu rozliczeń i raportowania, co ma wzmocnić przewagę konkurencyjną i skalowalność projektu. Całość stanowi spójny ekosystem technologiczno operacyjny, który upraszcza świadczenie posiłków pracowniczych i porządkuje ich finansowanie, tworząc jednocześnie trwałą wartość dla pracodawców i pracowników.

Obecnie platforma Posiłek Plus wykorzystuje sztuczną inteligencję do automatycznego generowania opisów, zdjęć, wyliczania kaloryczności, rozpoznawania składu oraz oznaczania alergenów posiłków. System sprawdza, czy w bazie nie ma duplikatów dań, kontroluje kompletność informacji (np. obecność wartości odżywczych przy każdym daniu) oraz umożliwia obsługę czatu z użytkownikami w czasie rzeczywistym. Dzięki temu pracodawcy i pracownicy mają zawsze pełny, rzetelny i aktualny opis każdego posiłku, a obsługa klienta jest szybka i zautomatyzowana.

Wdrożenie kolejnych elementów sztucznej inteligencji w ramach platformy ma obejmować modele prognozujące popyt, które łącząc będą historię zamówień z sezonowością, pogodą, kalendarzem świąt i specyfiką zmian roboczych, aby precyzyjnie określać zapotrzebowanie dla każdej lokalizacji i okna dostawy. Takie prognozy stabilizują produkcję, ograniczają nadwyżki oraz zapobiegają brakom, poprawiając punktualność i obniżając koszty operacyjne.

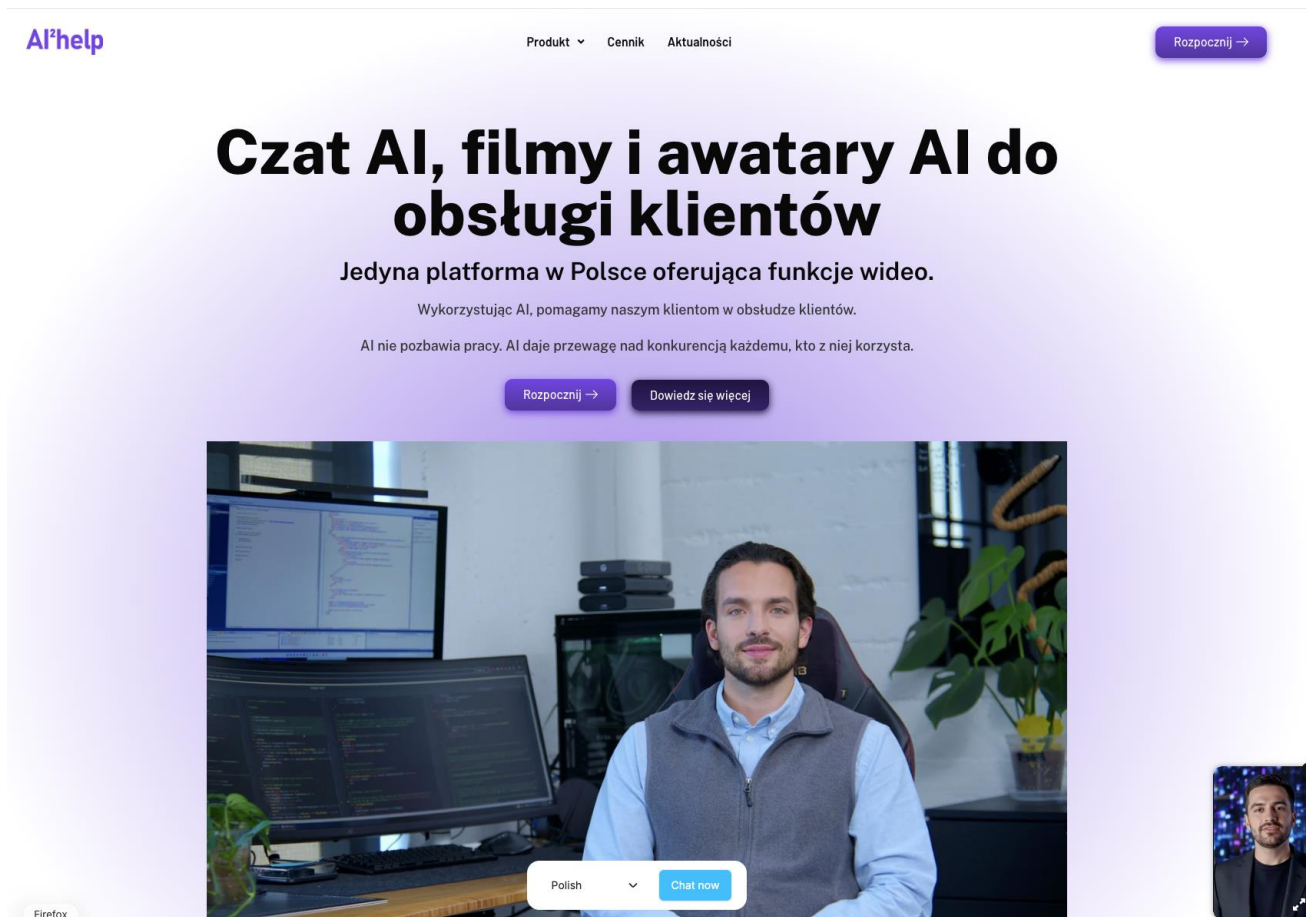
Równolegle warstwa personalizacji może podnosić konwersję i średnią wartość zamówienia, wykorzystując preferencje użytkowników, ograniczenia dietetyczne oraz historię wyborów, do dynamicznego układania menu i rekomendacji. System dobiera propozycje posiłków uwzględniając również bieżącą dostępność składników i czasu przygotowania, co skraca kolejki, a jednocześnie utrzymuje różnorodność.

Mechanizmy redukcji marnowania żywności korzystają z algorytmów wykrywających potencjalne nadwyżki i kierujących je do promocji w ostatniej chwili lub do elastycznych receptur zamiennych, a ciągłe uczenie na podstawie zwrotów i nieodebranych posiłków pozwala systematycznie korygować politykę zamówień i prognozy. Logistyka dostaw korzysta z wyznaczania tras z uwzględnieniem okien czasowych, pojemności, ograniczeń dojazdu i ruchu drogowego, a dynamiczne przeplanowanie reaguje na opóźnienia i zmiany w czasie rzeczywistym, co obniża puste przebiegi, poprawia punktualność i zmniejsza koszty floty.

1.4.2.2. Projekt AI2help

AI2help (www.AI2help.pl) to platforma wspierająca obsługę klienta oraz działania operacyjne przedsiębiorstw z wykorzystaniem rozwiązań sztucznej inteligencji.

Celem działania platformy AI2help jest wsparcie obsługi klienta w oparciu o wyjątkowe na tę chwilę - na rynku polskim - funkcjonalności, takie jak czat AI, filmy wideo i awatary AI. Czat AI oferuje skrócenie czasu odpowiedzi, podniesienie jakości udzielanych informacji i odciążenie pracowników firm od powtarzalnych i monottonnych czynności, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej kontroli nad bazą wiedzy danej firmy bez typowych dla AI halucynacji i przy zachowaniu zgodności z wymaganiami prawnymi. Pozwala to na sprawne i optymalne zarządzanie kontaktem z klientami. System integruje się z istniejącymi kanałami komunikacji, takimi jak czat na stronie internetowej, poczta elektroniczna czy formularze kontaktowe, a także z wewnętrznymi bazami wiedzy i systemami dziedzinowymi, aby udzielać odpowiedzi opartych na aktualnych i zweryfikowanych informacjach, pochodzących z danej organizacji. Architektura rozwiązania pozwala przygotowywać zestawy treści źródłowych i reguł, które determinują zakres uprawnień oraz styl komunikacji, dzięki czemu odpowiedzi są spójne z polityką firmy i standardami jakości.



Funkcja filmów wideo daje możliwość umieszczenia różnych filmów na każdej podstronie serwisu internetowego, co jest szczególnie istotne dla sklepów internetowych, chcących w atrakcyjny sposób zaprezentować poszczególne produkty ze swojej oferty, w zindywidualizowany dla każdego produktu sposób.

Awatary do obsługi wideo mogą prowadzić konwersację z osobą odwiedzającą stronę www w czasie rzeczywistym, w dowolnym języku i w oparciu o bazę wiedzy opracowaną wspólnie z klientem. Ważnym atutem rozwiązania jest brak halucynacji AI a informacje uzyskane od awatara są w pełni wiarygodne.

Rdzeniem platformy AI2help są moduły przetwarzania języka naturalnego (LLM) i zarządzania wiedzą, które umożliwiają prowadzenie dialogu, rozumienie intencji użytkownika, dopytywanie o brakujące informacje oraz proponowanie kolejnych kroków postępowania.

Obecnie system wykorzystuje m.in. chatGPT (openAI), Llama (Meta) i Mistral. System może realizować zadania „od końca do końca”, takie jak nadanie zgłoszenia, wysłanie zgłoszenia do człowieka, weryfikacja statusu sprawy, czy wygenerowanie podsumowania rozmowy z przypisaniem numeru referencyjnego. W obszarach wymagających szczególnej staranności platforma zapewnia mechanizmy autoryzacji, ścieżki akceptacji i wyłączenia decyzyjne, aby utrzymać nadzór człowieka nad rozstrzygnięciami istotnymi dla klienta lub zgodnością. Rozwiązanie wspiera zarządzanie wieloma językami, co umożliwia obsługę międzynarodowych rynków i klientów z różnych regionów, przy zachowaniu jednolitych standardów odpowiedzi i identyfikacji marki.

Warstwa analityczna AI2help udostępnia raporty o skuteczności, wskaźniki czasu pierwszej reakcji i czasu rozwiązania sprawy, rozpoznawanie intencji, identyfikację tematów powracających oraz analizowanie poziomu satysfakcji użytkowników. Zgromadzone dane pomagają identyfikować luki w bazie wiedzy, planować priorytety uzupełnień treści oraz optymalizować procesy wewnętrzne, na przykład przez zmianę formularzy, instrukcji czy harmonogramów pracy. W połączeniu z modułami automatyzacji możliwe jest ograniczenie liczby zgłoszeń kierowanych do zespołów pierwszej linii, co przekłada się na niższe koszty operacyjne i możliwość przesunięcia pracowników do zadań wymagających kwalifikacji. W przypadku tematów złożonych lub objętych szczególną odpowiedzialnością, jak reklamacje czy rozliczenia, system kieruje sprawy do kompetentnych osób, dołączając kontekst rozmowy i propozycję odpowiedzi, aby skrócić czas opracowania ostatecznego stanowiska firmy.

Projekt kładzie nacisk na ochronę informacji i zgodność z regulacjami. Przewidziano separację danych pomiędzy klientami, kontrolę dostępu na poziomie ról, rejestrowanie zdarzeń oraz polityki retencji treści konwersacyjnych. Dodatkowe środki obejmują mechanizmy filtrowania danych wrażliwych, czarne listy słów i maskowanie wybranych fragmentów w treściach wejściowych i wyjściowych, tak aby ograniczyć przypadkowe ujawnienia informacji. Proces wdrożenia obejmuje analizę potrzeb, przygotowanie bazy wiedzy i reguł, konfigurację scenariuszy rozmów oraz szkolenie zespołów odpowiedzialnych za nadzór i utrzymanie jakości odpowiedzi. Po uruchomieniu platforma jest regularnie udoskonalana na podstawie danych pozyskiwanych w toku jej użytkowania, z naciskiem na dokładność odpowiedzi, logiczne ścieżki rozmowy i zwiększanie odsetka spraw rozwiązywanych bez udziału człowieka.

Model biznesowy sprzedaży usług AI2help nie jest typowym modelem SaaS¹ w którym klienci wykupują usługę w modelu subskrypcyjnym i muszą sami nauczyć się obsługi systemu, aby go wdrożyć i potem na bieżąco obsługiwać: usługa tego typu (tj. SaaS) ma popularny po angielsku skrót DIY (Do It Yourself - Zrób To Sam). Dla odróżnienia, Emitent, w ramach projektu AI2help, oferuje usługę w modelu DFY (Done For You - Zrobione Dla Ciebie), która polega na pełnej obsłudze klienta – od analizy jego potrzeb, poprzez wdrożenie i konfigurację systemu, aż po bieżące utrzymanie systemu, jedynie z niezbędnym (minimalnym) zaangażowaniem klienta w te procesy. Emitent zakłada, iż model taki powinien sprawdzić się w ofercie dla tych podmiotów, które cenią sobie "święty spokój", podczas gdy SaaS (DIY) umożliwi łatwiejsze uzyskanie skali, ale wymaga przy tym nakładów na edukację po stronie użytkownika.

¹ SaaS (ang. Software as a Service, pol. Oprogramowanie jako usługa) to model dystrybucji oprogramowania w chmurze, w którym aplikacje są hostowane przez zewnętrznego dostawcę i udostępniane użytkownikom przez Internet, zazwyczaj za pośrednictwem przeglądarki internetowej.

Ważnym elementem przyjętego modelu jest fakt, iż model DFY buduje lojalność klienta, podczas gdy model DIY potrafi doprowadzić do utraty klienta po kilku okresach subskrypcyjnych, gdyż zamiast na skupieni się na rozwoju własnej firmy, klient zmuszony jest do zarządzania obcym narzędziem.

SaaS (DIY) jako usługa oferowana klientom pozwala wprowadzić na masową adaptację, ale jednocześnie wymaga od oferenta bardzo dużych budżetów na reklamę, podczas gdy DFY generuje wyższy ARPU², maksymalizuje wpływy ze sprzedaży oraz uzależnia klienta od dostawcy - uniemożliwiając jego łatwą zmianę - co jest korzystne dla usługodawcy.

Kluczowe różnice między DFY a DIY

Aspekt	DFY (Done For You)	DIY (Do It Yourself)
Zaangażowanie klienta	Minimalne	Pełne
Przychody	Opłata za wdrożenie + subskrypcja	Jedynie subskrypcja
Czas uruchomienia	Szybki (kilka dni, gotowy efekt)	Długi (tygodnie nauki i błędów)
Jakość rezultatu	Profesjonalna (ekspercka optymalizacja)	Zależna od umiejętności klienta
Ryzyko wdrożeniowe	Brak błędów, gwarancja efektu	Występowanie błędów przy samodzielnym wdrożeniu.

Model sprzedażowy AI2help oparty jest na usługach wdrożeniowych oraz miesięcznych opłatach subskrypcyjnych. Wdrożenie AI2help jest zawsze spersonalizowane, w oparciu o analizę potrzeb klienta, w wyniku której następuje stworzenie koncepcji, konfiguracja, integracja i optymalizacja AI2help w ramach działających u klienta procesów biznesowych. Dzięki takiemu modelowi możemy uzyskać zdecydowanie wyższe marże, gdyż oferujemy wysokie kompetencje związane z wykorzystaniem systemu, a nie tylko „suche” narzędzie SaaS, które wymaga nauki jego działania, wdrożenia i obsługi. W modelu wdrożeniowym projektów takich jak AI2help unika się zatem standaryzacji SaaS, oferując skalowanie implementacji AI w różnych sektorach, ze wspólną bazą technologiczną uczenia maszynowego i modeli LLM.

Poza wdrożeniem model rozliczeń z klientem obejmuje także opłatę subskrypcyjną za dostęp do platformy i panelu administracyjnego z elementem zależnym od skali wykorzystania, który odzwierciedla liczbę obsługiwanych spraw, aktywnych kanałów komunikacji i użytych funkcji dodatkowych.

Dla większych organizacji oferowane są usługi wdrożeniowe i integracyjne, obejmujące dostosowanie modułów do specyficznych systemów już działających w danej organizacji, jak również wymagań bezpieczeństwa.

Wdrożenie AI2Help, jako warstwy inteligentnej, nadrzędnej nad istniejącymi kanałami kontaktu, pozwala przejąć powtarzalne zapytania i natychmiastowo udzielać odpowiedzi opartych na zweryfikowanej wiedzy firmowej, co skraca czas pierwszej reakcji i odciąża zespoły. Moduły rozumienia języka naturalnego identyfikują intencję i kontekst, dopytują o brakujące dane oraz prowadzą użytkownika ścieżkami dialogu dopasowanymi do polityk i standardów komunikacji, a w razie złożonych zagadnień przygotowują kompletne

² ARPU oznacza Average Revenue Per User, czyli średni przychód generowany na jednego użytkownika (lub klienta) w określonym okresie: miesięcznie lub rocznie. Oblicza się go dzieląc całkowity przychód przez liczbę aktywnych użytkowników.

podsumowanie i kierują sprawę do właściwego specjalisty. Po połączeniu z bazą wiedzy, dokumentacją i systemami dziedzinowymi (np. zamówienia, umowy, statusy usług) platforma dostarcza odpowiedzi nie tylko na podstawie ogólnych informacji, ale także danych klienta, co podnosi trafność i ogranicza konieczność eskalacji. Wielojęzyczne przetwarzanie i tłumaczenie w czasie zbliżonym do rzeczywistego umożliwia obsługę klientów z różnych rynków przy zachowaniu jednolitego stylu i jakości. Analiza nastroju i priorytetyzacja spraw pozwalają wyżej ustawić zgłoszenia z negatywnymi emocjami lub ryzykiem odejścia, a jednocześnie obniżyć liczbę interwencji w sprawach neutralnych i informacyjnych. Automatyczne podsumowania rozmów, klasyfikacja i tagowanie zgłoszeń porządkują pracę zespołów i poprawiają kompletność danych, dzięki czemu zarządzający uzyskują przejrzyste raporty o przyczynach kontaktów, skuteczności odpowiedzi i obciążeniu kanałów. Moduły predykcyjne prognozują szczyty ruchu, wskazują braki w bazie wiedzy i sugerują artykuły do utworzenia lub uzupełnienia, co systematycznie zwiększa odsetek spraw domykanych bez udziału człowieka. Warstwa głosowa (rozpoznawanie i synteza mowy) umożliwia obsługę infolinii, wstępną weryfikację klienta i prowadzenie po scenariuszach IVR, a automatyczne transkrypcje oraz weryfikacja zgodności rozmowy ze skryptyem ułatwiają kontrolę jakości i szkolenia. Integracja z procesami wewnętrznymi (np. zwroty, reklamacje, rezerwacje, reset hasła, umawianie wizyt) pozwala zamykać proste sprawy "od początku do końca" bez udziału pracownika, z zachowaniem reguł autoryzacji i pełną rejestracją zdarzeń. Architektura rozwiązania powinna wspierać cykl życia modeli (wersjonowanie, monitoring jakości, wykrywanie degradacji i szybkie wycofanie zmian), a także ochronę informacji (separacja danych, kontrola dostępu, rejestrowanie i retencja), aby spełnić wymogi klientów instytucjonalnych oraz regulacyjne. Rekomendowane jest wdrożenie etapowe: pilotaż na wybranym kanale i zakresie tematów z miernikami (czas do pierwszej odpowiedzi, odsetek spraw rozwiązanych przy pierwszym kontakcie, redukcja eskalacji, satysfakcja klientów), następnie rozszerzanie na kolejne kanały, języki i procesy, równoległe z doskonaleniem bazy wiedzy. Tak zaprojektowane zastosowanie AI w AI2Help przekłada się na krótsze czasy reakcji, wyższą jakość i spójność odpowiedzi, mniejsze obciążenie zespołów oraz lepszą przewidywalność kosztów obsługi, co wzmacnia konkurencyjność i skalowalność projektu.

Przewaga modelu wdrożeniowego AI2help nad typowym SaaS

Aspekt	Wdrożenia AI2help	Wdrożenie SaaS
Dostosowanie	Wysokie, indywidualne pod każdego klienta	Niskie, szablonowe
Integracja	Pełna z systemami klienta	Ograniczona API
Koszt	Opłaty za projekt/wdrożenie	Subskrypcja miesięczna
Wsparcie	Dedykowane, on-site	Standardowe tickety

W ramach AI2help Emitent oferuje także kompleksowy pakiet usług realizacji filmów i tworzenia awatarów do komunikacji marketingowej, sprzedażowej i szkoleniowej w firmach. Emitent oferuje tworzenie koncepcji filmów w oparciu o narzędzia AI, przygotowanie scenariuszy oraz dostosowanie przekazu do konkretnej grupy docelowej. Emitenta oferuje również dobór i konfigurację awatarów - zarówno gotowych postaci z bibliotek, jak i spersonalizowanych awatarów tworzonych na bazie konkretnych osób, takich jak zarząd czy eksperci marki lub twórcy z YouTube. Ustawiamy głosy, języki, gesty i mimikę tak, aby awatar spójnie reprezentował markę klienta.

Ważnym elementem oferty jest lokalizacja i dubbing wideo na różne rynki. Emitent wykorzystuje AI do tłumaczenia i dubbingu materiałów na ponad 175 języków z zachowaniem synchronizacji ruchu warg, co pozwala przenosić treści między rynkami bez ponownego nagrywania.

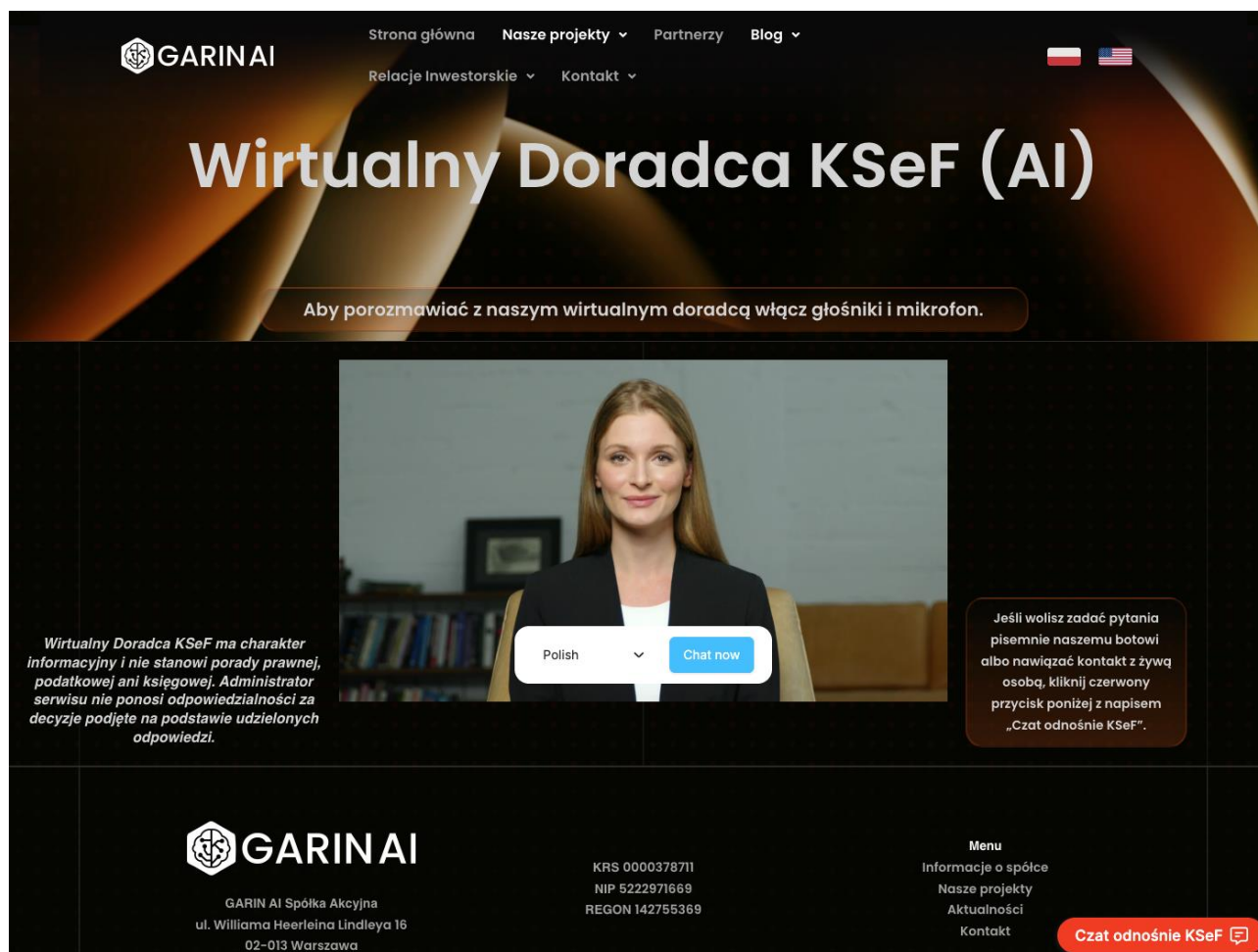
W ramach AI2help Emitent integruje wideo i awatary ze stronami internetowymi, systemami szkoleniowymi, HR oraz z własnym pakietem 3 w 1: wideo, chat AI i FAQ. W zaawansowanych wdrożeniach Emitent łączy API narzędzi do generowania wideo z systemami CRM czy automatyzacjami marketingowymi, umożliwiając automatyczne tworzenie personalizowanych filmów.

Oferta Emitenta obejmuje też projektowanie Księgi Marki (ang. brand book): szablony zawierające logo, kolory i czcionki zgodne z księgą znaku, dzięki czemu różne działy z danej organizacji mogą produkować spójne materiały bez angażowania za każdym razem działu kreatywnego.

Emitent wspiera również klientów w obszarze zgodności z GDPR, AI Act i etycznego wykorzystania awatarów. W oparciu o dłuższe materiały Emitent jest ponadto w stanie tworzyć rolki na TikToka czy YouTube - wszystko z maksymalnym wykorzystaniem produktów AI, które GARIN AI oferuje także w ramach partnerstw afiliacyjnych, zawartych przez Emitenta.

1.4.2.3. Wirtualny Doradca KSeF (AI) (KSeF.GARINAI.pl/DoradcaKSeF/

Projekt Wirtualny Doradca KSeF (<https://ksef.garinai.pl/>), wykorzystuje AI, które w formie realistycznego awatara głosowego oraz czatu tekstowego odpowiada na pytania przedsiębiorców i księgowych dotyczące Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF). Głównym celem projektu jest uzyskiwanie przychodów z oferowania klientom możliwości odciążenia biur rachunkowych, działów finansowych oraz infolinii, poprzez automatyzację odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania o obowiązki, terminy i procesy związane z KSeF. Użytkownik może prowadzić konwersację głosową (po włączeniu mikrofonu i głośników) lub wybrać tryb pisemny używając dedykowanego czatu tekstowego.



Awatar opiera się na zestawie modeli AI, wyspecjalizowanych w analizie przepisów i komunikatów Ministerstwa Finansów, oraz praktycznych scenariuszach wdrożenia KSeF w firmach. Jego wiedza obejmuje, między innymi, zasady wystawiania i odbierania e-faktur, integrację systemów finansowo-księgowych z KSeF, uprawnienia użytkowników oraz podstawowe konsekwencje błędów i nieprawidłowości.

System został zaprojektowany tak, by prowadzić dialog w prostym języku, doprecyzowywać pytania użytkownika i podpowiadać kolejne kroki, na przykład, jakie dane są potrzebne do poprawnego wystawienia faktury w KSeF lub gdzie szukać odpowiednich konfiguracji w systemach ERP.

Jednocześnie narzędzie ma wyraźnie podkreślony charakter informacyjny: nie zastępuje ono doradztwa podatkowego, prawnego czy księgowego, a operator serwisu nie ponosi odpowiedzialności za decyzje biznesowe podjęte wyłącznie w oparciu o udzielone odpowiedzi. W praktyce oznacza to, że awatar sprawdza się jako pierwszy poziom wsparcia – szybko porządkuje informacje, objaśnia podstawy i wskazuje typowe rozwiązania, ale w złożonych lub spornych sytuacjach użytkownik powinien skonsultować się z doradcą lub księgowym. Dzięki integracji z ekosystemem Emitenta, projekt może być w przyszłości wzbogacany o kolejne obszary wiedzy, dodatkowe języki oraz obsługę nowych procesów, powiązanych z cyfryzacją rozliczeń i raportowaniem elektronicznym w Polsce.

1.4.2.4. Automatyzacje - agenty AI

Emitent oferuje także komplet automatyzacji (agentów AI) wspierających działalność firm i optymalizujących czas (<https://garinai.pl/agenty-ai/>). Część automatyzacji jest skierowana do spółek publicznych.

Grupa 1 - Komunikacja, treści i pozyskiwanie klientów

1/ Biuletyn informacyjny i komunikacja B2B.

Automatyzacja pomaga w regularnym przekazywaniu kluczowych informacji (wyniki, strategia, nowe projekty) do wybranych grup na LinkedIn - m.in. analityków, inwestorów czy dziennikarzy. Automatyzuje wysyłkę, śledzi reakcje odbiorców i współpracuje z systemem CRM, dzięki czemu zespół nie traci czasu na ręczne kampanie.

2/ Artykuły blogowe i media społecznościowe

Automatyzacja zajmuje się przygotowaniem artykułów na blog korporacyjny oraz wpisów do mediów społecznościowych (LinkedIn, X, Facebook) w ustalonym rytmie. Korzysta z danych finansowych, komunikatów prasowych i trendów branżowych, trzyma się stylu marki i dobiera formę tekstu do kanału – od dłuższych tekstów po krótkie wpisy.

3/ Pozyskiwanie potencjalnych klientów

Automatyzacja wyszukuje osoby, które warto zaprosić do kontaktu, biorąc pod uwagę branżę, stanowisko, rolę w organizacji i aktywność w mediach społecznościowych. Na tej podstawie przygotowuje spersonalizowane wiadomości i wysyła je razem z materiałami, które mają otworzyć rozmowę handlową.

Grupa 2 - Analityka, Relacje Inwestorskie i wiedza o spółce

1/ Prezentacje wyników dla spółek z GPW

Agent pomaga przygotować prezentacje kwartalne i roczne na podstawie danych finansowych spółki. Tworzy wykresy, porównania okresów oraz propozycje komentarzy zarządu, a slajdy dostosowuje do identyfikacji wizualnej firmy, co skraca czas pracy zespołu Relacji Inwestorskich.

2/ Analiza porównawcza konkurencji

Automatyzacja zbiera publicznie dostępne raporty spółek z GPW, które można uznać za konkurencyjne. Porównuje ich wyniki, marże, tempo wzrostu i wyceny, a następnie tworzy z tego raporty dla zarządu i działu relacji inwestorskich.

- 3/ Pytania i odpowiedzi oraz baza wiedzy dla analityków
Automatyzacja prowadzi bazę wiedzy o spółce – od danych historycznych po prognozy i ważne wydarzenia. Na tej podstawie może odpowiadać na najczęstsze pytania analityków i inwestorów, przygotowywać zestawienia pytań i odpowiedzi oraz kompendia wiedzy, a także pokazywać, jakie tematy najczęściej wracają w pytaniach.

Grupa 3 – Monitoring, raporty i zgodność z przepisami

- 1/ Monitoring nastrojów rynkowych
Automatyzacja śledzi wzmianki o spółce w mediach finansowych, serwisach społecznościowych i na forach inwestorskich. Analizuje ich wydźwięk, wychwytuje potencjalne fałszywe informacje i sygnalizuje treści, które mogą wymagać szybkiej reakcji ze strony spółki.
- 2/ Raporty bieżące dla spółek z GPW
Automatyzacja wspiera proces publikacji raportów bieżących – korzysta z integracji z systemami ESPI/EBI, przygotowuje krótkie podsumowania na stronę i blog oraz treści do mediów społecznościowych. Pomaga też pilnować aktualności takich sekcji, jak informacje o Walnych Zgromadzeniach.
- 3/ Weryfikacja zgodności z regulacjami
Automatyzacja sprawdza, czy komunikaty, raporty i materiały dla inwestorów są zgodne z wymaganiami MAR, ustawy o ofercie publicznej i wytycznymi GPW. Wskazuje brakujące elementy, zwraca uwagę na informacje wrażliwe i zapisuje historię weryfikacji, co może być przydatne przy kontroli lub audycie.

Emitent prowadzi działania celem stałego zwiększania listy oferowanych agentów.

1.4.2.5. Partnerzy afiliacyjni (<https://garinai.pl/agenty-ai/>)

Emitent nawiązuje i utrzymuje współpracę afiliacyjną z wybranymi dostawcami oprogramowania i usług technologicznych wykorzystujących AI. Współpraca ta ma charakter komercyjny, a partnerzy docelowo mają generować dla Emitenta od 20 do 50 proc. wartości usługi w przypadku pozyskania klienta dla naszego partnera, jednak proces ten będzie rozłożony w czasie.

Partnerzy zlokalizowani są w Europie oraz USA i razem tworzą potężny zestaw narzędzi do zwiększenia produktywności i oszczędzania czasu w codziennej pracy w firmie, marketingu, sprzedaży i zarządzaniu projektami. Każde narzędzie automatyzuje inny obszar biznesu i wspiera kompleksowość oferty Emitenta.

Wybór partnerów dokonywany jest na podstawie następujących kryteriów:

- dostępność najnowszych technologii opartych na sztucznej inteligencji;
- praktyczne zastosowanie rozwiązań w rzeczywistych procesach biznesowych;
- niezawodność, bezpieczeństwo i zgodność z normami rynkowymi;
- możliwość integracji z istniejącymi systemami informatycznymi;
- rzetelność i reputacja dostawcy.

W ramach współpracy Emitent udostępnia linki referencyjne prowadzące do stron dostawców. Linki te zawierają parametry pozwalające na identyfikację źródła rekomendacji czyli strony internetowej Emitenta. W przypadku zakupu usługi poprzez udostępniony link, Emitent otrzymuje prowizję określoną w umowie partnerskiej. Udostępnianie linków nie wpływa na ceny końcowe usług dla klientów oraz nie stanowi warunku koniecznego do skorzystania z danej usługi. Klienci mogą w dowolnym momencie uzyskać dostęp do usług partnerskich poprzez bezpośrednią witrynę dostawcy, jak również zrezygnować z usługi, a płatność zazwyczaj jest rozliczana miesięcznie.

lp	Partner	Opis
1	Noota.io	Zaawansowane narzędzie do automatycznego nagrywania, transkrypcji i analizy spotkań online. Działa w czasie rzeczywistym, rozpoznaje mówców, generuje transkrypcje i automatycznie wyciąga wnioski, zadania oraz podsumowania.
2	Gamma	Narzędzie do tworzenia interaktywnych prezentacji, dokumentów i stron internetowych za pomocą AI. Umożliwia szybkie generowanie nowoczesnych slajdów bez potrzeby PowerPoint czy Canva.
3	Synthesia.io	Platforma do generowania profesjonalnych filmów na podstawie tekstu bez kamery i mikrofonu. Korzysta z realistycznych awatarów AI i syntezy mowy do tworzenia materiałów szkoleniowych, produktowych i marketingowych.
4	Jibble.io	Kompleksowe narzędzie do ewidencji czasu pracy i monitorowania obecności pracowników. Oferuje „odbijanie się” z aplikacji mobilnej, przeglądarki lub kiosku, nadające się do biur, firm terenowych i produkcyjnych.
5	Make.com	Narzędzie do automatyzacji łączące aplikacje i usługi w intuicyjnych przepływach bez programowania. Umożliwia budowanie złożonych procesów metodą „przeciągnij i upuść”.
6	AI Studios	Platforma do tworzenia filmów wideo z realistycznymi awatarami AI. Pozwala generować treści na podstawie tekstu z dostępem do biblioteki aktorów, głosów i stylów narracji.
7	Synthflow AI	Zaawansowana platforma głosowej automatyzacji kontaktów z klientami oparta na AI. Obsługuje rozmowy telefoniczne i interakcje głosowe bez potrzeby umiejętności programistycznych.

2. Informacje o stanie finansowym Spółki

Metody księgowości i wyceny w roku obrotowym 2025 nie uległy zmianie.
Wybrane dane finansowe Spółki na dzień 31.12.2025 roku.

WYBRANE DANE FINANSOWE w EUR

ROK	w PLN	w PLN	w EUR	w EUR
	2025	2024	2025	2024
Przychody netto ze sprzedaży	242 487,08	0,00	57 370,31	0,00
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	-605 176,40	-160 411,61	-143 179,41	-37 540,75
Zysk (strata) brutto	754 449,00	-205 671,85	178 495,99	-48 132,89
Zysk (strata) netto	512 412,00	-205 671,85	121 232,17	-48 132,89
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-364 823,15	3 770,15	-86 313,94	882,32
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	100 515,00	0,00	23 780,96	0,00
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	333 000,00	0,00	78 784,87	0,00
Przepływy pieniężne netto razem	68 691,85	3 770,15	16 251,89	882,32
Aktywa razem	1 720 181,19	411 569,19	406 979,72	96 318,56
Aktywa obrotowe	1 516 793,85	411 569,19	358 860,07	96 318,56
Należności krótkoterminowe	133 728,72	406 021,45	31 639,04	95 020,23
Inwestycje krótkoterminowe	1 383 065,13	5 547,74	327 221,03	1 298,32
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	869 351,92	320 941,21	205 681,01	75 109,11
Rezerwy na zobowiązania	247 789,29	0,00	58 624,76	0,00
Kapitał własny	603 039,98	90 627,98	142 673,95	21 209,45
Kapitał zakładowy	1 720 000,00	1 720 000,00	406 936,85	402 527,50
Liczba akcji (szt.)	17 200 000	17 200 000	17 200 000	17 200 000
Wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	0,0351	0,0053	0,0083	0,0012
Rozwodniona wartość księgowa na jedną akcję (w zł/EUR)	0,0351	0,0053	0,0083	0,0012
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (w zł/EUR)	0,0298	-0,0120	0,0070	-0,0028
Rozwodniony zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,0298	-0,0120	0,0070	-0,0028

Podstawowe pozycje bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych ze sprawozdania finansowego przeliczono na EURO, według kursów średnich ustalonych przez Narodowy Bank Polski na koniec okresu sprawozdawczego

- na dzień 29 grudnia 2025 kurs wynosił 1 EUR = 4,2267 zł
- na dzień 31 grudnia 2024 kurs wynosił 1 EUR = 4,2730 zł;

3. Informacje o zmianach w sytuacji majątkowej Spółki

3.1. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Emitent nie tworzy Grupy Kapitałowej.

3.2. Informacje o głównych inwestycjach krajowych i zagranicznych

3.2.1. Główne inwestycje zagraniczne GARIN S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły żadne znaczące inwestycje zagraniczne Spółki.

3.3. Główne inwestycje krajowe GARIN S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły żadne znaczące inwestycje krajowe Spółki.

3.4. Pozostałe istotne informacje i zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym

W dniu 3 lutego 2026 r. uchwałą Zarząd zmienił adres siedziby Emitenta na nowy: ul. Nowogrodzka 64/43, 02-014 Warszawa.

W dniu 3 lutego 2026 r. Rada Nadzorcza Emitenta powołała pana Piotra Ciszka w skład Zarządu Emitenta.

W dniu 20 lutego 2026 r. otrzymał od Autoryzowanego Doradcy ABISTEMA Kancelaria Doradca sp. z o.o. informację o złożeniu do Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S. A. wniosku o wprowadzenie 400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C, o wartości nominalnej 10 gr każda, 200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D, o wartości nominalnej 10 gr każda, 2.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 10 gr każda, 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F, o wartości nominalnej 10 gr każda, 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 10 gr każda, 12.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H, do obrotu na rynku NewConnect, prowadzonym jako Alternatywny System Obrotu.

Spółka otrzymała pytania z GPW odnośnie nowej strategii i działalności Spółki, w wyniku czego Zarząd podjął decyzję – zgodnie z sugestią Autoryzowanego Doradcy - o ponownym złożeniu wniosku po przeprowadzeniu rocznego badania oraz uzyskaniu opinii od biegłego.

14 kwietnia 2026 r. odbyło się Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki na którym podjęto uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję akcji na okaziciela serii J w trybie subskrypcji zamkniętej (z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy i wyznaczeniem dnia prawa poboru na dzień 12 maja 2026 r.).

Walne Zgromadzenie Spółki podwyższyło kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie mniejszą niż 0,10 zł (dziesięć groszy) i nie większą niż 860.000,00 zł (osiemset sześćdziesiąt tysięcy złotych 00/100) to jest z kwoty 1.720.000,00 zł (jeden milion siedemset dwadzieścia tysięcy złotych 00/100) do kwoty nie mniejszej niż 1.720.000,10 zł (jeden milion siedemset dwadzieścia tysięcy złotych 10/100) i nie większej niż 2.580.000,00 zł (dwa miliony pięćset osiemdziesiąt tysięcy złotych 00/100).

Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki nastąpi w drodze emisji nie mniej niż 1 i nie więcej niż 8.600.000 (osiem milionów sześćset tysięcy) akcji na okaziciela Serii J o wartości nominalnej 10 gr (dziesięć groszy) każda. cena emisyjna akcji serii J będzie wynosić 0,48 gr (czterdzieści osiem groszy) za każdą poszczególną akcję.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie postanawia, że otwarcie subskrypcji akcji serii J nastąpi w dniu 21 maja 2026 r., a zamknięcie subskrypcji akcji serii J nastąpi w dniu 25 czerwca 2026 r.

4. Informacje o zatrudnieniu i wynagrodzeniach w Spółce

4.1. Stan zatrudnienia

Na dzień sporządzenia raportu Spółka była stroną umów o pracę 3 osób na pełen etat i jednej osoby na ½ etatu. Członkowie organów Spółki działają na podstawie powołania, a pozostali współpracownicy Spółki działają w oparciu o umowy cywilnoprawne.

4.2. Wynagrodzenia członków Zarządu i Rady Nadzorczej

Członkowie Rady Nadzorczej nie pobierali wynagrodzenia.

Członkowie Zarządu – wynagrodzenie w 2025 roku wyniosło 45.058,28 zł

5. Informacje o działalności Spółki

5.1. Wielkość i struktura sprzedaży

A. wielkość sprzedaży za okres od 1 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.

przychody ze sprzedaży: 258 471,37 zł

6. Komentarz do wyników Spółki ujawnionych w sprawozdaniu finansowym za okres od 1 stycznia 2025 r. do 31 grudnia 2025 r.

W pierwszej połowie roku 2025 Spółka nie prowadziła działalności operacyjnej prowadząc proces przeglądu opcji strategicznych. Od sierpnia 2025 roku spółka prowadzi działalność w zakresie usług dostarczania posiłków. Przychody ze sprzedaży tych usług odnotowują duże wzrosty w kolejnych miesiącach roku 2025 i 2026.

W dniu 11/08/2025 Zarząd opublikował nową strategię Spółki kierując ją do koncentracji na budowie portfela projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję (Artificial Intelligence = AI). Więcej o strategii Spółki można przeczytać powyżej w punkcie 1.4 Przedmiot działalności.

7. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki

AI nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i obecnie trudno by było wybrać tylko jedną branżę, na której należałoby się skupić. Doświadczenia rynkowe pokazują, że jedna organizacja może skutecznie zarządzać projektami technologicznymi działającymi w różnych branżach pod warunkiem, że łączy je wspólna technologia bazowa. W wielu przypadkach rolę takiego fundamentu pełnią algorytmy uczenia maszynowego i zaawansowane systemy przetwarzania danych.

Z tego powodu Emitent zamierza rozwijać projekty AI w różnych sektorach gospodarki, a wszystkie projekty łączyć będzie jedna technologia - sztuczna inteligencja - oraz wspólne standardy techniczne i organizacyjne.

Misją Spółki będzie udostępnianie polskim przedsiębiorstwom najnowszych zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji, a celem Spółki będzie stanie się wiodącą polską spółką technologiczną z portfelem projektów AI służących różnym segmentom rynku.

Wizją GARIN AI będzie dążenie do tego, aby stać się wiodącą polską spółką technologiczną z portfelem projektów AI, służących różnym segmentom polskiego rynku. Chcemy być rozpoznawalni jako firma, która skutecznie adaptuje sprawdzone, międzynarodowe modele biznesowe, do polskich realiów, a naszym celem będzie zbudowanie pozycji lidera w dziedzinie wykorzystania sztucznej inteligencji.

Wartość globalnego rynku AI w 2025 r. szacowana jest na 244 mld USD i prognozuje się, że do 2030 r. wzrośnie do ponad 826 mld USD, przy średniorocznym tempie wzrostu (CAGR) na poziomie 27–38%, przy czym przychody branży AI wzrosną 15-krotnie w latach 2022–2027: z 28 mld USD w 2022 r. do 420 mld USD w 2027

r., co oznacza rekordowe tempo wzrostu na poziomie 72% CAGR. Liczby te pokazują, że AI to obecnie jeden z najbardziej dynamicznych i perspektywicznych sektorów globalnej gospodarki.

Zarząd Spółki podkreśla, że w jego ocenie, przyjęcie nowej strategii i zmiana firmy (nazwy) na GARIN AI S.A. oznacza istotną zmianę dla Spółki, i pozwoli Spółce na prowadzenie działalności na wysoce perspektywicznym rynku.

8. Przewidywana sytuacja finansowa

Spółka nie publikowała prognoz na 2025 rok i nie zamierza publikować prognoz na rok 2026.

Zarząd Spółki zakłada, że zostaną pozyskane środki kwocie 860.000 zł w wyniku emisji akcji serii J na podstawie uchwał Zgromadzenia Akcjonariuszy z 14.03.2026 roku. Środki te pozwolą na zapewnienie działalności Emitenta.

9. Informacja o instrumentach finansowych

Nie występują

10. Czynniki ryzyka i zagrożenia

10.1. Wskazanie głównych czynników ryzyka związanych z Emitentem i wprowadzonymi instrumentami finansowymi

Inwestowanie w akcje wiąże się z ryzykiem właściwym dla instrumentów rynku kapitałowego, w tym m.in. z czynnikami ryzyka przedstawionymi poniżej. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji inwestycyjnych dotyczących inwestycji w akcje potencjalni inwestorzy powinni dokładnie przeanalizować czynniki ryzyka przedstawione poniżej i inne informacje zawarte w niniejszym Dokumencie Informacyjnym.

Niniejszy rozdział zawiera informacje na temat czynników powodujących ryzyko dla nabywcy instrumentów finansowych objętych dokumentem informacyjnym, a w szczególności czynników związanych z sytuacją gospodarczą, majątkową i finansową Emitenta. Poniższy spis nie ma charakteru zamkniętego, obejmując najważniejsze czynniki, które według najlepszej wiedzy Emitenta należy uwzględnić przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej.

Opisane poniżej czynniki ryzyka, wraz z pozostałymi czynnikami, które ze względu na znacznie mniejsze prawdopodobieństwo oraz złożoność działalności gospodarczej Emitenta nie zostały opisane w niniejszym Dokumencie Informacyjnym, mogą w skrajnych sytuacjach skutkować niezrealizowaniem założonych przez inwestora celów inwestycyjnych lub nawet utratą części zainwestowanego kapitału.

Kolejność, w jakiej zostały przedstawione poniżej poszczególne czynniki ryzyka, nie jest powiązana z prawdopodobieństwa ziszczenia się lub istotnością danego czynnika ryzyka.

10.2. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim prowadzi działalność Emitent

10.2.1. Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i za granicą

Emitent prowadzi działalność na rynku polskim. Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Oznacza to, że sytuacja i perspektywy Emitenta są pośrednio uzależnione od czynników związanych z ogólną sytuacją makroekonomiczną Polski. Do czynników tych zaliczyć można między innymi (1) politykę gospodarczą

rządów, (2) decyzje podejmowane przez banki centralne, wpływające na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, (3) zmiany w zakresie opodatkowania, (4) dynamikę wzrostu PKB, (5) poziom inflacji, (6) wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, (7) poziom bezrobocia, (8) strukturę dochodów ludności, itd. Nie bez znaczenia jest również sytuacja makroekonomiczna na całym świecie, bowiem globalne tendencje makroekonomiczne wpływają i mogą wpływać w przyszłości na sytuację finansową Emitenta. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub kilku z powyższych czynników, w szczególności pogorszenie stanu gospodarki lub kryzys finansów publicznych, czy też konflikty zbrojne, mogą mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje sytuację makroekonomiczną, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian. Emitent zakłada przy tym konsekwentną dywersyfikację geograficzną działalności tak, aby w miarę możliwości ograniczyć uzależnienie od regionalnych (kontynentalnych) wahań koniunktury.

10.2.2. Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce

Realizacja przez Emitenta celów strategicznych, w tym zrealizowanie zakładanych wyników finansowych, będzie uwarunkowane do pewnego stopnia czynnikami makroekonomicznymi, niezależnymi od działań Emitenta, w tym m.in. polityką rządu i decyzjami podejmowanymi przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej, które wpływają na poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itd. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany w opisanym wyżej obszarze, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian.

10.2.3. Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Istotny wpływ na sytuację Emitenta mogą mieć zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji. Niespójność, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa oraz częste nowelizacje pociągają za sobą poważne ryzyko dla prowadzeniu działalności gospodarczej. Ewentualne zmiany, w szczególności w zakresie prawa autorskiego, prawa prowadzenia działalności gospodarczej, prawa handlowego lub prawa podatkowego, mogą mieć negatywny wpływ na działalność Emitenta. Wejście w życie nowych przepisów może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp. Ponadto specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność przepisów, a także często niska jakość prac legislacyjnych. Powyższe okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Emitenta do występujących zmian.

10.2.4. Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Emitenta do występujących zmian.

10.2.5. Ryzyko wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych

W przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych (losowych), takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta. Wystąpienie takich zdarzeń może również wpłynąć na ograniczenie lub nawet uniemożliwienie prowadzenia działalności Emitenta. W efekcie Emitent może być narażony na zmniejszenie przychodów lub poniesienie dodatkowych kosztów. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Emitenta, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka.

10.2.6. Ryzyko związane z agresywną polityką Federacji Rosyjskiej

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego trwa wojna w Ukrainie, wywołana przez działania Federacji Rosyjskiej. Istnieje ryzyko, że agresywne działania Federacji Rosyjskiej, nie tylko w stosunku do Ukrainy, i ich następstwa (takie jak niepewność gospodarcza i polityczna), będą występowały przez dłuższy okres.

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego Emitent nie odnotowuje istotnego wpływu skutków związanych z wojną w Ukrainie na bieżącą działalność Spółki. W szczególności Emitent nie obawia się z tego powodu istotnego spadku przychodów.

Emitent na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji związanej z agresywnymi działaniami Federacji Rosyjskiej i potencjalny wpływ tych działań na działalność Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego, z uwagi na dynamicznie zmieniające się warunki, nie można przy tym w sposób jednoznaczny określić wpływu agresywnych działań Federacji Rosyjskiej na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

10.2.7. Ryzyko walutowe

Emitent nie jest narażony na ryzyko walutowe z tytułu sprzedaży i zakupów dokonywanych w EUR. Ryzyko, jakie powstaje w wyniku dokonywania przez Spółkę transakcji sprzedaży lub zakupów w walutach innych niż jej waluta wyceny jest niewielkie. Transakcje sprzedaży zawarte przez Spółkę nie są wyrażone w walutach innych niż waluta sprawozdawcza Spółki, nie więcej niż 2% kosztów wyrażonych jest w tejże walucie sprawozdawczej.

10.2.8. Ryzyko stopy procentowej

Narażenie Emitenta na ryzyko rynkowe wywołane zmianami stóp procentowych dotyczy przede wszystkim wyemitowanych przez Emitenta obligacji o stałym oprocentowaniu. Ryzyko to jest częściowo eliminowane poprzez krótkie terminy wykupu obligacji, tj. nie dłuższe niż rok. Daje to możliwość zmiany stóp procentowych dla kolejnych emisji w sytuacji, gdy stopy rynkowe ulegną znacznym zmianom.

10.2.9. Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe związane jest z niewywiązaniem się kontrahentów Spółki ze zobowiązań i zasadniczo ogranicza się do kwot stanowiących wartość bilansową należności. Spółka stosuje zasadę bieżącego monitorowania należności oraz ogranicza to ryzyko poprzez odpowiednio szybkie podejmowanie działań windykacyjnych, albo poprzez uzyskiwanie zabezpieczeń rzeczowych dla swoich wierzytelności.

10.2.10. Ryzyko związane z sytuacją na rynkach finansowych

Istnieje ryzyko pogłębienia lub przedłużenia się kryzysu na rynkach finansowych. Skutkiem tego kryzysu jest ograniczenie możliwości pozyskiwania kapitału na inwestycje, a w efekcie ograniczenie wydatków inwestycyjnych, jak również powstawanie zatorów płatniczych, ograniczenie konsumpcji indywidualnej oraz wzrost kosztu pieniądza. Długotrwałe ograniczenie wydatków inwestycyjnych może mieć negatywny wpływ

na wyniki finansowe Spółki. Jednak pomimo trwającego kryzysu na rynkach finansowych w kolejnych latach Spółka notuje coraz lepsze wyniki finansowe. Celem ograniczenia przedmiotowego ryzyka Spółka podejmuje działania mające zminimalizować wpływ tego czynnika ryzyka. Przede wszystkim są to działania mające na celu pozyskiwanie środków na inwestycje ze źródeł publicznych (zwłaszcza UE).

10.2.11. Ryzyko związane z koniunkturą na rynku giełdowym

Na działalność Emitenta wpływ może mieć koniunktura panująca na rynkach kapitałowych, w tym szczególnie na polskim rynku giełdowym, która jest zmienna i podlega charakterystycznym cyklom hossy-bessa, trwającym zwykle od kilku miesięcy do kilku lat. Długotrwała bessa może powodować rezygnację przedsiębiorców z podejmowania decyzji o rozpoczynaniu ofert prywatnych akcji lub obligacji, a także skłaniać do większej ostrożności przy podejmowaniu decyzji o fuzjach lub przejęciach albo o dokonywaniu inwestycji private equity / venture capital, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

10.3. Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta

10.3.1. Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii działalności

Na dzień sporządzenia niniejszego Dokumentu Informacyjnego Emitent realizuje strategię działalności, opisaną w pkt 8.6. Realizacja strategii zależy m.in. od poprawnej oceny sytuacji i otoczenia rynkowego w jakim działa Emitent, umiejętności dostosowania się do tej sytuacji rynkowej oraz posiadania niezbędnych kompetencji i zasobów finansowych. Nie można wykluczyć, że Emitent nie zrealizuje swoich celów strategicznych lub zrealizuje tylko część tych celów, co może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. Emitent narażony jest na typowe dla każdego przedsiębiorcy ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent na bieżąco monitoruje efekty realizacji swojej strategii, celem wprowadzania ewentualnych korekt do sposobu jej strategii.

10.3.2. Ryzyko konieczności ponoszenia nakładów na rozwój działalności

Celem oferowania klientom usług na możliwie najwyższym poziomie Emitent musi stale rozszerzać zakres świadczonych usług oraz udoskonalać sposób ich świadczenia. Oznacza to między innymi konieczność ponoszenia znaczących nakładów (np. na zatrudnianie nowych pracowników, otwarcie nowego biura - oddziału, szkolenie pracowników, itp.). Nie można wykluczyć, iż niektóre lub nawet wszystkie nakłady ponoszone przez Emitenta nie znajdą odzwierciedlenia w wysokości osiągniętych przychodów. Celem minimalizacji przedmiotowego ryzyka, przed podjęciem każdej decyzji o poniesieniu takich nakładów, Emitent dokonuje możliwie dokładnej analizy rynku i potrzeb klientów.

10.3.3. Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

W działalności Emitenta istotne znaczenie mają kompetencje, doświadczenie oraz know-how członków zespołu, Emitenta. Na dzień sporządzenia niniejszego dokumentu informacyjnego Emitent dysponuje niezbędnym zespołem. Nie można jednak wykluczyć w przyszłości rezygnacji części członków zespołu ze współpracy z Emitentem, co mogłoby wiązać się z ograniczeniem możliwości prowadzenia działalności lub w skrajnym przypadku nawet przerwaniem prowadzenia działalności przez Spółkę, a tym samym wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent stara się oferować atrakcyjne warunki wynagradzania i pracy, konkurencyjne na dynamicznie zmieniającym się rynku.

10.3.4. Ryzyko inwestycyjne

Emitent inwestuje w projekty na bardzo wczesnym etapie rozwoju, które często nie prowadzą jeszcze działalności operacyjnej i nie generują przychodów. Z tego rodzaju działalnością wiąże się szczególnie wysokie ryzyko inwestycyjne premiovane w razie sukcesu inwestycji bardzo wysoką stopą zwrotu. Istnieje ryzyko, że Emitent może jednak nie uzyskać oczekiwanego zwrotu z inwestycji, a nawet utracić całość lub znaczną część zainwestowanych środków. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent bardzo dokładnie analizuje projekty, w które zainwestuje. Emitent zwraca uwagę, iż dzięki dotychczasowym doświadczeniom posiada kompetencje do identyfikowania szczególnie atrakcyjnych i perspektywicznych projektów, a dzięki zbudowanej sieci kontaktów biznesowych posiada dostęp do wielu bardzo atrakcyjnych projektów

10.3.5. Ryzyko konkurencji

Rynek rozwiązań wykorzystujących sztuczną inteligencję (AI) charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencji i dynamicznymi zmianami technologicznymi. Na rynku tym działa wiele podmiotów krajowych i zagranicznych, w tym globalne korporacje technologiczne dysponujące znacznymi zasobami finansowymi, kadrowymi i badawczymi, a także liczne spółki innowacyjne specjalizujące się w określonych segmentach zastosowań AI.

Emitent konkuruje zarówno z dużymi podmiotami o ugruntowanej pozycji i rozpoznawalnych markach, jak i z mniejszymi firmami technologicznymi działającymi w niszowych obszarach sztucznej inteligencji. Część konkurentów może oferować podobne rozwiązania w niższej cenie, posiadać większe możliwości marketingowe lub szybciej wdrażać nowe technologie, co może wpływać na tempo rozwoju oraz rentowność działalności Emitenta.

Ryzyko konkurencji zwiększa również fakt, że rynek AI w Polsce i na świecie rozwija się bardzo szybko, a bariery wejścia dla nowych uczestników są stosunkowo niskie w niektórych segmentach działalności. Dodatkowo, dynamiczny rozwój dużych modeli językowych (LLM) i generatywnej sztucznej inteligencji prowadzi do ciągłej presji innowacyjnej i konieczności inwestowania w rozwój własnych rozwiązań.

Emitent ogranicza ryzyko konkurencji poprzez budowę zróżnicowanego portfela projektów wykorzystujących wspólną platformę technologiczną AI, co umożliwi efektywne wykorzystanie zasobów i skalowalność rozwiązań. Strategia Emitenta zakłada również konsekwentne rozwijanie współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami oraz instytucjami sektora publicznego (MŚP i GOV), a także adaptację sprawdzonych międzynarodowych modeli biznesowych do polskich realiów.

Celem Emitenta jest umacnianie pozycji wiodącej polskiej spółki technologicznej w segmencie AI poprzez rozwój kompetencji, dywersyfikację działalności i utrzymywanie trwałych relacji z klientami i partnerami biznesowymi, co ma przeciwdziałać negatywnym skutkom nasilającej się konkurencji w branży.

10.3.6. Ryzyko związane z pozyskiwaniem współpracowników

W działalności Emitenta kluczowe znaczenie ma kapitał ludzki. Istnieje ryzyko, że Emitent nie będzie w stanie pozyskać we właściwym czasie niezbędnych współpracowników, dysponujących odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami, na racjonalnych z punktu widzenia Emitenta warunkach finansowych. Może to skutkować opóźnieniem w realizacji poszczególnych projektów lub koniecznością zwiększenia nakładów Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent stara się oferować atrakcyjne warunki wynagradzania i pracy, konkurencyjne na dynamicznie zmieniającym się rynku oraz planuje z odpowiednim wyprzedzeniem zapotrzebowanie na pracę w kolejnych okresach.

10.3.7. Ryzyko pogorszenia się renomy Emitenta

Renoma i wiarygodność Emitenta mają istotne znaczenie dla prowadzonej działalności, w szczególności z uwagi na charakter rynku nowych technologii, w tym rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Pozycja

Emitenta w branży zależy w dużej mierze od zaufania klientów, partnerów biznesowych, instytucji publicznych oraz opinii ekspertów technologicznych. Na wizerunek Emitenta wpływają między innymi skuteczność wdrażanych projektów, jakość oferowanych rozwiązań, bezpieczeństwo przetwarzanych danych oraz zgodność stosowanych modeli AI z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami etyki technologicznej.

Negatywne publikacje w mediach, w Internecie lub w środowisku branżowym — dotyczące np. niskiej skuteczności rozwiązań, błędów technologicznych, naruszeń bezpieczeństwa danych lub nieetycznego wykorzystania sztucznej inteligencji — mogą prowadzić do pogorszenia renomy Emitenta. Pogorszenie wizerunku mogłoby skutkować utratą zaufania klientów, ograniczeniem liczby nowych kontraktów, a także pogorszeniem warunków współpracy z partnerami biznesowymi.

W przypadku negatywnego wpływu czynników wizerunkowych na działalność, Emitent mógłby być zmuszony do poniesienia dodatkowych wydatków na działania naprawcze, komunikacyjne lub marketingowe, mające na celu odbudowę reputacji.

Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent prowadzi działania mające na celu budowę i utrzymanie pozytywnego wizerunku poprzez transparentną komunikację, rzetelną informację o projektach, utrzymywanie wysokich standardów jakości technologicznej oraz aktywne monitorowanie opinii w mediach i środowisku branżowym, w tym reagowanie na potencjalnie szkodliwe lub nieprawdziwe informacje.

10.3.8. Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Działalność Emitenta opiera się na wykorzystaniu i rozwoju technologii sztucznej inteligencji, które charakteryzują się bardzo szybkim tempem zmian i innowacji. Postęp technologiczny w tym obszarze może prowadzić do pojawienia się nowych rozwiązań, metod lub modeli, które znacząco zmieniają standardy rynkowe lub ograniczają konkurencyjność dotychczasowych technologii stosowanych przez Emitenta. Istnieje ryzyko, że w wyniku dynamicznego rozwoju technologicznego pojawią się rozwiązania bardziej efektywne, skalowalne lub tańsze, które mogą spowodować konieczność dostosowania oferty Emitenta, poniesienia dodatkowych nakładów inwestycyjnych lub przeprowadzenia reorganizacji projektów w portfelu Emitenta. W skrajnych przypadkach rozwój nowych technologii może doprowadzić do szybszego niż zakładano starzenia się dotychczasowych rozwiązań technologicznych. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent monitoruje globalne trendy w zakresie sztucznej inteligencji i nowych technologii, prowadzi własne prace badawczo-rozwojowe oraz współpracuje z partnerami technologicznymi i naukowymi. Emitent stara się również elastycznie zarządzać portfelem projektów, tak aby umożliwić szybkie dostosowanie się do zmian technologicznych oraz wdrażanie innowacji zgodnie z kierunkami rozwoju rynku.

10.3.9. Ryzyko związane z wykorzystywaniem rozwiązań w oparciu o SaaS

Działalność Emitenta w dużej części opiera się na współpracy z partnerami technologicznymi w modelu SaaS (Software as a Service), który to model wiąże się z ryzykiem wystąpienia ograniczeń funkcjonalności lub czasowego wstrzymania działania wybranych usług. Ewentualne decyzje dostawców SaaS wynikające z problemów technicznych, zmian regulaminowych lub sporów umownych, mogą skutkować nagłym ograniczeniem dostępności kluczowych serwisów, co wpływa na operacyjność oraz konkurencyjność Emitenta. Istnieje ryzyko, że przerwy w dostępie do funkcjonalności lub zmiana warunków współpracy z dostawcami SaaS wymuszą poniesienie nieprzewidzianych nakładów oraz reorganizację procesów biznesowych lub – w skrajnym przypadku - migrację do nowych rozwiązań technologicznych. W takich przypadkach długotrwałe wstrzymanie usług lub ich ograniczenie może przełożyć się na utratę danych, przychodów, klientów bądź reputacji rynkowej Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent monitoruje stabilność oraz jakość usług SaaS, wdraża plany awaryjne migracji i cyklicznie analizuje alternatywne rozwiązania technologiczne. Emitent stara się również dywersyfikować narzędzia i dostawców, aby zminimalizować wpływ potencjalnych zakłóceń oraz zapewnić ciągłość działania kluczowych serwisów.

10.3.10. Ryzyko błędów ludzkich

Jak każda działalność gospodarcza, działalność Emitenta jest narażona na ryzyko powstania błędów, zamierzonych lub niezamierzonych, po Emitenta, jego pracowników, stronie współpracowników lub partnerów. Błędy te mogą przy tym ujawniać się niekiedy dopiero po upływie dłuższego czasu (np. sprzedaży produktu do końcowego odbiorcy). Błędy te mogą doprowadzić do przedłużenia prac nad danym produktem lub nawet do zaprzestania prowadzenia takich prac, co zawsze oznacza straty finansowe dla Emitenta. Niektóre z tych błędów mogą również skutkować obniżeniem jakości i wpływać na sprzedaż produktów oferowanych przez Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Emitent kontroluje na bieżąco jakość sprzedawanych produktów oraz przeprowadza ich testy przed ich wprowadzeniem do sprzedaży.

10.3.11. Ryzyko integracji projektów i ekosystemu

Włączanie nowych przedsięwzięć do struktury spółki może przebiegać wolniej od planu z powodu różnic w rozwiązaniach technicznych, sposobie pracy i kulturze organizacyjnej, co bywa źródłem opóźnień w uzyskaniu zakładanych korzyści sprzedażowych i kosztowych oraz może spowolnić przyrost przychodów powtarzalnych. Jednocześnie zaniżona wycena niezbędnych prac nad ujednoczeniem danych i przebudową oprogramowania grozi przekroczeniem budżetów, a zróżnicowany poziom zabezpieczeń i zgodności prawnej po stronie przejmowanych podmiotów często wymaga dodatkowych audytów przed uruchomieniem usług u klientów. Zmieniające się priorytety zamówień i harmonogramów wdrożeń mogą utrudnić realizację kamieni milowych, a utrzymanie kluczowych specjalistów wymaga odpowiednich programów motywacyjnych, aby ograniczyć ryzyko utraty wiedzy. Nagromadzenie prac integracyjnych w okresach wzmożonej sprzedaży może prowadzić do niedoboru zasobów, a zależność od różnych dostawców rozwiązań technicznych utrudnia ujednoczenie środowisk i podnosi koszt utrzymania. Dodatkowo rozbieżne standardy jakości i warunków serwisowych w portfolio zwiększają ryzyko niespełnienia oczekiwań klientów. Ograniczanie tego ryzyka wymaga planowania etapowego, jasno określonych zakresów odpowiedzialności i mierników postępu oraz stałej kontroli jakości na każdym etapie.

10.3.12. Ryzyko technologiczne i dostępu do infrastruktury

Zmienność cen mocy obliczeniowej i usług przetwarzania danych może wpływać na opłacalność produktów, a zmiany w dostępności i warunkach używania rozwiązań sztucznej inteligencji mogą wymuszać kosztowne migracje i przebudowę systemów. Czas odpowiedzi i wydajność przetwarzania bezpośrednio kształtują doświadczenie użytkownika oraz zdolność dotrzymania warunków serwisowych, zaś niedoskonałe dane wejściowe i stopniowe pogorszenie jakości modeli obniżają jakość wyników i zwiększają koszty nadzoru. Połączenia z systemami klientów bywają źródłem opóźnień z uwagi na ograniczenia techniczne po ich stronie, a wykorzystanie bibliotek zewnętrznych wymaga stałej kontroli podatności i zgodności licencyjnej. Skoki zapotrzebowania na moc obliczeniową mogą prowadzić do przeciążeń, jeśli mechanizmy skalowania nie są dobrze wdrożone, a ograniczenia w dostępności specjalistycznych zasobów obliczeniowych utrudniają realizację dużych zleceń. Błędy w procesach wdrażania i nadzoru nad modelami mogą skutkować wprowadzeniem do użycia wersji o obniżonej jakości. Ograniczanie ryzyka obejmuje dywersyfikację dostawców, testy obciążeniowe, jasno określone parametry usług oraz sprawne cofanie zmian w razie pogorszenia jakości.

10.3.13. Ryzyko popytowe i cykli zakupowych

W segmencie mniejszych firm większa wrażliwość cenowa i sezonowość budżetów mogą opóźniać decyzje zakupowe, podczas gdy w dużych organizacjach procesy zakupu są dłuższe, co przesuwają moment osiągnięcia przychodów. Zmiany nastrojów gospodarczych mogą powodować zamrożenie lub odsunięcie projektów w czasie, a w sektorach regulowanych nieufność wobec nowych technologii wydłuża etap oceny i prób. Rywalizacja cenowa oraz łączenie usług przez dużych dostawców może wywoływać presję na marże, a

niedopasowanie produktu do poziomu dojrzałości cyfrowej klienta podnosi koszty pozyskania i zmniejsza skuteczność sprzedaży. Zmiany personalne po stronie klienta mogą oznaczać powrót do początku procesu oceny oferty, brak standaryzowanych pakietów wdrożeniowych utrudnia szybkie uruchomienia u mniejszych odbiorców, a ograniczona rozpoznawalność marki utrudnia wejście na listy krótkie w przetargach. Ograniczanie tego ryzyka wymaga wzmocnienia referencji, pokazania wyraźnych korzyści dla branż, uproszczonych pakietów wdrożeniowych oraz prób pilotażowych z jasno określonymi celami.

10.3.14. Ryzyko regulacyjne i kwalifikacyjne

Zmiany prawa dotyczącego rozwiązań sztucznej inteligencji mogą wymagać dodatkowych środków kontroli i dokumentacji, a w przypadku uznania rozwiązań za podwyższonego ryzyka pojawiają się obowiązki w zakresie nadzoru człowieka, przejrzystości i odporności. Przepisy ochrony danych wymuszają minimalizację zakresu danych, właściwe podstawy przetwarzania oraz kontrolę przekazywania danych za granicę, zaś wymogi bezpieczeństwa w dużych organizacjach podnoszą próg wejścia i koszt utrzymania rozwiązań. Niewłaściwe ukształtowanie transakcji nabycia projektów może rodzić wątpliwości co do właściwej kwalifikacji działalności spółki, a naruszenia przepisów mogą skutkować karami, odpowiedzialnością kontraktową i utratą wiarygodności. Zmiany interpretacyjne organów mogą wpływać na koszty i warunki zawieranych umów, natomiast złożone łańcuchy dostaw technologii wymagają stałej oceny praw do korzystania z rozwiązań i treści. W obszarze tworzenia treści syntetycznych rośnie znaczenie oznaczania ich pochodzenia i uczciwej informacji dla odbiorców. Ograniczanie tego ryzyka obejmuje projektowanie rozwiązań zgodnie z prawem już na etapie planowania, regularne przeglądy prawne oraz jasne dokumentowanie charakteru działalności.

10.3.15. Ryzyko regulacyjne - potencjalna kwalifikacja jako ASI

Komisja Nadzoru Finansowego potencjalnie mogłaby zakwalifikować działalność Emitenta jako zarządzanie alternatywną spółką inwestycyjną w rozumieniu przepisów ustawy o funduszach inwestycyjnych, co wymagałoby uzyskania licencji Komisji.

Celem uniknięcia tego ryzyka, Emitent konsekwentnie pozycjonuje się jako spółka technologiczna, rozwijająca się przez strategiczne przejęcia projektów i ewentualnie firm o komplementarnych technologiach, w celu budowy grupy kapitałowej, a nie poprzez inwestycje finansowe w celu zarządzania aktywami i zarabiania na wzroście wartości aktywów. Ewentualne przejęcia innych spółek będą realizowane jako przejęcia strategiczne, mające na celu integrację technologii i zespołów, a nie osiągnięcie zwrotu finansowego z inwestycji. Przychody Emitenta mają pochodzić wyłącznie ze sprzedaży produktów technologicznych, licencjonowania oprogramowania i świadczenia usług profesjonalnych, co odróżnia model biznesowy Emitenta od modelu biznesowego funduszy inwestycyjnych.

Dodatkowo Emitent będzie prowadzić regularne przeglądy prawne, z udziałem zewnętrznych prawników, specjalizujących się w prawie rynku kapitałowego, aby monitorować zgodność działalności Emitenta z obowiązującymi przepisami. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości regulacyjnych Emitent będzie gotowy przedstawić szczegółową dokumentację, wykazującą na technologiczny charakter transakcji dokonywanych przez Emitenta.

10.3.16. Ryzyko kadrowe

Niedobór specjalistów od rozwiązań sztucznej inteligencji zwiększa konkurencję płacową i ryzyko odejść, a uzależnienie od pracy kluczowych osób na wczesnym etapie rozwoju projektu podnosi ryzyko przestojów. Niewystarczające doświadczenie w zakresie bezpieczeństwa, zgodności i zarządzania danymi utrudnia spełnienie wymogów dużych klientów, a szybka zmienność narzędzi wymaga ciągłych szkoleń, co zwiększa obciążenia czasowe i kosztowe. Różnice kulturowe po połączeniach podmiotów mogą utrudniać współpracę i ujednolicanie praktyk pracy, a praca w modelach rozproszonych zwiększa koszty koordynacji i utrzymania standardów. Niewłaściwie zaprojektowane systemy motywacyjne mogą nie zapewnić długotrwałego zaangażowania, zaś ograniczone ścieżki awansu technicznego obniżają atrakcyjność pracodawcy dla

doświadczonych ekspertów. Brak rzetelnej dokumentacji technicznej utrudnia przejmowanie obowiązków i rozwijanie zespołu. Ograniczanie tego ryzyka wymaga programów udziałowych, planów następstw, standardów dokumentacji oraz systemowego rozwoju kompetencji krytycznych.

10.3.17. Ryzyko konkurencyjne

Dużi dostawcy łączący wiele usług w pakiety mogą oferować niższe ceny i szybciej dostarczać wartość klientowi, co wywołuje presję na marże lokalnych podmiotów. Proste nisze funkcjonalne są narażone na szybkie skopiowanie, co wymusza stałe ulepszanie oferty, a silne marki z rozbudowaną siecią partnerów mają przewagę w postępowaniach dużych odbiorców. Dostęp do unikatowych zbiorów danych może decydować o jakości rozwiązań i skuteczności modeli, a szybkie wprowadzanie nowych rozwiązań przez konkurencję może zmieniać preferencje rynku niezależnie od dotychczasowych wdrożeń. Agresywne polityki rabatowe utrudniają utrzymanie marż w najcenniejszych segmentach, a rozbudowane kanały sprzedaży i platformy pośredniczące poszerzają zasięg konkurentów. Niedoszacowanie kosztów wsparcia technicznego obniża ocenę wiarygodności dostawcy, a zmiany zasad współpracy i standardów zgodności mogą premiować szybciej dostosowujących się rywali. Ograniczanie tego ryzyka wymaga skupienia na jakości wdrożeń, wiarygodnych przykładach użycia, gwarantowanych parametrach usług i konsekwentnym budowaniu przewagi w integracjach.

10.3.18. Ryzyko operacyjne i bezpieczeństwa

Naruszenia poufności, integralności lub dostępności danych klientów mogą prowadzić do kar, roszczeń i utraty zaufania, a błędy w konfiguracji środowisk przetwarzania danych zwiększają podatność na ataki i awarie. Zewnętrzne składniki oprogramowania wymagają kontroli pochodzenia i aktualności, aby uniknąć wprowadzenia złośliwego kodu, a brak pełnego wglądu w działanie systemów utrudnia wczesne wykrywanie nieprawidłowości. Niewystarczające badania jakości modeli mogą skutkować niepoprawnymi wynikami i stratami odbiorców, a brak regularnych ćwiczeń z reagowania na incydenty wydłuża czas przywracania działania usług. Zależność od pojedynczych dostawców kluczowych usług zwiększa podatność na przestoje, a niespełnienie wymagań bezpieczeństwa klientów ogranicza możliwości zawierania umów w sektorach wrażliwych. Brak prób obciążeniowych przed spodziewanymi wzrostami ruchu może prowadzić do spadku jakości usług. Ograniczanie tego ryzyka obejmuje podejście oparte na zasadzie ograniczonego zaufania, szyfrowanie, właściwe zarządzanie uprawnieniami i regularne testy bezpieczeństwa.

10.3.19. Ryzyko reputacyjne

Niepowodzenia w projektach o dużej widoczności mogą szybko przełożyć się na niekorzystny rozgłos, a błędy w działaniu modeli mogą prowadzić do zarzutów stronniczości i podważać zaufanie do rozwiązań. Opóźnienia i przekroczenia budżetów osłabiają wiarygodność wykonawczą spółki, a brak jasnej komunikacji w sytuacjach kryzysowych pogłębia negatywny odbiór. Niewystarczające wsparcie po sprzedaży obniża ocenę jakości współpracy przez klientów, a zbyt śmiałe deklaracje promocyjne, których nie potwierdzają wyniki, mogą prowadzić do sporów i zarzutów wprowadzania w błąd. Niedostatek wiarygodnych przykładów wdrożeń utrudnia przekonywanie nowych odbiorców, a porównania z globalnymi dostawcami mogą utrwalać postrzeganie mniejszej skali i możliwości. Nierówna jakość rozwiązań w portfelu może szkodzić marce nadrzędnej spółki. Ograniczanie tego ryzyka wymaga utrzymania wysokich standardów, przejrzystości i budowania wiarygodnych odniesień do udanych wdrożeń.

10.3.20. Ryzyko finansowe

Potrzeba finansowania rozwoju, integracji i działań sprzedażowych może wymagać dodatkowych środków, a zmiany kursów walut i cen mogą zwiększać koszt usług technologicznych rozliczanych w walucie obcej. Niższa niż planowana konwersja zapytań na umowy wydłuża czas osiągnięcia dodatnich przepływów, a opóźnienia płatności w dużych organizacjach zwiększają zapotrzebowanie na kapitał pracujący. Zmienność stawek za przetwarzanie danych wpływa na marżowość usług wymagających dużych zasobów, a niewystarczające

oszacowanie kosztów wsparcia i utrzymania może ograniczać rentowność długich kontraktów. Zobowiązania w umowach finansowania mogą ograniczać elastyczność inwestycyjną w okresach zwiększonych nakładów, zaś nadmierna koncentracja przychodów na nielicznych klientach podnosi wrażliwość na ich decyzje. Błędy w planowaniu kosztów projektów wdrożeniowych prowadzą do spadku marż. Ograniczanie tego ryzyka wymaga dyscypliny kosztowej, dywersyfikacji źródeł przychodu oraz ostrożnego uruchamiania inwestycji w miarę osiągania wyników.

10.3.21. Ryzyko regulacyjne dla projektów zewnętrznych

W rozwiązaniach związanych z tworzeniem treści rośnie znaczenie jasnego oznaczania ich pochodzenia i przejrzystej informacji dla odbiorców, a deklarowaną zgodność dostawców z przepisami należy potwierdzać w umowach, analizach wpływu oraz przeglądach okresowych. W obszarze dofinansowania posiłków kluczowe jest prawidłowe rozliczanie ulg i limitów po stronie pracodawców, a brak dostosowania przekazu handlowego do wymogów informacji publicznej może utrudnić sprzedaż do sektorów szczególnie nadzorowanych. Zmiany zaleceń organów lub praktyk rynkowych mogą wymagać przeróbek rozwiązań i procedur, natomiast przekazywanie danych między państwami wymaga zgodnych z prawem mechanizmów i może wpływać na architekturę systemów. Współpraca z podmiotami trzecimi wymaga umów o powierzeniu danych i odpowiedzialności za zdarzenia naruszające bezpieczeństwo, a brak jednolitych zasad uzyskiwania zgód i potwierdzania tożsamości przy tworzeniu wizerunków może prowadzić do sporów o prawa osobiste. W projektach żywieniowych potrzebna jest spójność komunikacji z przepisami dotyczącymi świadczeń pracowniczych. Ograniczanie tego ryzyka wymaga zapisów o zgodności w umowach, przeglądów dostawców oraz stałej współpracy z doradcami prawnymi.

10.3.22. Ryzyko związane z wykorzystywaniem technologii sztucznej inteligencji

Wykorzystanie sztucznej inteligencji wiąże się z ryzykiem powstawania błędnych wyników, w tym wniosków lub odpowiedzi, które brzmią wiarygodnie, lecz są nieprawidłowe, co w procesach biznesowych może prowadzić do nietrafnych decyzji, opóźnień oraz kosztów naprawczych. Działanie modeli zależy od jakości i reprezentatywności danych; niepełne, zanieczyszczone lub stroniczne zbiory danych mogą zniekształcać wyniki, utrwaląc uprzedzenia oraz prowadzić do niesprawiedliwego traktowania określonych grup odbiorców. Ryzyka prawne obejmują zgodność z ochroną danych, prawem do wizerunku, prawami autorskimi, a także wymogi przejrzystości i informowania o interakcji z systemem nieлюдzkim; brak zgodności może skutkować karami administracyjnymi, roszczeniami cywilnymi oraz utrudnieniami w sprzedaży do sektorów regulowanych. Złożoność modeli utrudnia wyjaśnianie wyników i przypisywanie odpowiedzialności, co w razie szkody komplikuje ocenę należytej staranności oraz podział ról między dostawcą technologii, integratorem i użytkownikiem końcowym. Wysokie wymagania w zakresie bezpieczeństwa informacji powodują, że błędy konfiguracji, nadużycia uprawnień lub luki w bibliotekach zewnętrznych mogą prowadzić do wycieku danych, nieautoryzowanych zmian modeli lub zakłóceń działania usług. Zależność od zewnętrznych dostawców modeli, mocy obliczeniowej i narzędzi do trenowania oraz wnioskowania tworzy ryzyko wzrostu kosztów, ograniczeń licencyjnych, zmian warunków świadczenia usług lub obniżonej dostępności zasobów w momentach wzmożonego popytu. Wdrażanie AI bez dojrzałych procesów nadzoru i kontroli jakości może powodować rozbieżności między środowiskami testowymi i produkcyjnymi, utrudniając wykrywanie degradacji jakości i właściwą reakcję w odpowiednim czasie. Integracje z systemami klientów bywają źródłem opóźnień i ryzyka interoperacyjności, zwłaszcza gdy wymagane są połączenia z krytycznymi systemami dziedzinowymi lub stosowane są starsze wersje oprogramowania. Wrażliwe obszary zastosowań, takie jak obsługa klienta, rekomendacje, rekrutacja czy ocena ryzyka, wymagają dodatkowych mechanizmów nadzoru człowieka, ścieżek uzasadnienia decyzji oraz rejestrowania działań, co zwiększa złożoność wdrożenia i koszt utrzymania. Szybko zmieniające się otoczenie regulacyjne i standardy branżowe, w tym oczekiwania co do oznaczania treści syntetycznych oraz dokumentowania procesu tworzenia modeli, mogą wymagać bieżących dostosowań produktu i procesów, wpływając na harmonogram i budżet. Ograniczanie ryzyka opiera

się na zarządzaniu cyklem życia modeli (monitoring jakości i zmian), kontroli danych (źródło, zgody, prawa i licencje), projektowaniu rozwiązań z naciskiem na zgodność i bezpieczeństwo, wdrożeniu nadzoru człowieka tam, gdzie to konieczne, a także na dywersyfikacji dostawców i zawieraniu umów zapewniających ciągłość oraz przewidywalność warunków świadczenia usług.

10.4. Czynniki ryzyka związane z rynkiem kapitałowym

10.4.1. Ryzyko związane z nabywaniem akcji Emitenta

Inwestorzy rozważający nabycie akcji Emitenta powinni w swoich decyzjach uwzględniać ryzyko towarzyszące tego typu inwestycjom. Wynika to z faktu, że kształtowanie się cen papierów wartościowych notowanych na giełdach papierów wartościowych jest nieprzewidywalne zarówno w krótkim, jak i długim okresie. Poziom zmienności cen papierów wartościowych, a tym samym ryzyko inwestycji, jest zazwyczaj wyższy niż poziom zmienności cen innych instrumentów finansowych dostępnych na rynku kapitałowym, takich jak papiery skarbowe, jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych otwartych, certyfikaty inwestycyjne wybranych funduszy inwestycyjnych zamkniętych czy zabezpieczone dłużne papiery wartościowe. Kurs giełdowy akcji wprowadzonych do obrotu może podlegać znacznym wahaniom, spowodowanym licznymi czynnikami, do których należy zaliczyć m.in.: zmiany w wynikach Emitenta, rozmiar i płynność rynku, zmianę kursów walut lub wskaźnika inflacji, koniunkturę na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, zmianę faktyczną lub prognozowaną sytuacji polityczno-gospodarczej na świecie, w regionie lub w Polsce, a także zmianę koniunktury na giełdach światowych.

10.4.2. Ryzyko wahań cen akcji oraz niedostatecznej płynności akcji

Ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu mogą podlegać znaczącym wahaniom, w zależności od kształtowania się relacji podaży i popytu. Relacje te zależą od wielu złożonych czynników, w tym w szczególności od niemożliwych do przewidzenia decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez poszczególnych inwestorów. Wiele czynników wpływających na ceny papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu jest niezależnych od sytuacji i działań Emitenta. Przewidzenie kierunku wahań cen papierów wartościowych notowanych w Alternatywnym systemie obrotu, tak w krótkim, jak i w długim terminie, jest przy tym bardzo trudne. Jednocześnie papiery wartościowe notowane w Alternatywnym systemie obrotu cechują się mniejszą płynnością w stosunku do papierów wartościowych notowanych na rynku regulowanym.

W związku z powyższym istnieje ryzyko, że posiadacz akcji Emitenta nie będzie mógł sprzedać ich w wybranych przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie. W skrajnym przypadku istnieje ryzyko poniesienia strat na skutek sprzedaży akcji po cenie niższej od ceny ich nabycia. Podobnie istnieje ryzyko, że osoba zainteresowana nabyciem papierów wartościowych Emitenta w ramach transakcji zawartej w Alternatywnym systemie obrotu może nie mieć możliwości zakupu tych papierów w wybranym przez siebie terminie lub ilości albo po oczekiwanej przez siebie cenie. Należy podkreślić, że ryzyko inwestowania w papiery wartościowe notowane w Alternatywnym systemie obrotu jest znacznie większe od ryzyka związanego z inwestycjami na rynku regulowanym, w papiery skarbowe czy też w jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych stabilnego wzrostu lub zrównoważonych.

10.4.3. Ryzyko obniżenia kursu akcji Emitenta w związku z wprowadzeniem do obrotu Akcji Serii C, Akcji Serii D, Akcji Serii E, Akcji Serii F, Akcji Serii G, Akcji Serii H

Inwestorzy powinni mieć świadomość, że na podstawie niniejszego Dokumentu Informacyjnego do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu wprowadzanych jest 16 600 000 (szesnaście milionów sześćset tysięcy) akcji, reprezentujących 96,51 proc. (dziewięćdziesiąt sześć całych i pięćdziesiąt jeden setnych procenta) kapitału zakładowego Emitenta i 96,51 proc. (dziewięćdziesiąt sześć całych i pięćdziesiąt jeden setnych procenta)

głosów na Walnym Zgromadzeniu. Oznacza to istotne zwiększenie łącznej liczby akcji Emitenta znajdujących się w obrocie na rynku NewConnect. Może to mieć istotny negatywny wpływ na kurs akcji Emitenta.

10.4.4. Ryzyko obniżenia kursu lub płynności akcji w związku z publikacją niekorzystnych informacji dotyczących Emitenta lub rynku, na którym działa Emitent

Na kształtowanie rynkowej ceny akcji Emitenta wpływ może mieć publikowanie informacji dotyczących Emitenta, jak i rynków, na których działa Emitent. Publikacja informacji o negatywnym wydźwięku może wywołać niekorzystne reakcje inwestorów, powodując spadek popytu na akcje, spadek kursu akcji lub spadek wolumenu ich obrotu.

10.4.5. Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji

Emitent zakłada finansowanie swojego rozwoju w drodze emisji nowych akcji. Może to prowadzić do tzw. rozwodnienia akcjonariuszy lub spadku kursu wcześniej wyemitowanych akcji. Takie rozwodnienie może nastąpić w szczególności, ale nie wyłącznie, w wyniku realizacji praw przez posiadaczy warrantów subskrypcyjnych serii C, którzy mogą w ich wykonaniu, objąć nie więcej niż 10.000.000 akcji serii I.

10.4.6. Ryzyko związane z możliwością ograniczenia praw udziałowych akcjonariuszy

Zgodnie z §19 Statutu Emitenta, Rada Nadzorcza składa się z pięciu członków, powoływanych na wspólną pięcioletnią kadencję. Spółka CPAR Limited z siedzibą w Kingston upon Thames, Anglia, posiada osobiste prawo powołania i odwołania trzech członków Rady Nadzorczej, w tym Przewodniczącego, natomiast dwóch pozostałych członków Rady Nadzorczej powoływanych i odwoływanych jest przez Walne Zgromadzenie. Realizacja wskazanego powyżej uprawnienia osobistego CPAR Limited skutkuje tym, że pozostałym akcjonariuszom Emitenta przysługuje prawo do powołania i odwołania jedynie dwóch członków Rady Nadzorczej. Oznacza to, że CPAR Limited posiada istotny wpływ na skład organu nadzoru, a tym samym może w znacznym zakresie oddziaływać na decyzje podejmowane przez Radę Nadzorczą.

10.4.7. Ryzyko związane z zakwalifikowaniem akcji Emitenta do segmentu NC Alert

W celu zapewnienia większej transparentności rynku oraz ułatwienie inwestorom identyfikacji spółek pod kątem ich kondycji finansowej i związanego z tym ryzyka finansowego. Organizator Alternatywnego Systemu kwalifikuje wszystkie notowane spółki do 1 z 3 segmentów rynku. Kwalifikacja spółek do segmentów przeprowadzana jest raz na kwartał, na 2 dni sesyjne przed ostatnim dniem obrotu marca, czerwca, września i grudnia każdego roku. Spółki zakwalifikowane do poszczególnych segmentów są oznaczane w sposób szczególny w serwisach informacyjnych Giełdy oraz na stronie NewConnect.

Akcje zakwalifikowane do segmentu NC Alert notowane są w systemie kursu jednolitego z dwukrotnym lub jednokrotnym określaniem kursu w ciągu każdego dnia notowań. Należy mieć świadomość, że w takiej sytuacji akcjonariusze mają ograniczone możliwości zbywania i nabywania akcji.

10.4.8. Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami

Zgodnie z §11 ust. 1 Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót instrumentami finansowymi (1) na wniosek emitenta, (2) jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników, lub (3) jeżeli emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie.

Zgodnie z §11 ust. 1a Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu zawieszając obrót instrumentami finansowymi może określić termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, odpowiednio, na wniosek emitenta lub jeżeli w ocenie Organizatora Alternatywnego Systemu

zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu upływu tego terminu będą zachodziły przesłanki, o których mowa w ppkt (2) lub (3) powyżej.

W myśl §11 ust 2 Regulaminu ASO W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres wynikający z tych przepisów lub określony w decyzji właściwego organu.

Na podstawie §11 ust. 3 Regulaminu ASO Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi niezwłocznie po uzyskaniu informacji o zawieszeniu obrotu danymi instrumentami na rynku regulowanym lub w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez BondSpot S.A., jeżeli takie zawieszenie jest związane z podejrzeniem wykorzystywania informacji poufnej, bezprawnego ujawnienia informacji poufnej, manipulacji na rynku lub z podejrzeniem naruszenia obowiązku publikacji informacji poufnej o emitencie lub instrumencie finansowym z naruszeniem art. 7 i art. 17 Rozporządzenia MAR, chyba że takie zawieszenie mogłoby spowodować poważną szkodę dla interesów inwestorów lub prawidłowego funkcjonowania rynku.

Zgodnie z §12 ust. 3 Regulaminu ASO, przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu oraz do czasu takiego wykluczenia, Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z postanowieniem §9 ust. 3 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem postanowień Regulaminu ASO, warunkiem notowania instrumentów finansowych w Alternatywnym Systemie Obrotu jest istnienie ważnego zobowiązania Animatora Rynku, który w umowie o animowanie zobowiązał się do wypełniania w stosunku do tych instrumentów wymogów animowania w zakresie obecności w arkuszu zleceń, minimalnej wartości zleceń i maksymalnego spreadu, jak również dodatkowych warunków animowania - określonych w Załączniku Nr 6b do Regulaminu ASO. Ponadto zgodnie z §9 ust. 5 Regulaminu ASO, Organizator ASO może postanowić o notowaniu instrumentów finansowych w alternatywnym systemie obrotu bez konieczności spełnienia warunku, o którym mowa powyżej, w szczególności z uwagi na charakter tych instrumentów finansowych, ich notowanie na rynku regulowanym albo na rynku lub w alternatywnym systemie obrotu innym niż prowadzony przez Organizatora ASO. Jednocześnie w takim przypadku, Organizator ASO może wezwać Emitenta do spełnienia warunku, o którym mowa powyżej, w terminie 30 dni od tego wezwania, jeżeli uzna to za konieczne dla poprawy płynności obrotu instrumentami finansowymi Emitenta. Z zastrzeżeniem §9 ust. 5, 10 i 11 Regulaminu ASO, w przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy z Animatorem Rynku, instrumenty finansowe Emitenta notowane są w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego - począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu rozwiązania lub wygaśnięcia właściwej umowy - o ile Organizator ASO nie postanowi o zawieszeniu obrotu tymi instrumentami lub ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego. Z zastrzeżeniem §9 ust. 5, 10 i 11 Regulaminu ASO, w przypadku zawieszenia prawa do wykonywania zadań Animatora Rynku w ASO, instrumenty finansowe Emitenta notowane są w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego - począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu zawieszenia tego prawa - o ile Organizator ASO nie postanowi o zawieszeniu obrotu tymi instrumentami lub ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego. Z zastrzeżeniem §9 ust. 10 i 11 Regulaminu ASO, w przypadku zawarcia nowej umowy z Animatorem Rynku, Organizator ASO może postanowić o notowaniu instrumentów finansowych Emitenta w systemie notowań ciągłych lub w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego, jednak nie wcześniej niż od dnia wejścia w życie nowej umowy z Animatorem Rynku. Ponadto akcje zakwalifikowane do segmentu NewConnect Alert notowane są w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym określaniem kursu jednolitego - począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu podania do wiadomości uczestników obrotu informacji o dokonanej kwalifikacji - o ile Organizator ASO nie postanowi o zawieszeniu obrotu tymi instrumentami lub ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z jednokrotnym określaniem kursu jednolitego. Akcje, które przestały być kwalifikowane do segmentu NewConnect Alert, notowane są w systemie notowań ciągłych - począwszy od trzeciego dnia obrotu po dniu podania do wiadomości uczestników obrotu informacji o

zaprzestaniu ich kwalifikowania do tego segmentu - o ile Organizator ASO nie postanowi o ich notowaniu w systemie notowań jednolitych z dwukrotnym lub jednokrotnym określaniem kursu jednolitego.

Zgodnie z postanowieniem §17b ust. 1-3 Regulaminu ASO, w przypadku gdy w ocenie Organizatora ASO zachodzi konieczność dalszego współdziałania emitenta przy wykonywaniu obowiązków informacyjnych z podmiotem uprawnionym do wykonywania zadań Autoryzowanego Doradcy, Organizator ASO może zobowiązać Emitenta do zawarcia umowy w zakresie określonym w §18 ust. 2 pkt 3) i 4) Regulaminu ASO, tj. umowy dotyczącej współdziałania z emitentem w zakresie wypełniania przez emitenta obowiązków informacyjnych określonych w Regulaminie ASO oraz monitorowania prawidłowości wypełniania przez emitentów tych obowiązków oraz bieżącego doradzania emitentowi w zakresie dotyczącym funkcjonowania jego instrumentów finansowych w ASO. Umowa ta powinna zostać zawarta w terminie 20 dni roboczych od dnia podjęcia przez Organizatora Alternatywnego Systemu decyzji w tym zakresie i obowiązywać przez okres co najmniej jednego roku od dnia jej zawarcia. W przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy z Autoryzowanym Doradcą przed upływem okresu wskazanego w decyzji Organizatora ASO podjętej na podstawie §17b ust. 1 Regulaminu ASO, Emitent zobowiązany jest do zawarcia kolejnej umowy w terminie 20 dni roboczych od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia poprzedniej umowy. Nowa umowa powinna obowiązywać do końca okresu wskazanego w decyzji Organizatora ASO, z zastrzeżeniem, iż okres jej obowiązywania powinien być przedłużony o okres, w którym emitent nie posiadał prawnie wiążącej umowy z Autoryzowanym Doradcą, do której zawarcia zobowiązany był na podstawie decyzji Organizatora ASO, o której mowa w §17 b ust. 1 Regulaminu ASO. W przypadku niezawarcia przez emitenta umowy z Autoryzowanym Doradcą lub niewyjęcia jej w życie w terminie, o którym mowa w §17b ust. 1 Regulaminu ASO, albo w terminie 20 dni roboczych od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia poprzedniej umowy, o którym mowa w §17b ust. 2 Regulaminu ASO, Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi tego emitenta na okres do 3 miesięcy. Jeżeli przed upływem okresu zawieszenia nie zostanie zawarta i nie wejdzie w życie odpowiednia umowa z Autoryzowanym Doradcą, Organizator Alternatywnego Systemu może wykluczyć instrumenty finansowe tego emitenta z obrotu w ASO.

W przypadkach określonych przepisami prawa Organizator Alternatywnego Systemu zawiesza obrót instrumentami finansowymi na okres wynikający z tych przepisów lub określony w decyzji właściwego organu.

Zgodnie z §13 Regulaminu ASO, informacje o zawieszeniu obrotu, wznowieniu obrotu lub wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu podawane są niezwłocznie do wiadomości publicznej w sposób określony w art. 3 ust. 1 Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2017/1005.

Inwestorzy powinni mieć świadomość, że wymienione powyżej przypadki zawieszenia notowań akcji w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla inwestorów poważnymi utrudnieniami w sprzedaży lub zakupie akcji.

10.4.9. Ryzyko związane z wykluczeniem lub wycofaniem akcji z obrotu na NewConnect

Zgodnie z §12 ust. 1 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem innych przepisów niniejszego Regulaminu, Organizator Alternatywnego Systemu może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu: (1) na wniosek emitenta akcji - w przypadku, gdy wykluczenie danych akcji z obrotu następuje w związku z ich dopuszczeniem do obrotu na rynku regulowanym, (2) jeżeli uzna, że wymaga tego bezpieczeństwo obrotu lub interes jego uczestników, (3) jeżeli emitent uporczywie narusza przepisy obowiązujące w Alternatywnym Systemie Obrotu, (4) wskutek otwarcia likwidacji emitenta, lub (5) wskutek podjęcia decyzji o połączeniu emitenta z innym podmiotem, jego podziale lub przekształceniu, przy czym wykluczenie instrumentów finansowych z obrotu może nastąpić odpowiednio nie wcześniej niż z dniem połączenia, dniem podziału (wydzielenia) albo z dniem przekształcenia.

Zgodnie z §12 ust. 2 Regulaminu ASO, z zastrzeżeniem innych przepisów niniejszego Regulaminu, Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza lub odpowiednio wycofuje instrumenty finansowe z obrotu w

alternatywnym systemie: (1) w przypadkach określonych przepisami prawa, w szczególności: (a) w przypadku udzielenia przez Komisję Nadzoru Finansowego zezwolenia na wycofanie akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu, (b) w przypadku akcji - po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta tych akcji lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości emitenta akcji ze względu na to, że jego majątek nie wystarcza lub wystarcza jedynie na zaspokojenie kosztów postępowania, (2) jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona, lub (3) w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów.

Zgodnie z §12 ust. 3 Regulaminu ASO, przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu oraz do czasu takiego wykluczenia, Organizator Alternatywnego Systemu może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi.

Zgodnie z §12 ust. 4 Regulaminu ASO, Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza z obrotu instrumenty finansowe niezwłocznie po uzyskaniu informacji o wykluczeniu z obrotu danych instrumentów na rynku regulowanym lub w alternatywnym systemie obrotu prowadzonym przez BondSpot S.A., jeżeli takie wykluczenie jest związane z podejrzeniem wykorzystywania informacji poufnej, bezprawnego ujawnienia informacji poufnej, manipulacji na rynku lub z podejrzeniem naruszenia obowiązku publikacji informacji poufnej o emitencie lub instrumencie finansowym z naruszeniem art. 7 i art. 17 Rozporządzenia MAR, chyba że takie wykluczenie z obrotu mogłoby spowodować poważną szkodę dla interesów inwestorów lub prawidłowego funkcjonowania rynku.

Zgodnie z §12a Regulaminu ASO, Organizator Alternatywnego Systemu podejmując decyzję o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu obowiązany jest ją uzasadnić, a jej kopię wraz z uzasadnieniem przekazać niezwłocznie emitentowi i jego Autoryzowanemu Doradcy, za pośrednictwem faksu lub elektronicznie na ostatni wskazany Organizatorowi Alternatywnego Systemu adres e-mail tego podmiotu. W terminie 10 dni roboczych od daty przekazania emitentowi decyzji o wykluczeniu z obrotu emitent może złożyć na piśmie wniosek o ponowne rozpoznanie sprawy. Wniosek uważa się za złożony w dacie wpłynięcia oryginału wniosku do kancelarii Organizatora Alternatywnego Systemu. Organizator Alternatywnego Systemu zobowiązany jest niezwłocznie rozpatrzyć wniosek o ponowne rozpoznanie sprawy, nie później jednak niż w terminie 30 dni roboczych od dnia jego złożenia, po uprzednim zasięgnięciu opinii Rady Giełdy. W przypadku gdy konieczne jest uzyskanie dodatkowych informacji, oświadczeń lub dokumentów, bieg terminu do rozpoznania tego wniosku, rozpoczyna się od dnia przekazania wymaganych informacji. Jeżeli Organizator Alternatywnego Systemu uzna, że wniosek o ponowne rozpoznanie sprawy zasługuje w całości na uwzględnienie, może uchylić lub zmienić zaskarżoną uchwałę, bez zasięgnięcia opinii Rady Giełdy. Decyzja o wykluczeniu z obrotu podlega wykonaniu z upływem 5 dni roboczych po upływie terminu do złożenia wniosku o ponowne rozpoznanie sprawy, a w przypadku jego złożenia - z upływem 5 dni roboczych od dnia jego rozpatrzenia i utrzymania w mocy decyzji o wykluczeniu. Do czasu upływu tych terminów obrót danymi instrumentami finansowymi podlega zawieszeniu. Ponowny wniosek o wprowadzenie do obrotu w alternatywnym systemie tych samych instrumentów finansowych może zostać złożony nie wcześniej niż po upływie 12 miesięcy od daty doręczenia uchwały o ich wykluczeniu z obrotu, a w przypadku złożenia wniosku o ponowne rozpoznanie sprawy - nie wcześniej niż po upływie 12 miesięcy od daty doręczenia emitentowi uchwały w sprawie utrzymania w mocy decyzji o wykluczeniu. Postanowień §12a ust. 1 - 5 Regulaminu ASO nie stosuje w przypadku, o którym mowa w §12 ust. 1 pkt 1) lub pkt 1a) Regulaminu ASO, chyba że wykluczenie z obrotu uzależnione zostało od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków. Postanowień §12a ust. 2 - 5 Regulaminu ASO nie stosuje się w przypadkach, o których mowa w §12 ust. 2 pkt 1) - 4) Regulaminu ASO.

Zgodnie z postanowieniem §17b ust. 1-3 Regulaminu ASO, w przypadku gdy w ocenie Organizatora ASO zachodzi konieczność dalszego współdziałania emitenta przy wykonywaniu obowiązków in-formacyjnych z podmiotem uprawnionym do wykonywania zadań Autoryzowanego Doradcy, Organizator ASO może zobowiązać Emitenta do zawarcia umowy w zakresie określonym w §18 ust. 2 pkt 3) i 4) Regulaminu ASO, tj. umowy dotyczącej współdziałania z emitentem w zakresie wypełniania przez emitenta obowiązków

informacyjnych określonych w Regulaminie ASO, monitorowania prawidłowości wypełniania przez emitenta tych obowiązków oraz bieżącego doradzania emitentowi w zakresie dotyczącym funkcjonowania jego instrumentów finansowych w ASO. Umowa ta powinna zostać zawarta w terminie 20 dni roboczych od dnia podjęcia przez Organizatora Alternatywnego Systemu decyzji w tym zakresie i obowiązywać przez okres co najmniej jednego roku od dnia jej zawarcia. W przypadku rozwiązania lub wygaśnięcia umowy z Autoryzowanym Doradcą przed upływem okresu wskazanego w decyzji Organizatora ASO podjętej na podstawie §17b ust. 1 Regulaminu ASO, Emitent zobowiązany jest do zawarcia kolejnej umowy w terminie 20 dni roboczych od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia poprzedniej umowy. Nowa umowa powinna obowiązywać do końca okresu wskazanego w decyzji Organizatora ASO, z zastrzeżeniem, iż okres jej obowiązywania powinien być przedłużony o okres, w którym emitent nie posiadał prawnie wiążącej umowy z Autoryzowanym Doradcą, do której zawarcia zobowiązany był na podstawie decyzji Organizatora ASO, o której mowa w §17b ust. 1 Regulaminu ASO. W przypadku niezawarcia przez emitenta umowy z Autoryzowanym Doradcą lub niewyjęcia jej w życie w terminie, o którym mowa w §17b ust. 1 Regulaminu ASO, albo w terminie 20 dni roboczych od dnia rozwiązania lub wygaśnięcia poprzedniej umowy, o którym mowa w §17b ust. 2 Regulaminu ASO, Organizator ASO może zawiesić obrót instrumentami finansowymi tego emitenta. Jeżeli przed upływem 3 miesięcy od rozpoczęcia zawieszenia nie zostanie zawarta i nie wejdzie w życie odpowiednia umowa z Autoryzowanym Doradcą, Organizator Alternatywnego Systemu może wykluczyć instrumenty finansowe tego emitenta z obrotu w ASO. Postanowienia §12 ust. 3 i §12a Regulaminu ASO stosuje się odpowiednio.

Zgodnie z §13 Regulaminu ASO, informacje o zawieszeniu obrotu, wznowieniu obrotu lub wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu podawane są niezwłocznie do wiadomości publicznej w sposób określony w art. 3 ust. 1 Rozporządzenia wykonawczego Komisji (UE) 2017/1005.

Inwestorzy powinni mieć świadomość, że wymienione powyżej przypadki wykluczenia akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu mogą skutkować dla inwestorów poważnymi utrudnieniami w sprzedaży lub zakupie akcji.

10.4.10. Ryzyko związane z zawieszeniem obrotu akcjami lub z wykluczeniem akcji z obrotu na podstawie ustawy o obrocie instrumentami finansowymi

Zgodnie z art. 78 ust. 2-3 oraz ust. 3a-3b ustawy o obrocie instrumentami finansowymi:

- 1) w przypadku, gdy wymaga tego bezpieczeństwo obrotu w alternatywnym systemie obrotu lub jest zagrożony interes inwestorów Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego wstrzymuje wprowadzenie instrumentów finansowych do obrotu w tym alternatywnym systemie obrotu lub wstrzymuje rozpoczęcie obrotu wskazanymi instrumentami finansowymi na okres nie dłuższy niż 10 dni,
- 2) w przypadku, gdy obrót określonymi instrumentami finansowymi jest dokonywany w okolicznościach wskazujących na możliwość zagrożenia prawidłowego funkcjonowania alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów, Komisja Nadzoru Finansowego może zażądać od firmy inwestycyjnej organizującej alternatywny system obrotu zawieszenia obrotu tymi instrumentami finansowymi. W żądaniu, o którym mowa powyżej, Komisja Nadzoru Finansowego może wskazać termin, do którego zawieszenie obrotu obowiązuje. Termin ten może ulec przedłużeniu, jeżeli zachodzą uzasadnione obawy, że w dniu jego upływu będą zachodziły przesłanki stanowiące podstawę zawieszenia. Komisja Nadzoru Finansowego uchyla decyzję zawierającą żądanie, w przypadku, gdy po jej wydaniu stwierdza, że nie zachodzą przesłanki zagrożenia prawidłowego funkcjonowania alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwa obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub naruszenia interesów inwestorów.

Komisja Nadzoru Finansowego podaje niezwłocznie do publicznej wiadomości informację o wystąpieniu z takim żądaniem do Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu.

Zgodnie z art. 78 ust. 4 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku, gdy obrót danym instrumentem finansowym zagraża w sposób istotny prawidłowemu funkcjonowaniu alternatywnego systemu obrotu lub bezpieczeństwu obrotu dokonywanego w tym alternatywnym systemie obrotu, lub powoduje naruszenie interesów inwestorów Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu na żądanie Komisji Nadzoru Finansowego wyklucza z obrotu wskazane przez Komisję Nadzoru Finansowego instrumenty finansowe. Komisja Nadzoru Finansowego podaje niezwłocznie do publicznej wiadomości informację o wystąpieniu z takim żądaniem do Organizatora Alternatywnego Systemu Obrotu.

Na podstawie art. 78 ust. 4a ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu może podjąć decyzję o zawieszeniu lub wykluczeniu papierów wartościowych lub instrumentów finansowych niebędących papierami wartościowymi z obrotu, w przypadku, gdy instrumenty te przestały spełniać warunki obowiązujące na tym rynku, pod warunkiem, że nie spowoduje to znaczącego naruszenia interesów inwestorów lub zagrożenia prawidłowego funkcjonowania rynku. Organizator ASO informuje Komisję o podjęciu decyzji o zawieszeniu lub wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu i podaje tę informację do publicznej wiadomości.

Na podstawie art. 78 ust. 4d ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, w przypadku zawieszenia lub wykluczenia z obrotu w ASO na podstawie ust. 4a lub 4c Komisja występuje do spółek prowadzących rynek regulowany, innych podmiotów prowadzących ASO, innych podmiotów prowadzących OTF oraz podmiotów systematycznie internalizujących transakcje z siedzibą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, organizujących obrót tymi samymi instrumentami finansowymi lub powiązanymi z nimi instrumentami pochodnymi, z żądaniem zawieszenia lub wykluczenia z obrotu tego instrumentu finansowego lub powiązanego z nim instrumentu pochodnego, w przypadku gdy takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu związane jest z podejrzeniem wykorzystania informacji poufnej, bezprawnego ujawnienia informacji poufnej, manipulacji na rynku, ogłoszenia wezwania do zapisywania się na sprzedaż lub zamianę akcji spółki publicznej lub podejrzeniem naruszenia obowiązku publikacji informacji poufnej o emitencie lub instrumencie finansowym zgodnie z przepisami art. 7 informacje poufne i art. 17 podawanie informacji poufnych do wiadomości publicznej Rozporządzenia MAR, chyba że takie zawieszenie lub wykluczenie z obrotu mogłoby spowodować poważną szkodę dla interesów inwestorów lub prawidłowego funkcjonowania rynku.

10.4.11. Ryzyko związane z możliwością nałożenia kary upomnienia lub kary pieniężnej

Zgodnie z postanowieniem §17c ust. 1 Regulaminu ASO, w przypadku nieprzestrzegania przez Emitenta zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu lub w przypadku niewykonywania, lub nienależytego wykonywania obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu NewConnect, w szczególności obowiązków określonych w §15a i 15b lub w §17-17b, Organizator Alternatywnego Systemu Obrotu może, w zależności od stopnia i zakresu powstałego naruszenia lub uchybienia:

- 1) upomnieć Emitenta,
- 2) nałożyć na Emitenta karę pieniężną w wysokości do 50.000 zł.

Zgodnie z postanowieniem §17c ust. 2 Regulaminu ASO, organizator ASO, podejmując decyzję o nałożeniu kary upomnienia lub kary pieniężnej może wyznaczyć Emitentowi termin na zaniechanie dotychczasowych naruszeń lub podjęcie działań mających na celu zapobieżenie takim naruszeniom w przyszłości, w szczególności może zobowiązać Emitenta do opublikowania określonych dokumentów lub informacji w trybie i na warunkach obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu.

Zgodnie z postanowieniem §17c ust. 3 Regulaminu ASO, w przypadku gdy Emitent nie wykonuje nałożonej na niego kary lub pomimo jej nałożenia nadal nie przestrzega zasad lub przepisów obowiązujących w alternatywnym systemie obrotu, bądź nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki określone w

niniejszym rozdziale, lub też nie wykonuje obowiązków nałożonych na niego na podstawie §17c ust. 2 Regulaminu ASO, Organizator Alternatywnego Systemu może nałożyć na Emitenta karę pieniężną, przy czym kara ta łącznie z karą pieniężną nałożoną na podstawie §17c ust. 1 pkt 2) Regulaminu ASO nie może przekraczać 50.000 zł.

W przypadku nałożenia kary pieniężnej na podstawie §17c ust. 3 Regulaminu ASO, postanowienia §17c ust. 2 Regulaminu ASO stosuje się odpowiednio.

Zgodnie z postanowieniem §17c ust. 10 Regulaminu ASO Emitent jest zobowiązany wpłacić pieniądze z tytułu nałożonej kary pieniężnej na wyodrębnione konto Fundacji GPW (numer KRS: 0000563300), dedykowane finansowaniu prowadzenia przez tę fundację działalności edukacyjnej w zakresie wspierania rozwoju rynku kapitałowego oraz promocji i upowszechniania wiedzy ekonomicznej wśród społeczeństwa. Wpłata powinna nastąpić w terminie 10 dni roboczych od dnia, od którego decyzja o jej nałożeniu podlega wykonaniu. Kopię dowodu wpłaty kwoty, o której mowa w zdaniu pierwszym, Emitent zobowiązany jest niezwłocznie przekazać Organizatorowi Alternatywnego Systemu.

10.4.12. Ryzyko dotyczące możliwości nałożenia na Emitenta przez KNF kar administracyjnych za niewykonanie obowiązków wynikających z przepisów prawa

Emitent jako spółka publiczna w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, podlega obowiązkom wynikającym z Rozporządzenia MAR, Ustawy o ofercie publicznej i Ustawy o obrocie. Komisja Nadzoru Finansowego uprawniona jest do nałożenia na Emitenta kar administracyjnych za niewykonywanie lub niewłaściwe wykonanie obowiązków wynikających z przepisów prawa, a w szczególności obowiązków wynikających powyższych regulacji.

Na podstawie art. 10 ust. 5 Ustawy o ofercie publicznej, Emitent jest zobowiązany w terminie 14 dni od dnia:

- przydziału papierów wartościowych będących przedmiotem oferty publicznej, a w przypadku niedokonywania przydziału akcji - od dnia ich wydania,
- dopuszczenia akcji do obrotu na rynku regulowanym lub ich wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu papierów wartościowych,

do przekazania zawiadomienia do Komisji o wprowadzeniu papierów wartościowych celem dokonania wpisu do ewidencji, o której mowa w art. 10 ust. 1 Ustawy o ofercie publicznej. W przypadku, gdy Emitent nie wykonuje albo wykonuje nienależycie wskazany powyżej obowiązek, Komisja Nadzoru Finansowego może na podstawie art. 96 ust. 13 Ustawy o Ofercie Publicznej nałożyć karę pieniężną do wysokości 100.000 zł.

Zgodnie art. 96 Ustawy o Ofercie, w przypadku, gdy Emitent nie wykonuje lub nienależycie wykonuje obowiązki wynikające z Ustawy o Ofercie oraz z Rozporządzenia MAR, Komisja Nadzoru Finansowego może podjąć decyzję o wykluczeniu akcji z obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu, albo nałożyć karę pieniężną (w zależności od typu i wagi naruszenia):

- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1 pkt 1-4, art. 96 ust. 1a oraz art. 96 ust. 1c. Ustawy o Ofercie - do 1.000.000 zł;
- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1b. Ustawy o Ofercie - do 5.000.000 zł;
- w zakresie określonym w art. 96 ust. 1e. Ustawy o Ofercie - do 5.000.000 zł albo kwoty stanowiącej 5 proc. całkowitego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza on ww. kwotę, a w przypadku, gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez Emitenta w wyniku naruszenia obowiązków, Komisja może nałożyć karę pieniężną do wysokości dwukrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty;

albo zastosować wykluczenie z obrotu oraz karę pieniężną łącznie. W decyzji o wykluczeniu papierów wartościowych z obrotu Komisja określa termin, nie krótszy niż 14 dni, po upływie którego skutek ten następuje.

Ponadto za niewywiązanie się z obowiązków w zakresie określonym w art. 96 ust. 1i. Ustawy o Ofercie, tj. za naruszenie przepisu dotyczącego obowiązku niezwłocznego przekazania informacji poufnej do wiadomości publicznej na podstawie art. 17 ust. 1 Rozporządzenia MAR, lub naruszenia trybu i warunków opóźnienia na własną odpowiedzialność publikacji informacji poufnej określonych w art. 17 ust. 4-8 Rozporządzenia MAR, KNF może nałożyć na danego Emitenta karę pieniężną w wysokości do 10.346.000 zł lub kwoty stanowiącej 2 proc. całkowitego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza on ww. kwotę, a w przypadku gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez Emitenta w wyniku naruszenia tych obowiązków - karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

Przy wymierzaniu kary za naruszenia, Komisja bierze w szczególności pod uwagę:

- wagę naruszenia oraz czas jego trwania;
- przyczyny naruszenia;
- sytuację finansową podmiotu, na który nakładana jest kara;
- skalę korzyści uzyskanych lub strat unikniętych przez podmiot, który dopuścił się naruszenia, lub podmiot, w którego imieniu lub interesie działał podmiot, który dopuścił się naruszenia, o ile można tę skalę ustalić;
- straty poniesione przez osoby trzecie w związku z naruszeniem, o ile można te straty ustalić;
- gotowość podmiotu dopuszczającego się naruszenia do współpracy z Komisją podczas wyjaśniania okoliczności tego naruszenia;
- uprzednie naruszenia przepisów niniejszej ustawy, a także bezpośrednio stosowanych aktów prawa Unii Europejskiej, regulujących funkcjonowanie rynku kapitałowego, popełnione przez podmiot, na który jest nakładana kara.

Zgodnie z art. 176 ust. 1 Ustawy o Obrocie w przypadku, gdy Emitent nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki, o których mowa w art. 18 ust. 1-6 Rozporządzenia MAR, KNF może, w drodze decyzji, nałożyć karę pieniężną do wysokości 4.145.600 zł lub do kwoty stanowiącej równowartość 2 proc. całkowitego rocznego przychodu wykazanego w ostatnim zbadanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy, jeżeli przekracza ona 4.145.600 zł. W przypadku gdy jest możliwe ustalenie kwoty korzyści osiągniętej lub straty unikniętej przez Emitenta w wyniku naruszeń, o których mowa w art. 176 ust. 1 Ustawy o Obrocie przytoczonym powyżej, zamiast kary, o której mowa w art. 176 ust. 1 Ustawy o Obrocie, KNF może nałożyć karę pieniężną do wysokości trzykrotnej kwoty osiągniętej korzyści lub unikniętej straty.

W przypadku stwierdzenia naruszenia przepisów Rozporządzenia MAR w zakresie wskazanym powyżej (art. 18 ust. 1-6 Rozporządzenia MAR) KNF może nakazać Emitentowi, który dopuścił się naruszenia, zaprzestania dalszego naruszania tych przepisów oraz zobowiązać go do podjęcia we wskazanym terminie działań, które mają zapobiegać naruszaniu tych przepisów w przyszłości. Środek ten może być stosowany bez względu na zastosowanie innych sankcji za naruszenie obowiązków, o których mowa w art. 176 Ustawy o Obrocie wskazanych powyżej. KNF, nakładając sankcję, o której mowa powyżej, uwzględnia okoliczności, o których mowa w art. 31 ust. 1 Rozporządzenia MAR. Ponadto zgodnie z art. 176a Ustawy o Obrocie, gdy Emitent lub sprzedający nie wykonuje lub nienależyście wykonuje obowiązki wynikające z art. 5 Ustawy o Obrocie, Komisja może nałożyć karę pieniężną do wysokości 1.000.000 zł.

W przypadku nałożenia takiej kary obrót instrumentami finansowymi Emitenta może stać się utrudniony bądź niemożliwy. Ponadto nałożenie kary finansowej na Emitenta przez KNF może mieć istotny wpływ na pogorszenie wyniku finansowego za dany rok obrotowy.

Nie można z góry wykluczyć ryzyka wystąpienia któregoś z opisanych powyżej zdarzeń w przyszłości w odniesieniu do Spółki. Skutkiem nałożenia kar administracyjnych może być, oprócz pogorszenia wyniku finansowego, także pogorszenie się reputacji Emitenta, mogące negatywnie wpływać na kurs jego akcji.

11. Informacje o zmianach w składzie Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

11.1. Zarząd

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania w skład Zarządu Emitenta wchodził:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Piotr Gniadek	Prezes Zarządu
Piotr Ciszek	Członek Zarządu

11.2. Rada Nadzorcza

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodził:

Imię i nazwisko	Stanowisko
Jarosław Grzechulski	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Konrad Banasiak	Członek Rady Nadzorczej
Dariusz Burciu	Członek Rady Nadzorczej
Grzegorz Konrad	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Swadkowski	Członek Rady Nadzorczej

Obecny wpis w Krajowym Rejestrze Sądowym nie odzwierciedla faktycznego składu Rady Nadzorczej.

12. Informacje o badaniu sprawozdania finansowego Spółki i przeglądzie sprawozdania finansowego Spółki

Spółka zawarła umowę o badanie rocznego sprawozdania finansowego za rok 2025 z FEHU GLOBAL AUDYT SPÓŁKA Z O.O. w Katowicach (biuro: ul. Warszawska 40/2A) - podmiotem wpisanym na listę podmiotów uprawnionych do przeprowadzenia badania sprawozdań finansowych przez Polską Agencję Nadzoru Audytowego pod numerem 4102.

13. Informacje o ważniejszych osiągnięciach w dziedzinie badań i rozwoju

W roku 2025 Spółka nie prowadziła działań w zakresie badań i rozwoju.

14. Informacje o udziałach własnych

Nie dotyczy.

15. Informacje o posiadanych przez jednostkę oddziałach (zakładach)

Nie dotyczy.

16. Informacje na temat stosowania ładu korporacyjnego przez Emitenta

Spółka przestrzega zasad zawartych w Uchwale Giełdy Papierów Wartościowych „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” zgodnie z oświadczeniem.

SPRAWOZDANIE ZE STOSOWANIA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO ” DOBRE PRAKTYKI SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT”

GARIN AI S.A. w 2025 roku przestrzegała następujących zasad ładu korporacyjnego, opisanych w dokumencie „Dobre praktyki spółek notowanych na rynku NewConnect”:

Lp.	Dobra praktyka	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU DOBREJ PRAKTYKI TAK / NIE / NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK z wyłączeniem transmisji obrad Walnego Zgromadzenia przez Internet, rejestracji video przebiegu obrad oraz upublicznianiem takiej video rejestracji	Wszystkie istotne informacje dotyczące zwołania i przebiegu Walnego Zgromadzenia Emitent publikuje w formie raportów bieżących w systemach ESPI oraz EBI oraz umieszcza na swojej stronie internetowej Spółki poświęconych Relacjom Inwestorskich – zatem akcjonariusze nie biorący udziału osobiście w walnym zgromadzeniu oraz inni zainteresowani inwestorzy mają możliwość zapoznania się ze sprawami poruszonymi na walnym zgromadzeniu. Koszty związane z infrastrukturą

		<p>techniczną umożliwiającą transmisję obrad walnego zgromadzenia przez Internet emitent uznaje za niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.</p>	
2	<p>Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.</p>	NIE	
3	<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:</p>	TAK	
3.1	<p>podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)</p>	TAK	
3.2	<p>opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,</p>	TAK	
3.3	<p>opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,</p>	TAK	
3.4	<p>Życiorysy zawodowe członków organów spółki,</p>	TAK	
3.5	<p>powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,</p>	TAK	
3.6	<p>dokumenty korporacyjne spółki,</p>	TAK	
3.7	<p>zarys planów strategicznych spółki,</p>	TAK	Informacja taka wynika z prezentowanych na stronie

		internetowej raportów rocznych Emitenta
3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	NIE Spółka nie publikuje prognoz.
3.9	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK
3.10	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK
3.11	(skreślony), -----	
3.12	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK Raporty bieżące oraz okresowe zamieszczane są na stronie internetowej Spółki
3.13	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK Informacja o zwoływanych WZA wynika z publikowanych przez spółkę, w tym system ESPI, EBI oraz na stronie internetowej spółki, raportów bieżących. Przedstawiciele spółki udzielają wszelkich informacji w chwili obecnej nie ma natomiast ustalonego kalendarza konferencji prasowych czy spotkań z analitykami, inwestorami.
3.14	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być	TAK

	zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,		
3.15	(skreślony), -----		
3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	Jeżeli zaistnieje takie zdarzenie Spółka zobowiązuje się do przestrzegania.
3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	Jeżeli zaistnieje takie zdarzenie Spółka zobowiązuje się do przestrzegania.
3.18	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	Jeżeli zaistnieje takie zdarzenie Spółka zobowiązuje się do przestrzegania.
3.19	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy, w przypadku ponownego zawarcia przez spółkę umowy o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy	TAK	
3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
3.21	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
3.22	(skreślony). -----		
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku	TAK	

	<p>pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.</p>		
4	<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta.</p>	TAK	
5	<p>Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.</p>	NIE	<p>Spółka nie wykorzystuje obecnie indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdującą się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl, jednakże zapewnia wystarczający dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacji Inwestorskich” na stronie www.GARIN.pl</p>
6	<p>Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą</p>	NIE	
7	<p>W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent</p>	NIE	

	niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.		
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	NIE	
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	Informacje zawiera sprawozdanie finansowe Emitenta
9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	
10	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	spotkania z inwestorami oraz kontakty z mediami są ogłaszane, w szczególności udział w targach
12	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej	TAK	Jeżeli zaistnieje taka konieczność Spółka zobowiązuje się do przestrzegania

	przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.		
13	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu	TAK	Jeżeli zaistnieje taka konieczność Spółka zobowiązuje się do przestrzegania.

	pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.		
15	<p>Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.</p>	TAK	Jeżeli zaistnieje taka konieczność Spółka zobowiązuje się do przestrzegania.
16	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> -informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, -zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub 	NIE	W chwili obecnej zasada ta nie jest stosowana przez Emitenta. Z uwagi na fakt, iż wszystkie istotne informacje dotyczące kondycji finansowej Spółki są przekazywane w ramach raportów kwartalnych, rocznych oraz bieżących, dających pełny obraz sytuacji Spółki.

analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.	
16a W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK
17 (skreślony). -----	

Źródło: załącznik Nr 1 do Uchwały Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31.03.2010r „Dobre Praktyki Spółek notowanych na NewConnect”



Piotr Gniadek

Prezes Zarządu GARIN S.A.