

**ANALIZA SYTUACJI GOSPODARCZEJ, MAJĄTKOWEJ  
I FINANSOWEJ ORAZ PERSPEKTYW DALSZEGO PROWADZENIA  
DZIAŁALNOŚCI PRZEZ SPÓŁKĘ NO GRAVITY DEVELOPMENT  
SPÓŁKA AKCYJNA Z SIEDZIBĄ W WARSZAWIE**

sporządzona w dniu 20 września 2024 r.  
przez EQ1 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

## **Zastrzeżenie prawne:**

Niniejszy dokument został sporządzony zgodnie z wymogami Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu (ASO) oraz na podstawie Uchwały nr 964/2024 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 25 lipca 2024 r., na mocy której spółka No Gravity Development S.A. zobowiązana została do przygotowania i publikacji analizy dotyczącej swojej sytuacji gospodarczej, majątkowej, finansowej oraz perspektyw dalszej działalności.

Opracowanie opiera się na ogólnie dostępnych informacjach, danych finansowych oraz dokumentach dostarczonych przez zarząd Spółki. Sporządzający nie przeprowadził niezależnej weryfikacji informacji dotyczących spółki, w tym dokumentacji finansowej ani składników majątku, w zakresie w jakim wynikają one ze sporządzonych informacji finansowych zgodnie z wymogami obowiązujących spółkę regulacji.

Dokument ten nie stanowi rekomendacji inwestycyjnej ani nie ma na celu zachęcania do jakiejkolwiek formy inwestycji, w tym nabywania akcji czy uczestnictwa w subskrypcji. Nie stanowi również rekomendacji w rozumieniu przepisów Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. dotyczącego informacji stanowiących rekomendacje związane z instrumentami finansowymi, ich emitentami lub wystawcami. Niniejsze opracowanie nie stanowi także oferty ani zaproszenia do zakupu lub sprzedaży jakichkolwiek instrumentów finansowych, nie ma również na celu nakłaniania do jakiejkolwiek decyzji inwestycyjnej.

Odpowiedzialność za podjęte decyzje, oparte na treści niniejszej analizy, spoczywa wyłącznie na odbiorcach dokumentu. Podmiot sporządzający analizę nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji inwestycyjnych, podjętych na jej podstawie lub na podstawie zawartych w niej informacji, niezależnie od tego, czy decyzje te obejmują nabycie, zbycie, czy rezygnację z jakiejkolwiek inwestycji.

Niniejszy dokument nie był zatwierdzany lub poddany weryfikacji przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

## **1. ZAGADNIENIA WSTĘPNE**

### **1.1. Przedmiot i podstawa prawna sporządzania analizy**

Przedmiotem niniejszego opracowania jest przedstawienie wyników analizy oraz oceny sytuacji gospodarczej, majątkowej i finansowej spółki No Gravity Development S.A. z siedzibą w Warszawie („Spółka”, „Emitent”), a także perspektyw jej dalszej działalności, zgodnie z § 15b ust. 2 Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu.

Na mocy uchwały nr 964/2024 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 25 lipca 2024 r., Spółka została zobowiązana do zlecenia podmiotowi z listy Autoryzowanych Doradców sporządzenia analizy gospodarczej i finansowej oraz przedstawienia opinii dotyczącej możliwości kontynuowania działalności operacyjnej przez No Gravity Development S.A. Ponadto, Spółka miała obowiązek upublicznić wyniki tej analizy w formie raportu bieżącego w terminie 40 dni roboczych od dnia wejścia w życie wyżej wymienionej uchwały.

W dniu 22 sierpnia 2024 r. Spółka zawarła umowę z EQ1 sp. z o.o. na sporządzenie wymaganej analizy.

### **1.2. Podmiot sporządzający analizę**

Analiza została sporządzona przez EQ1 sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie na podstawie informacji udostępnianych przez Spółkę, w tym danych finansowych, dokumentów oraz innych informacji dostarczonych przez zarząd Spółki oraz informacji z powszechnie dostępnych źródeł zewnętrznych, pozyskanych przez EQ1 sp. z o.o. Emitent, jako podmiot, którego akcje są notowane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect, publikuje okresowe raporty finansowe.

Podstawowe dane podmiotu sporządzającego analizę:

Nazwa (firma):	EQ1 sp. z o.o.
Forma prawna:	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Marszałkowska 126/134, 00-008 Warszawa
Telefon:	+48 22 278 27 21
Poczta e-mail:	ipo@ipo.com.pl
Strona www:	www.ipo.com.pl
Numer KRS:	0000895234
Oznaczenie Sądu:	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
NIP:	5252859262
REGON:	388763616

## **2. INFORMACJE O NO GRAVITY DEVELOPMENT S.A.**

### **2.1. Dane Spółki**

Firma: No Gravity Development S.A.  
Siedziba: Warszawa  
Adres siedziby: ul. Dzika 15 lok. 13, 00-172 Warszawa  
Telefon: +48 608 850 001  
Poczta email: contact@nogravitydevelopment.com  
Strona www: www.nogravitydevelopment.com  
NIP: 5252762692  
REGON: 381245261  
KRS: 0000878245

Czas trwania Emitenta nie jest oznaczony w statucie Spółki.

No Gravity Development S.A. została przekształcona z No Gravity Development sp. z o.o. na mocy uchwały nadzwyczajnego zgromadzenia wspólników z dnia 14 października 2020 roku. Przekształcenie zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy KRS w dniu 15 stycznia 2021 roku, na podstawie postanowienia w sprawie o sygn. akt WA.XII NS-REJ.KRS/68161/20/40. Emitent został wpisany pod numerem KRS 0000878245. Działalność spółki nie wymaga posiadania specjalnych zezwoleń, licencji ani zgód, co pozwala Emitentowi na swobodne funkcjonowanie w ramach przepisów prawa handlowego.

### **2.2. Historia Spółki**

**5 września 2018 r.** Zawiązanie poprzednika prawnego Emitenta pod firmą Fat Dog Development sp. z o.o.

**styczeń – kwiecień 2019 r.** Przeprowadzenie pierwszej kampanii crowdfundingowej na portalu FindFunds.pl i pozyskanie kwoty 131,4 tys. zł

**15 marca 2019 r.** Zawarcie umowy inwestycyjnej z Qubic Games S.A. z siedzibą w Siedlcach

**12 kwietnia 2019 r.** Zmiany firmy poprzednika prawnego Emitenta na No Gravity Development sp. z o.o.

**8 listopada 2019 r.** Wydanie pierwszej gry, tj. REKT! High Octane Stunts na platformie Nintendo Switch.

**listopad 2019 r. - luty 2020 r.** Przeprowadzenie drugiej kampanii crowdfundingowej na portalu FindFunds.pl i pozyskanie kwoty 300 tys. zł

**15 stycznia 2021 r.** Wpis przekształcenia poprzednika prawnego Emitenta do KRS. Zmiana firmy na No Gravity Development S.A.

**15 marca 2021 r.** Podjęcie przez walne zgromadzenie uchwały w sprawie wyrażenia zgody na dematerializację i wprowadzenie akcji serii A do obrotu na rynku NewConnect.

**listopad 2019 - czerwiec 2024 r.** Działalność związana z portowaniem i wydawaniem gier

**13 lutego 2023 r.** Złożenie wniosku o wprowadzenie do obrotu na rynku NewConnect

**9 kwietnia 2024 r.** Debiut na NewConnect

**26 kwietnia 2024 r.** Zbycie całości akcji przez głównego akcjonariusza No Gravity Games S.A. i nabycie znaczącego pakietu akcji przez CPAR Limited

**28 czerwca 2024 r.** Podjęcie przez walne zgromadzenie Spółki uchwały nr 13 w sprawie zobowiązania zarządu Spółki do zakończenia działalności Spółki na rynku gier wideo i skupieniu się na rynku militarnym

**10 września 2024 r.** Zawarcie z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie porozumienie w sprawie nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

**12 września 2024 r.** ogłoszenie o zwołaniu na dzień 9 października 2024 r. nadzwyczajnego walnego zgromadzenia Spółki (w przedmiocie obrad którego znajduje się punkt obejmujący podwyższenie kapitału w związku z nabyciem przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie)

**18 września 2024 r.** zawarcie z CPAR Limited porozumienia dotyczącego pozyskania finansowania dla Emitenta

### **2.3. Kapitał zakładowy Spółki**

Na dzień sporządzenia niniejszej Analizy, kapitał zakładowy (podstawowy) Spółki wynosi 109.900,00 zł i dzieli się na 1.099.000 akcji zwykłe na okaziciela serii A o wartości nominalnej 10 gr każda.

Zgodnie z §9 statutu Spółki, zarząd Spółki był uprawniony do dokonania jednego albo większej liczby podwyższeń kapitału zakładowego Spółki, w terminie do dnia 15 stycznia 2024 roku, o kwotę nie większą niż 82.425 zł (osiemdziesiąt dwa tysiące czterysta dwadzieścia pięć złotych). Upoważnienie Zarządu do dokonania podwyższenia kapitału zakładowego na podstawie postanowień §9 Statutu wygasło z dniem 15 stycznia 2024 r., co oznacza, że na dzień sporządzenia Analizy zarząd Spółki nie ma upoważnienia do dokonania podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego.

W dniu 10 września 2024 r. Emitent poinformował (raport bieżący nr 17/2024 z 10 września 2024 r.) o zawarciu z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie porozumienia w sprawie nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Porozumienie zakłada, że Polska Grupa Militarna S.A. wniesie do Emitenta udziały reprezentujące 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. w zamian za 1.099.000 akcji serii B Emitenta. Jednocześnie Emitent zobowiązał się do emisji 500.000 akcji serii C, z których co najmniej 251.000 obejmie Polska Grupa Militarna S.A. w zamian za łączną cenę emisyjną w wysokości 1.004.000 zł (tj. 4 zł za każdą akcję).

W dniu 18 września 2024 r. Emitent zawarł porozumienie z CPAR Limited, to jest największym akcjonariuszem Emitenta (raport bieżący nr 19/2024 z 18 września 2024 r.). Na podstawie omawianego porozumienia Emitent zobowiązał się do emisji 500.000 akcji serii C, a CPAR

Ltd. zobowiązał się do objęcia i opłacenia 249.000 akcji serii C Emitenta w zamian za łączną cenę emisyjną w wysokości 996.000 zł, tj. 4 zł za każdą akcję.

Zarząd Emitenta informował, że środki pozyskane w wyniku emisji akcji serii C zostaną wykorzystane na finansowanie działalności Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, po nabyciu przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. w zamian za 1.099.000 akcji serii B Emitenta. Zarząd Emitenta wskazywał również, że w oparciu o aktywa Tech Robotics sp. z o.o. Emitent rozpocznie prowadzenie działalności w zakresie tworzenia dronów bezzałogowych.

W dniu 12 września 2024 r. zarząd Spółki zwołał na dzień 9 października 2024 r. nadzwyczajne walne zgromadzenie Spółki, w przedmiocie obrad którego znalazły się punkty dotyczące podjęcia uchwał:

- a) w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii B, z wyłączeniem prawa poboru oraz zmiany statutu Spółki, o kwotę 109.900,00 zł w drodze emisji 1.099.000 akcji zwykłych serii B.

Objęcie wszystkich akcji serii B nastąpi w drodze złożenia oferty przez Spółkę i jej przyjęcia przez oznaczonego adresata (subskrypcja prywatna), przy czym oferta objęcia akcji serii B zostanie złożona wspólnikowi Tech Robotics sp. z o.o., celem rozliczenia transakcji wymiany udziałów, w wyniku której Spółka nabędzie wszystkie udziały Tech Robotics sp. z o.o., w zamian za akcje serii B. Według projektu uchwały cena emisyjna akcji serii B zostanie ustalona przez walne zgromadzenie (na dzień publikacji Analizy cena ta nie została wskazana).

- b) w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii C, z wyłączeniem prawa poboru oraz zmiany statutu Spółki, o kwotę nie mniejszą niż 25.100,00 zł i nie większą niż 50.000,00 zł w drodze emisji nie mniej niż 251.000 i nie więcej niż 500.000 zwykłych akcji na okaziciela serii C.

Zgodnie z projektem uchwały objęcie wszystkich akcji serii C nastąpi w drodze bezpośredniego zaoferowania w ramach subskrypcji prywatnej nie więcej niż pięciu podmiotom po cenie emisyjnej ustalonej przez zarząd Spółki.

## 2.4. Struktura akcjonariatu

Akcjonariat Emitenta na dzień sporządzenia Analizy:

Nazwa	Liczba akcji/ głosów	Udział w akcjach/głosach
CPAR Ltd.	266 250	24,23%
Adam Osiński (poprzez Osiński Fundacja Rodzinna w organizacji)	144 750	13,17%
Tomasz Swadkowski	120 000	10,92%
Dariusz Cisak	67 300	6,12%
Pozostali (free float)	500 700	45,56%
<b>Suma</b>	<b>1 099 000</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Emitent

Przewidywany akcjonariat Emitenta po podwyższeniu obejmującym akcje serii B:

Nazwa	Liczba akcji/ głosów	Udział w akcjach/głosach
CPAR Ltd.	266 250	12,11%
Adam Osiński (poprzez Osiński Fundacja Rodzinna w organizacji)	144 750	6,59%
Tomasz Swadkowski	120 000	5,46%
Dariusz Cisak	67 300	3,06%
Polska Grupa Militarna S.A.	1 099 000	50,00%
Pozostali (free float)	500 700	22,78%
<b>Suma</b>	<b>2 198 000</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Opracowanie własne

Przewidywany akcjonariat Emitenta po podwyższeniu obejmującym wszystkie akcje serii C:

Nazwa	Liczba akcji/ głosów	Udział w akcjach/ głosach
CPAR Ltd.	515 250	19,10%
Osiński Adam (poprzez Osiński Fundacja Rodzinna w organizacji)	144 750	5,37%
Swadkowski Tomasz	120 000	4,45%
Cisak Dariusz	67 300	2,49%
Polska Grupa Militarna S.A.	1 350 000	50,04%
Pozostali (free float)	500 700	18,56%
<b>Suma</b>	<b>2 698 000</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Opracowanie własne

Struktura akcjonariatu uwzględniająca akcje serii B oraz akcje serii C została sporządzona z uwzględnieniem informacji przekazanej przez zarząd Spółki w formie komunikatów bieżących dotyczących zawieranych porozumień co do objęcia akcji w podwyższonym kapitale zakładowym. Należy jednak mieć na uwadze, że dotychczas uchwała w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego i emisji akcji serii B oraz serii C nie została podjęta, a walne zgromadzenie Spółki jest uprawnione do zmiany treści uchwały, w tym zmiany liczby emitowanych akcji lub adresatów oferty.

## 2.5. Osoby zarządzające i nadzorujące

### Zarząd

Aktualnie działający zarząd Spółki jest jednoosobowy, a w jego skład wchodzi: Grzegorz Władysław Konrad.

Spółki prawa handlowego, w których, w okresie co najmniej ostatnich trzech lat, Grzegorz Konrad był członkiem organów zarządzających lub nadzorczych albo współnikiem, ze wskazaniem, czy dana osoba nadal pełni funkcje w organach lub jest nadal współnikiem:

- od 2019 Członek Zarządu Cannabis Poland S.A.,
- od 2021 Członek Rady Nadzorczej Garin S.A.,

- od 2022 Członek Rady Nadzorczej Polska Grupa Militarna S.A.,
- od 2023 Prezes Zarządu THC Pharma S.A.,
- od 2023 Członek Rady Nadzorczej Fabryka Amunicji Pocisk S.A.,
- od 2024 Członek RN i Prezes Zarządu No Gravity Games S.A.

Grzegorz Konrad nie figuruje w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy o KRS, oraz nie jest wpisany do równoważnego mu rejestru prowadzonego na podstawie przepisów prawa państwa innego niż Rzeczpospolita Polska.

Grzegorz Konrad nie był prawomocnie skazany za przestępstwa oszustwa oraz nie został na niego nałożony zakaz działania jako członek organów spółek prawa handlowego. Grzegorz Konrad w okresie ostatnich 5 lat nie zasiadał w organach podmiotów prawa handlowego, wobec których przeprowadzana była procedura upadłości, co do której ustanowiony został Zarząd komisaryczny lub które podlegały likwidacji.

### **Rada Nadzorcza**

W skład rady nadzorczej Spółki wchodzi:

- 1) Jarosław Grzechulski;
- 2) Mariusz Matusiak;
- 3) Bartłomiej Krzysztof Twaróg;
- 4) Piotr Jakubowski;
- 5) Maciej Leszek Twaróg.

### **2.6. Wskazanie powiązań osobowych, majątkowych i organizacyjnych**

Marek Tomkiewicz, posiadający (pośrednio, poprzez podmiot kontrolowany, tj. CPAR Ltd.) akcje Emitenta stanowiące na dzień Analizy 24,23% ogólnej liczby akcji i głosów, posiada także (pośrednio, poprzez podmioty kontrolowane), akcje stanowiące 19,60% ogólnej liczby akcji i głosów spółki Polska Grupa Militarna S.A., tj. podmiotu posiadającego 100% udziałów w Tech Robotics Sp. z o.o., której zbycie w całości na rzecz Emitenta - w zamian za akcje Emitenta, które będą stanowić po podwyższeniu o akcje serii B 50%, zaś po podwyższeniu o akcje serii C 50,04% ogólnej liczby akcji i głosów - jest kluczowym założeniem przyszłego funkcjonowania Emitenta.

Ponadto Grzegorz Konrad, członek zarządu Emitenta oraz Jarosław Grzechulski i Bartłomiej Twaróg, członkowie rady nadzorczej Emitenta, są od 2022 r. członkiem rady nadzorczej spółki Polska Grupa Militarna S.A., tj. podmiotu posiadającego 100% udziałów w Tech Robotics Sp. z o.o., której zbycie w całości na rzecz Emitenta - w zamian za akcje Emitenta stanowiące po emisji 50% ogólnej liczby akcji i głosów - jest kluczowym założeniem przyszłego funkcjonowania Emitenta.



### **3. INFORMACJE O TECH ROBOTICS SP. Z O.O.**

W dniu 10 września 2024 r. Emitent, w wykonaniu uchwały nr 13 walnego zgromadzenia Spółki z dnia 28 czerwca 2024 r. w sprawie zobowiązania zarządu Spółki do zakończenia działalności Spółki na rynku gier wideo i skupieniu się na rynku militarnym, zawarł z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie porozumienie w sprawie nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Porozumienie zakłada, że Polska Grupa Militarna S.A. wniesie do Emitenta udziały reprezentujące 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. w zamian za 1.099.000 akcji serii B Emitenta. Jednocześnie Emitent zobowiązał się do emisji 500.000 akcji serii C, z których co najmniej 251.000 obejmie Polska Grupa Militarna S.A. w zamian za łączną cenę emisyjną w wysokości 1.004.000 zł (tj. 4 zł za każdą akcję).

Zgodnie z zamiarem przedstawionym przez zarząd Spółki, po nabyciu wszystkich udziałów w spółce Tech Robotics sp. z o.o., Spółka podejmie działania zmierzające do połączenia spółek zgodnie z art. 492 § 1 pkt 1) KSH, tj. poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej (Tech Robotics sp. z o.o.) na spółkę przejmującą (Emitent), zgodnie z poniższym wstępnym harmonogramem połączenia Emitenta z Tech Robotics sp. z o.o.:

- październik 2024 r.: podjęcie przez walne zgromadzenie Spółki uchwały o podwyższeniu kapitału zakładowego w związku z nabyciem udziałów Tech Robotics sp. z o.o.; ustalenie ceny emisyjnej akcji serii B,
- listopad 2024 r.: sfinalizowanie nabycia udziałów w Tech Robotics sp. z o.o. i rozpoczęcie procesu połączenia w trybie uproszczonym zgodnie z art. 516 KSH, sporządzenie planu połączenia, ustalenie wartości majątku spółki przejmowanej,
- grudzień 2024 r.: ogłoszenie planu połączenia,
- styczeń 2024 r.: podjęcie przez walne zgromadzenie Spółki uchwały o połączeniu i zgłoszenie wniosku o rejestrację połączenia do sądu rejestrowego,
- luty/marzec 2024 r.: rejestracja połączenia przez sąd rejestrowy (dzień połączenia).

#### **3.1. Dane o Tech Robotics**

Firma: Tech Robotics Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
Siedziba: Warszawa  
Adres siedziby: Williama Heerleina Lindleya 16 Warszawa 02-013  
Telefon: +48 22 208 6655  
Poczta elektroniczna: office@techrobotics.pl  
Strona www: www.techrobotics.pl  
NIP: 7182143877  
REGON: 364455997  
KRS: 0000618252

### **3.2. Historia Tech Robotics sp. z o.o.**

Na podstawie informacji przedstawionych przez Spółkę, najważniejszymi wydarzeniami w dotychczasowej historii Tech Robotics sp. z o.o. były:

**2016 r.** założenie spółki (pod firmą New Tech Fund sp. z o.o.)

**2019 r.** zmiana nazwy na Tech Robotics i profilu działalności: spółka rozwija działalność w sektorze obronności i strzelectwa w zakresie tworzenia mobilnych platform strzeleckich

**lata 2019-2020** prace badawczo rozwojowe; wykonano wiele prototypów oraz testy i prezentacje

**2021 r.** realizacja pierwszego wdrożenia systemu Robotik Target w Służbie Ochrony Państwa, Wyższej Szkole Policyjnej w Szczytnie oraz w jednostce wojskowej 2305 GROM; produkt został zaprezentowany na targach: XXIX Międzynarodowy Salon Przemysłu Obronnego MSPO 2021, Milipol Paryż 2021, Security 360 French Shield we Francji, Defence 24 Day Warszawa

**2021 r.** podpisano dwie umowy z partnerami z Francji i Węgier

**2023 r.** rozwój działalności w sektorze obronności i strzelectwa w zakresie tworzenia mobilnych platform strzeleckich; Tech Robotics rozwija autorski system pozwalający na szkolenie jednostek mundurowych oraz klientów indywidualnych z wykorzystaniem mobilnych celów strzeleckich Robotik Target.

### **3.3. Kapitał zakładowy Tech Robotics sp. z o.o.**

Na dzień sporządzenia niniejszej Analizy, kapitał zakładowy (podstawowy) spółki Tech Robotics sp. z o.o. wynosi 26.350,00 zł i dzieli się na 527 udziałów o wartości 50,00 zł każdy.

Kapitał zakładowy Emitenta został opłacony w całości. Do Spółki nie wniesiono żadnych wkładów niepieniężnych.

### **3.4. Zespół Tech Robotics sp. z o.o.**

- Piotr Gniadek – Prezes Zarządu – absolwent Polsko Japońskiej Akademii Technik Komputerowych - inżynier informatyk. Odpowiedzialny za rozwój i sprzedaż produktów i usług.
- Marek Tomkiewicz – Doradca Zarządu – przedsiębiorca z 20 letnim doświadczeniem na rynkach kapitałowych. Instruktor strzelectwa obronnego. Odpowiedzialny za strategię i kierunek rozwoju.
- Mirosław Nyckowski – konstruktor mechanik z wieloletnim doświadczeniem przy projektach technicznych. Odpowiedzialny za konstrukcję i budowę mechaniki i mechatroniki.
- Grzegorz Burzyński – elektronik programista – absolwent Wojskowej Akademii Technicznej wydziału elektroniki. Inżynier elektronik i programista. Odpowiedzialny za konstrukcję elektroniki oraz programowanie.
- Radosław Fąfara – konstruktor 3D CAD – absolwent Wydziału Mechaniki i Budowy Maszyn Politechniki Warszawskiej. Odpowiedzialny za konstrukcję i dokumentację 3D CAD.

## **4. SYTUACJA GOSPODARCZA NO GRAVITY DEVELOPMENT S.A.**

Przyszła działalność Emitenta opierać się ma w całości na funkcjonowaniu w obszarze działalności przejmowanej spółki Tech Robotics sp. z o.o. Zarząd Emitenta nie posiada własnych planów strategicznych co do rozwoju działalności, zatem wszelkie estymacje co do przyszłości Emitenta możliwe są jedynie w oparciu o dane dotyczące spółki Tech Robotics sp. z o.o. i opierają się na dokumentacji opublikowanej przez Polska Grupa Militarna S.A., tj. podmiotu planującego nabycie wówczas Tech Robotics w podobny sposób jak obecnie Emitent, w dniu 22 marca 2023 r. raportem bieżącym nr 6/2023 w sprawie wyceny Tech Robotics sp. z o.o. wraz z opinią biegłego rewidenta oraz wyjaśnieniach przedstawionych przez przedstawicieli tej spółki, informacje przekazane przez Tech Robotics sp. z o.o. do publicznej wiadomości (np. przez stronę internetową) oraz odpowiedzi na zapytania kierowane do przedstawicieli Tech Robotics sp. z o.o.

### **4.1. Podstawowe informacje dotyczące działalności Emitenta**

No Gravity Development S.A. rozpoczęła swoją działalność jako firma z branży gamingowej, koncentrując się głównie na produkcji i portowaniu gier wideo. Współpracowała z firmą No Gravity Games S.A., która była jej głównym akcjonariuszem. W latach 2022–2023 spółka rozwijała się, jednak jej działalność zaczęła napotykać trudności związane ze zmianami na rynku gier. Problemy finansowe No Gravity Games S.A. oraz coraz trudniejszy dostęp do kapitału dla firm gamingowych miały bezpośredni wpływ na wyniki finansowe Spółki.

W 2023 roku No Gravity Development S.A. odnotowała znaczne straty, m.in. ujemny wynik netto w wysokości -491 645,24 PLN, co wiązało się z koniecznością dokonania odpisów aktualizujących na zapasach. Przychody netto spadły do 939 760,15 PLN, a kapitał własny spadł do 78 844,85 PLN. W obliczu tych wyzwań walne zgromadzenie Spółki podjęło decyzję o restrukturyzacji i zmianie kierunku działalności.

W czerwcu 2024 roku Spółka postanowiła wejść na rynek technologii militarnych, korzystając z doświadczeń i zasobów Tech Robotics sp. z o.o.

Do maja 2024 roku struktura akcjonariatu uległa zmianie: największym akcjonariuszem stała się CPAR Limited (25,05% akcji w kapitale zakładowym), a wcześniejszy dominujący akcjonariusz No Gravity Games S.A. zmniejszył swoje zaangażowanie. Nowa strategia spółki zakłada rozwój w branży militarnej, a także pozyskanie finansowania poprzez emisję nowych akcji.

No Gravity Development S.A. od początku swojej działalności koncentrowała się na branży gamingowej, przede wszystkim na produkcji i portowaniu gier wideo. Działając w dynamicznie rozwijającym się sektorze, firma starała się wykorzystać wzrost popularności gier na różnych platformach, takich jak konsole, PC, a także urządzenia mobilne. Jej głównym celem było nie tylko tworzenie gier, ale przede wszystkim przenoszenie ich na różne platformy (tzw. porting), co miało na celu dotarcie do szerszej grupy odbiorców.

Jednym z kluczowych elementów działalności gamingowej było stworzenie i portowanie gier na Nintendo Switch we współpracy z No Gravity Games S.A. oraz innymi partnerami. Dzięki temu spółka mogła generować regularne przychody i zyskać stabilność finansową na początku swojej działalności. Współpraca z No Gravity Games S.A., która była głównym akcjonariuszem spółki, okazała się istotnym wsparciem zarówno finansowym, jak i strategicznym. W tym okresie No Gravity Development S.A. realizowała również projekty związane z publikowaniem gier indie, które miały na celu zdobycie niszowego, ale wiernego grona odbiorców.

W dniu 28 czerwca 2024 r. walne zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę nr 13 w sprawie zobowiązania zarządu Spółki do zakończenia działalności Spółki na rynku gier wideo i skupieniu się na rynku militarnym. W uchwale walne zgromadzenie stwierdziło, że działalność jak również osiągnięcia Spółki na rynku gamingowym jest niezadowolająca, jednocześnie obarczona niepewnością, jaka cechuje w ostatnim okresie wszystkie podmioty w tym sektorze, zwłaszcza notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ponadto zauważalny jest ogólny spadek sentymentu rynkowego do spółek z tego sektora, co uzasadnia zaprzestanie dotychczasowej działalności Spółki oraz rozpoczęcie jej w nowym zakresie. W opinii walnego zgromadzenia Spółki, w związku z obecną sytuacją geopolityczną, sektor militarny, w szczególności obronny, ma przed sobą perspektywy dla znacznego wzrostu i rozwoju. Mając to na uwadze walne zgromadzenie Spółki zarekomendowało zmianę działalności Spółki na skupiającą się w zakresie produkcji oraz obrotu amunicją. Walne zgromadzenie podjęło w rzeczonyj sprawie właściwą uchwałę aby dostosować treść statutu do nowego przedmiotu działalności.

Wykonując ww. uchwałę walnego zgromadzenia, w dniu 9 września 2024 r. Emitent, przy wsparciu CPAR Limited (CPAR), to jest największego akcjonariusza Spółki, rozpoczął negocjacje z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie w sprawie ustalenia warunków nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W wyniku powyższego w dniu 10 września 2024 r. Emitent zawarł z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie porozumienie w sprawie nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Następnie w dniu 12 września 2024 r. Emitent zwołał na dzień 9 października 2024 roku nadzwyczajne walne zgromadzenie Spółki, w porządku obrad którego znalazł się punkt dotyczący podwyższenia kapitału zakładowego poprzez emisję akcji serii B, z wyłączeniem prawa poboru oraz zmiany statutu Spółki. Zgodnie z projektem uchwały objęcie wszystkich akcji serii B nastąpi w drodze złożenia oferty przez Spółkę i jej przyjęcia przez oznaczonego adresata (subskrypcja prywatna), przy czym oferta objęcia akcji serii B zostanie złożona wspólnikowi Tech Robotics sp. z o.o., celem rozliczenia transakcji wymiany udziałów, w wyniku której Spółka nabędzie wszystkie udziały Tech Robotics sp. z o.o., w zamian za akcje serii B.

#### **4.2. Sytuacja gospodarcza - opis działalności Emitenta**

Emitent dotychczas działał jako samodzielne studio portingowe, a w ostatnim okresie także jako samodzielny deweloper gier niskobudżetowych. Celem Emitenta było portowanie (przenoszenie z jednej platformy sprzętowej na inne) wcześniej wydanych gier.

Porty, a także przygotowywana obecnie gra Emitenta, są i będą wydawane z wykorzystaniem zewnętrznych wydawców. Emitent nie planował samodzielnego wydawania portów lub gier. W tym modelu, po stworzeniu portu lub gry, Emitent przekazuje port lub grę wydawcy, który zajmuje się ich komercjalizacją (sprzedażą) i ponosi związane z tym nakłady. Model ten ogranicza ryzyko Emitenta, poprzez brak konieczności ponoszenia nakładów na komercjalizację gry. Model ten nie wymaga również posiadania przez Emitenta kompetencji niezbędnych do komercjalizacji produktu (marketingowych i sprzedażowych).

Produkcja portów i gier Emitenta finansowana była:

1. ze środków własnych Emitenta, w tym z przychodów ze sprzedaży (dystrybucji) gier;
2. ze środków otrzymanych od wydawców gier;

3. jedna gra (Good Night, Knight) jest finansowana ze środków pochodzących od inwestora zewnętrznego.

Aktualnie wszystkie projekty, które są jeszcze prowadzone przez Spółkę są finansowane środkami zewnętrznymi: gra Good Night, Knight ze środków od inwestora zewnętrznego, natomiast pozostałe gry są finansowane przez wydawcę (Emitent otrzymuje wynagrodzenie ryczałtowe).

### **Portowanie gier**

Głównym przedmiotem aktywności Emitenta jest portowanie (przenoszenie z jednej platformy sprzętowej na inne) gier z zachowaniem wysokich standardów jakościowych skupiając się na konsolach Nintendo Switch, Microsoft Xbox One S/X, Xbox Series S/X i Sony Playstation 4/5. Model ten umożliwia ograniczenie ryzyk związanych z tworzeniem nowych gier, gdyż zasadniczo portuje się tylko te gry, które odniosły wcześniej sukces na którejś z platform dystrybucji cyfrowej. Jednocześnie, w modelu tym, poza wydawcą, w podziale przychodów z komercjalizacji gry uczestniczy także w większości przypadków pierwotny twórca (deweloper) gry.

Do dnia sporządzenia Analizy Emitent tworzył porty na zamówienie dewelopera bądź wydawcy konkretnej gry, dysponującego prawami majątkowymi do gry. W praktyce Emitent nabywał prawa majątkowe do gry tylko wyjątkowo, stąd najczęściej Emitent otrzymywał z tytułu portowania wynagrodzenie ryczałtowe (za stworzenie portu), a jedynie przy części umów Emitentowi przysługiwało też dodatkowo wynagrodzenie, ustalone jako procent przychodów ze sprzedaży (dystrybucji) portu gry. Emitent dążył do stałego zwiększenia udziału w całości tworzonych portów, z tytułu stworzenia których Emitentowi przysługuje wynagrodzenie, ustalone jako procent przychodów ze sprzedaży (dystrybucji) portu. W ocenie Emitenta była to najprostsza, dostępna Emitentowi droga do zwiększenia przychodów i zysków.

Początkowo Emitent skupiał się na tworzeniu portów przeznaczonych na platformę Nintendo Switch. Natomiast w ostatnim okresie Emitent przystąpił do tworzenia portów na platformy Microsoft Xbox (One S/X, Series S/X) i Sony Playstation 4/5. Ponadto Emitent realizował pozyskiwanie zewnętrznych kontrahentów na usługi portowania gier na wiodące platformy, QA - testowania gier oraz udział w realizacji koprodukcji gier.

Od 2019 r. Emitent stworzył około 80 portów gier, w tym m.in: REKT! High Octane Stunts w wersji na Nintendo Switch, XBOX, oraz Steam, Strike Force Kitty w wersji na Nintendo Switch, Creepy Tale oraz Creepy Tale 2 w wersji na Nintendo Switch, Death's Hangover w wersji na Nintendo Switch, Serial Cleaners w wersji na Nintendo Switch, Everdream Valley w wersji na XBOX czy Jet Kave Adventure w wersji na PS4 i PS5. Wydawcą gier byli m.in.: No Gravity Games S.A., QubicGames S.A., Jujubee S.A, 505 Games S.p.A., czy 7Levels S.A. Należy jednak mieć na uwadze, że wydawcą ponad 70% gier był No Gravity Games S.A. co wskazywało na znaczne uzależnienie się od współpracy z tym podmiotem przez Emitenta.

Do dnia 31 grudnia 2023 r. sprzedanych zostało około 390.000 kopii gier Emitenta.

Obecnie No Gravity Development S.A. realizuje kilka umów portowania gier. Poniżej przedstawione są trwające projekty:

1. **Boti: Byteland Overclocked** (w wersji podstawowej oraz DLC) - prace nad portowaniem tej gry na platformę Microsoft Xbox One / Series (S/X) oraz na platformę Nintendo Switch. Właścicielem praw do gry jest Purple Ray Studio sp. z o.o., a projekt

realizowany jest na zlecenie Untold Tales S.A. Planowana data wydania gry to IV kwartał 2024 r.

2. **Good Night, Knight** - przygotowanie wersji na XBOX oraz PS4 dla własnej produkcji. Planowana data wydania to I kwartał 2025 r.
3. **Fight Legends: Fighting Game** - przygotowanie wersji na Nintendo Switch. Projekt jest realizowany na rzecz 7Levels S.A.

Zgodnie z zawartymi umowami dot. produkcji Boti: Byteland Overclocked oraz Fight Legends: Fighting Game na przygotowanie portów gier, Spółka powinna otrzymać jeszcze ryczałtowe wynagrodzenie w łącznej wysokości ok. 40 tys. zł, a szacowane przez Spółkę koszty ukończenia tych projektów wynoszą ok. 20 tys. zł. Szacowane koszty przygotowania portów gry Good Night, Knight to ok. 50.000 złotych.

### **Samodzielne tworzenie gier**

W I kwartale 2024 r. Emitent podjął decyzję o rozszerzeniu zakresu działalności i rozpoczęciu samodzielnego tworzenia gier niskobudżetowych, w oparciu o pozyskane już doświadczenia przy współpracy z wydawcą, tj. No Gravity Games S.A. Działania te miały na celu wykorzystanie posiadanych zasobów oraz poszerzenie oferty Emitenta, a także uzyskiwanie większej marży na tworzonych grach.

Jedyną grą Emitenta nad którą aktualnie pracuje jest Good Night, Knight. Gra została udostępniona w Steam w formule early access oraz została wydana na platformę Nintendo Switch. Emitent planuje wydanie pełnej wersji gry w 2025 r. Produkcja gry jest w całości finansowana przez inwestora zewnętrznego, któremu będzie przysługiwało pierwszeństwo zwrotu inwestycji z wpływów z gry (aktualnie jest to wysokość ok. 330 tys. zł). Po ich pokryciu Spółka będzie otrzymywała 5% wpływów z gry.

Gra Good Night, Knight to zgodnie z informacjami ujawnionymi na Steam dynamiczna gra przygodowa typu hack-and-slash, łącząca proceduralne generowanie z ręcznie tworzonymi scenariuszami i pełną czarnego humoru fabułą. Gra zawiera celową walkę, solidną mechanikę skradania się, wrogów z unikalnymi zestawami ruchów i szeroką gamę zmieniających rozgrywkę przedmiotów do odkrycia.

### **4.3. Czynniki ryzyka związane z dotychczasową działalnością Emitenta**

Aktualnie działalność w sektorze gamingowym jest przez Spółkę wygaszana, a będzie prowadzona w sektorze militarnym (uwzględniając przeprowadzenie transakcji przejęcia Tech Robotics sp. z o.o.). W odniesieniu do wygaszanej działalności gamingowej Emitenta dotyczą podstawowe czynniki ryzyka charakterystyczne dla spółek z branży gamingowej, w tym m.in. ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier, która zależy od czynników makroekonomicznych, takich jak poziom dochodów gospodarstw domowych, dynamika PKB czy inflacja. Istnieje również ryzyko nieprzewidzianych trendów na rynku gier, które mogą wpłynąć na atrakcyjność oferty Emitenta. Emitent jest również narażony na ryzyko związane z zależnością od kluczowych dystrybutorów gier, takich jak Steam, Sony, Nintendo czy Microsoft, których decyzje mogą wpływać na dostępność i sprzedaż gier emitenta. Kolejnym istotnym czynnikiem ryzyka było uzależnienie od współpracy ze znaczącymi akcjonariuszami, którzy są jednocześnie głównymi wydawcami gier Emitenta, co skutkowało małą odpornością na wpływ kondycji głównego kontrahenta na działalność Spółki. Emitent musi również radzić sobie z ryzykiem niepowodzenia komercyjnego nowych gier, co mogłoby negatywnie wpłynąć na jego sytuację finansową. Dodatkowo Emitent wykonując prace na zlecenie innych

podmiotów musi liczyć się z ryzykiem niedoszacowania kosztów prac lub koniecznością dokonywania poprawek, które wpłyną na zmniejszenie marży osiągniętej na poszczególnych projektach.

## **5. SYTUACJA GOSPODARCZA TECH ROBOTICS SP. Z O.O.**

### **5.1. Podstawowe informacje**

W dniu 10 września 2024 r. Emitent, w wykonaniu uchwały nr 13 walnego zgromadzenia Spółki w sprawie zobowiązania zarządu Spółki do zakończenia działalności Spółki na rynku gier wideo i skupieniu się na rynku militarnym, zawarł z Polska Grupa Militarna S.A. z siedzibą w Warszawie porozumienie w sprawie nabycia przez Emitenta udziałów reprezentujących 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie.

Porozumienie zakłada, że Polska Grupa Militarna S.A. wniesie do Emitenta udziały reprezentujące 100% kapitału zakładowego Tech Robotics sp. z o.o. w zamian za 1.099.000 akcji serii B Emitenta. Jednocześnie Emitent zobowiązał się do emisji 500.000 akcji serii C, z których co najmniej 251.000 obejmie Polska Grupa Militarna S.A. w zamian za łączną cenę emisyjną w wysokości 1.004.000 zł (tj. 4 zł za każdą poszczególną akcję).

Po realizacji powyższego porozumienia, Polska Grupa Militarna S.A. posiadać będzie akcje Emitenta stanowiące co najmniej 50,04% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Emitenta, co oznacza, że Emitent wejdzie w skład grupy kapitałowej Polska Grupa Militarna S.A.

Porozumienie zakłada, że w oparciu o aktywa Tech Robotics sp. z o.o. Emitent rozpocznie prowadzenie działalności w zakresie tworzenia dronów bezzałogowych. Działalność ta będzie przy tym finansowana ze środków pozyskanych z emisji akcji serii C.

Docelowo strony porozumienia zakładają przy tym, że Emitent połączy się z Tech Robotics sp. z o.o. poprzez przejęcie całego majątku spółki Tech Robotics sp. z o.o., a następnie zmieni firmę na Tech Robotics S.A.

Opisane powyżej porozumienie z Polska Grupa Militarna S.A. i decyzja o rozpoczęciu działalności na rynku dronów, jest konsekwencją wcześniejszej decyzji o rozpoczęciu przez Emitenta działalności na rynku militarnym. W opinii zarządu Spółki, wejście na rynek dronów jest możliwe w bardzo krótkim horyzoncie czasowym dzięki współpracy z CPAR Ltd. i Polska Grupa Militarna S.A. oraz dzięki pozyskaniu aktywów Tech Robotics sp. z o.o.

Przyszła działalność Emitenta ma opierać się w całości na funkcjonowaniu w obszarze działalności przejmowanej spółki Tech Robotics.

Tech Robotics sp. z o.o. to spółka mająca doświadczenie w tworzeniu i komercjalizacji produktów w obszarze robotyki, a w szczególności w zakresie tworzenia robotów szkoleniowych i obserwacyjnych. Po przejęciu Tech Robotics sp. z o.o., Emitent będzie za pośrednictwem Tech Robotics sp. z o.o., posiadać prawa i rozwijać projekty drona morskiego ReconSea i drona naziemnego ReconPatrol, oraz dysponować prawami do oprogramowania Recon Navigator.

Tech Robotics posiada koncesję na obrót materiałami wybuchowymi, bronią i amunicją oraz wyrobami o przeznaczeniu wojskowym lub policyjnym. Koncesja o numerze B-104/2023 została udzielona przez Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji.

### **5.2. Opis działalności**

*Poniżej zawarte informacje dotyczące Tech Robotics sp. z o.o. oraz jej produktów i ich cech zostały nam przekazane przez zarząd Spółki oraz zarząd Tech Robotics sp. z o.o. i nie podlegały naszej weryfikacji co do posiadania określonych w tym opisie cech.*



Zgodnie z informacjami przekazanymi przez zarząd Spółki, decyzja o zmianie profilu działalności spółki z produkcji gier komputerowych na rozwój zaawansowanych technologii robotycznych UGV (Unmanned Ground Vehicles) oraz USV (Unmanned Surface Vehicles) jest wynikiem analizy rynkowej i geopolitycznej. Obecnie rynek gier komputerowych, choć wciąż rozwijający się, jest mocno nasycony i zdominowany przez kilka dużych podmiotów, co sprawia, że konkurencyjność w tej branży staje się coraz trudniejsza do utrzymania. W tym kontekście, przejście do robotyki, zwłaszcza w sektorze militarnym, w opinii zarządu Spółki oferuje znacznie większe perspektywy wzrostu i potencjał innowacyjny.

Spółka Tech Robotics koncentruje swoje działania na dostarczaniu zaawansowanych platform bezzałogowych oraz oprogramowania wspierającego operacje wojskowe i ochrony infrastruktury. Kluczowe produkty Tech Robotics obejmują różne technologie dostosowane do współczesnych potrzeb obronnych:

**1. Platformy robotyczne treningowe – system OSCAR™:** System OSCAR™ to platforma treningowa, która umożliwia symulację dynamicznych, nieprzewidywalnych scenariuszy strzeleckich, znacznie wykraczających poza standardowe ćwiczenia z użyciem stacjonarnych celów. Dzięki ruchomym celom i realistycznym symulacjom, OSCAR™ pozwala na przygotowanie żołnierzy oraz funkcjonariuszy służb mundurowych do działania w warunkach bojowych, zwiększając ich celność i czas reakcji. Innowacyjność systemu polega na jego zdolności do odwzorowania rzeczywistych warunków, co czyni trening bardziej efektywnym i realistycznym.

**2. Drony obserwacyjno-patrołowe naziemne – UGV ReconPATROL™:** UGV ReconPATROL™ to platforma bezzałogowa przeznaczona do monitorowania terenów, patrołowania i zbierania danych w czasie rzeczywistym. Jest to rozwiązanie skierowane do wojska, straży granicznej oraz służb bezpieczeństwa, które potrzebują zaawansowanego narzędzia do prowadzenia operacji rozpoznawczych bez narażania personelu. UGV ReconPATROL™ wyposażony jest w zaawansowane czujniki, kamery termowizyjne oraz inne narzędzia do wykrywania zagrożeń, co umożliwia prowadzenie misji w trudnych warunkach i na obszarach o wysokim ryzyku.

**3. Drony obserwacyjno-patrołowe nawodne – USV ReconSEA™:** system USV ReconSEA™ stanowi bezzałogową platformę nawodną, zdolną do prowadzenia misji obserwacyjnych i patrołowych. ReconSEA™ może operować w trudnych warunkach pogodowych, oferując monitoring akwenów i zapewniając ochronę strategicznych punktów wodnych.

**4. Oprogramowanie autorskie do wyznaczania misji i nadzoru – ReconNAVIGATOR™:** autorskie oprogramowanie ReconNAVIGATOR™ to narzędzie do planowania misji oraz monitorowania i kontrolowania platform bezzałogowych, wykorzystujące algorytmy sztucznej inteligencji, które umożliwiają precyzyjne wyznaczanie tras misji, nadzór nad operacjami w czasie rzeczywistym oraz analizę zebranych danych. Oprogramowanie to jest zintegrowane z platformami UGV i USV Tech Robotics, co pozwala na pełną kontrolę nad operacjami oraz zapewnia szybką reakcję na zmieniające się warunki na polu walki lub w operacjach obronnych.

W załączeniu do niniejszej Analizy przedstawiamy przekazane przez zarząd Spółki szczegółowe informacje dotyczące produktów Tech Robotics sp. z o.o.

Sytuacja finansowa spółki Tech Robotics sp. z o.o. wygląda następująco:

1. Aktywa:

- o Wartość aktywów na dzień 31.12.2023 wyniosła 1 455 980,45 zł, co stanowi wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem (1 244 257,33 zł).
- o Główne aktywa trwałe to zakończone prace rozwojowe, których wartość wyniosła 361 861,56 zł. Spółka nie posiada majątku trwałego, takiego jak budynki czy środki transportu.
- o Aktywa obrotowe wyniosły 1 092 243,89 zł, z czego duży udział mają inwestycje krótkoterminowe (560 333,74 zł) oraz należności krótkoterminowe (206 114,19 zł).

2. Pasywa:

- o Kapitał własny spółki wyniósł 765 787,84 zł, co stanowi spadek w porównaniu do roku 2022 (1 046 940,76 zł).
- o Spółka poniosła stratę netto w wysokości 281 152,92 zł, co pogłębiło wynik z lat ubiegłych (-454 209,24 zł).
- o Krótkoterminowe zobowiązania wyniosły 690 192,61 zł, z czego 522 000,00 zł to inne zobowiązania wobec jednostek powiązanych.

3. Rachunek zysków i strat:

- o Przychody netto ze sprzedaży wyniosły 152 823,14 zł, co stanowi spadek o ponad połowę w porównaniu do roku 2022 (284 021,94 zł).
- o Koszty działalności operacyjnej wyniosły 432 350,30 zł, co spowodowało stratę operacyjną na poziomie -279 527,16 zł.

4. Przepływy pieniężne:

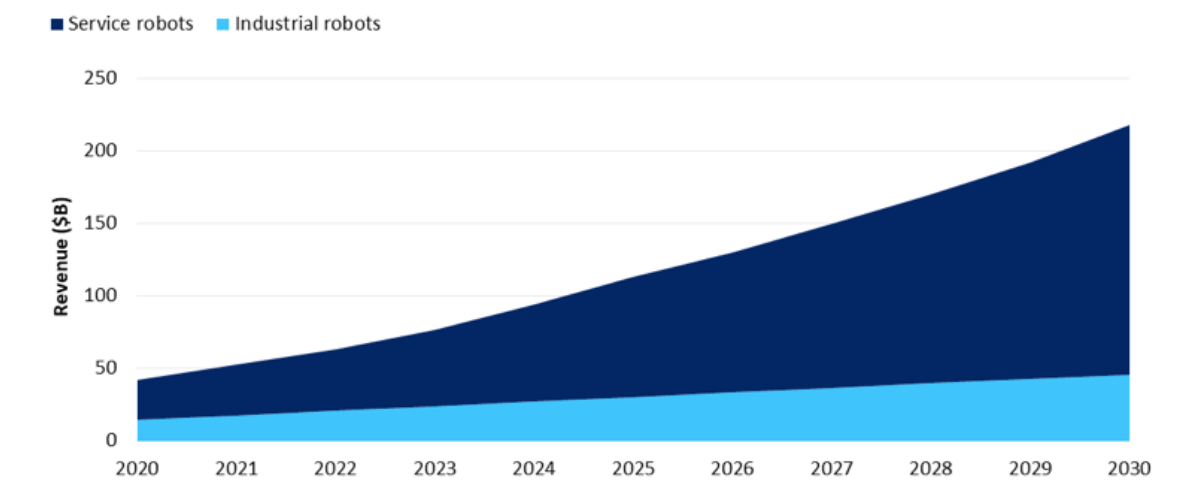
- o Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej były ujemne i wyniosły - 614 445,73 zł.
- o Dodatnie przepływy z działalności inwestycyjnej wyniosły 190 000,00 zł, głównie z tytułu zbycia aktywów finansowych.
- o Z działalności finansowej spółka uzyskała wpływy w wysokości 452 000,00 zł (emisja dłużnych papierów wartościowych), co pozwoliło na ogólny dodatni wynik przepływów pieniężnych na poziomie 27 554,27 zł.

### 5.3. Otoczenie rynkowe

Robotyka jest interdyscyplinarną dziedziną nauki, łączącą wiedzę z zakresu mechaniki, automatyki, informatyki, sensoryki oraz cybernetyki.

Raport firmy GlobalData („Robotyka – Inteligencja Tematyczna”), opublikowany na portalu Robotics & Automation News, wskazuje na wiele sektorów, w których zastosowanie znajdują roboty, w tym przemysł, medycynę, logistykę, produkcję, kontrolę jakości, sprzętanie, rolnictwo, obronę i bezpieczeństwo oraz sektor konsumencki. W miarę jak inteligencja robotów staje się coraz bardziej zaawansowana, autonomiczne maszyny będą coraz powszechniejsze zarówno w domu, jak i w miejscu pracy. Według prognoz GlobalData, rynek robotyki będzie wart 218 miliardów dolarów do 2030 roku. Na całym świecie już działa ponad 3 miliony robotów przemysłowych, a tempo ich instalacji rośnie.

## Service and industrial robots revenue, 2020-2030 (\$B)



Źródło: Thematic Intelligence, GlobalData

Oprócz postępu technologicznego, przyjęcie robotów jest silnie związane z bieżącymi wydarzeniami. Konflikt na Ukrainie wpłynął na zwiększenie sprzedaży dronów militarnych i ich funkcjonalizację. Z drugiej strony starzejąca się populacja i niskie wskaźniki urodzeń w Korei Południowej, Singapurze i Japonii zachęciły do wykorzystania robotów w celu zaspokojenia braków na rynku pracy.

Jak informuje portal Robotics & Automation News, również rywalizacja technologiczna między Chinami a USA wpływa na rynek robotyki, ponieważ efektywna, niskokosztowa i wysokiej jakości produkcja staje się coraz bardziej istotna.

Zgodnie z informacjami opublikowanymi przez portal defence24.pl w Polsce obecnie funkcjonuje kilkanaście ośrodków zajmujących się robotami przeznaczonymi do wykonywania różnych zadań na lądzie. Należą do nich m.in. Sieć Badawcza Łukasiewicz - Przemysłowy Instytut Automatyki i Pomiarów (PIAP), WAT czy Politechniki: Świętokrzyska i Białostocka.

Zwiększone zainteresowanie robotami dla zastosowań militarnych i ich przewaga nad czynnikiem ludzkim wyraża się m.in. w przekonaniu, że utrata maszyny nie jest czynnikiem tak krytycznym, jak utrata żołnierza. Ponadto robot nie wymaga tak dużych nakładów związanych z jego szkoleniem i utrzymaniem co ludzie. Środki przeznaczone na badanie i rozwój kolejnej generacji robotów są stosunkowo niewielkie, a i ryzyko ich niepowodzenia dużo mniejsze, przy porównaniu z rozwijanymi systemami kolejnej generacji, jak np. hipersoniczne, wysokoenergetyczne. Roboty można też z powodzeniem stosować w konfliktach o mniejszej intensywności, operacjach antyterrorystycznych, stabilizacyjnych czy do niesienia pomocy ludności cywilnej podczas zaistnienia klęsk żywiołowych lub katastrof. Poszczególne rozwiązania robotów militarnych mogły by być z powodzeniem stosowane w maszynach przeznaczonych na rynek cywilny.

Jak podaje serwis Polska Zbrojna, Wojsko Polskie chce w latach 2025-2028 kupić 130 mobilnych bezzałogowych pojazdów rozpoznawczych (MBPR). Urządzenia będą wykorzystywane w misjach zwiadowczych, szczególnie tych realizowanych w trudnym terenie. Bezzałogowce coraz częściej zastępują żołnierzy na polu walki, zmieniający tym samym obraz współczesnych konfliktów.

Serwis Polska Zbrojna przypomina, że wstępne konsultacje rynkowe w sprawie zakupu robotów rozpoznawczych zaczęły się w czerwcu 2023 r. Teraz Agencja Uzbrojenia rozpoczęła

kolejny etap, czyli postępowanie przetargowe procedurą negocjacyjną na dostawę 130 Mobilnych Bezzałogowych Pojazdów Rozpoznawczych (MBPR). Zamówienie będzie uwzględniało 107 egzemplarzy w ramach zamówienia gwarantowanego i 23 egzemplarze w ramach opcji. Dostawy MBPR mają ruszyć w styczniu 2025 r.

#### **5.4. Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Tech Robotics**

Poniżej zamieszczono czynniki ryzyka specyficzne dla spółki Tech Robotics. Zwracamy uwagę, że poza wskazanymi czynnikami występują ogólne, makroekonomiczne i odnoszące się do wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, które w niniejszej Analizie zostaną pominięte ze względu na ich powszechny charakter.

##### **Ryzyko regulacyjne i prawne**

Działalność militarna podlega ścisłym regulacjom prawnym, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Sprzedaż produktów militarnych, takich jak UGV (ReconPATROL) i USV (ReconSEA), wymaga spełnienia licznych wymogów licencyjnych, certyfikacyjnych oraz zgód rządowych. Ewentualne zmiany w przepisach dotyczących eksportu sprzętu wojskowego mogą wpłynąć na możliwość realizacji kontraktów, szczególnie w kontekście międzynarodowej ekspansji. Dodatkowo, przepisy dotyczące cyberbezpieczeństwa i ochrony danych mogą nałożyć dodatkowe obowiązki regulacyjne na produkty związane z sektorem obronnym.

##### **Ryzyko technologiczne**

W sektorze militarnym kluczowe znaczenie mają technologie o wysokiej niezawodności i wydajności. Produkty muszą działać w ekstremalnych warunkach i spełniać rygorystyczne normy bezpieczeństwa. W przypadku problemów z technologią, takich jak awarie systemów autonomicznych, cyberataki lub niewystarczająca niezawodność w realnych operacjach wojskowych, może dojść do utraty zaufania klientów oraz opóźnień we wdrożeniach. Technologiczne problemy mogą także podnieść koszty produkcji, w szczególności w przypadku konieczności wprowadzenia poprawek lub modyfikacji.

##### **Ryzyko związane ze zmianami technologii i pojawieniem się nowych technologii**

Na działalność Spółki kluczowy wpływ mają nowe technologie i rozwiązania. Postęp technologiczny prowadzi do szybkich zmian w istniejącej technologii militarnej, co wymaga stałego monitorowania przez Spółkę nowych trendów i innowacji. Istnieje zatem ryzyko niedostatecznego przygotowania się przez Spółkę do zmieniających się warunków technologicznych.

##### **Ryzyko reputacyjne**

Praca z sektorem militarnym wiąże się z odpowiedzialnością za dostarczanie krytycznych systemów, które mogą mieć bezpośredni wpływ na życie ludzi oraz bezpieczeństwo narodowe. W przypadku awarii, niewłaściwego działania sprzętu lub problemów z bezpieczeństwem danych, spółka może ponieść straty reputacyjne, które mogą znacząco wpłynąć na przyszłe kontrakty oraz relacje z klientami.

##### **Ryzyko finansowe**

Produkcja i rozwój technologii wojskowych wymagają znaczących inwestycji, które obciążone są ryzykiem opóźnień w realizacji projektów, przekroczenia kosztów oraz ewentualnych niepowodzeń technologicznych. Ponadto, finansowanie projektów militarnych może być uzależnione od zmian w budżetach obronnych rządów oraz niestabilności geopolitycznej.

Zmniejszenie budżetów wojskowych lub priorytetyzacja innych programów może wpłynąć na popyt na produkty militarne, a co za tym idzie, na rentowność spółki.

### **Ryzyko geopolityczne**

Branża militarna jest silnie uzależniona od sytuacji geopolitycznej. Konflikty, sankcje, a także zmiany w międzynarodowej polityce bezpieczeństwa mogą wpływać na możliwości współpracy z określonymi krajami. Ryzyko geopolityczne obejmuje również możliwość zmiany preferencji zakupowych krajów w wyniku polityki zagranicznej.

### **Ryzyko konkurencji**

Rynek militarny jest rynkiem silnie konkurencyjnym, a branża militarna przyciąga wiele podmiotów konkurujących ze sobą o umowy na produkcję i dostawę różnorodnych produktów i usług. Na rynku tym działa wiele podmiotów o znacznie większym od Spółki potencjale finansowym lub o znacznie większej rozpoznawalności. Liczne podmioty obecne na rynku posiadają znaczne zasoby finansowe i technologiczne umożliwiające im podejmowanie agresywnej konkurencji na rynku. Istniejąca konkurencja może prowadzić do utraty kontraktów lub partnerstw na rzecz podmiotów konkurencyjnych.

## 6. SYTUACJA MAJĄTKOWA I FINANSOWA EMITENTA

### 6.1. Aktywa

No Gravity Development S.A. znajduje się obecnie w fazie restrukturyzacji majątkowej, co jest związane z transformacją z działalności gamingowej na sektor militarny. Zarząd Spółki nie przedstawił dalszych konkretnych planów związanych z posiadanymi aktywami powstałymi w okresie prowadzenia działalności operacyjnej związanej z wydaniem gier, a obecny plan zakłada jej powolne wygaszanie. Zarząd Spółki nie przedstawił także planów dot. sprzedaży posiadanych aktywów lub innej formy ich spieniężenia w celu całościowego zakończenia działalności w sektorze gamingowym.

#### **Aktywa obrotowe:**

Aktywa obrotowe odgrywają kluczową rolę w bieżącej działalności każdej firmy, zwłaszcza w przypadku spółek operujących w sektorze usługowym lub w branżach o szybkim obrocie kapitału, jak np. branża gamingowa, z której wywodzi się No Gravity Development S.A. Analiza aktywów obrotowych pozwala na ocenę płynności finansowej, zdolności do regulowania zobowiązań krótkoterminowych oraz zarządzania kapitałem obrotowym. W przypadku No Gravity Development S.A., aktywa obrotowe wyniosły 969.071,44 PLN na koniec II kwartału 2024 roku (przy czym był to znaczny spadek względem końca II kwartału 2023 roku z poziomu 1.348.405,09 PLN).

Na koniec 2023 roku aktywa obrotowe Spółki wyniosły 927.337,40 PLN, co oznacza spadek w stosunku do 2022 roku, kiedy to wynosiły 1.255.933,94 PLN. Spadek ten wynikał głównie z niższych zapasów.

Łączne odpisy aktualizacyjne dokonane w 2023 r. na produkcję w toku wynosiły 367 630,21 zł. Ten odpis dotyczył projektów w trakcie realizacji, takich jak Alpha Offroad, Bullets and Brains, Exorder oraz Boti Byteland. Część projektów została wstrzymana, co oznaczało, że spółka uznała je za niemożliwe do kontynuowania lub nieopłacalne, co doprowadziło do obniżenia ich wartości w bilansie. Ponadto dokonany został odpis na produkty gotowe o wartości: 94 037,30 zł. Dotyczyły one gotowych gier, które albo były w fazie testów (np. Tanuki Justice, Space Shift), albo gotowych do sprzedaży, ale nie przynoszących oczekiwanych strumieni przychodów. Odpisy te sugerują brak popytu wystarczającego do wygenerowania odpowiedniej, zakładanej uprzednio rentowności danego projektu. Odpisy te łącznie wyniosły 461 667,51 zł, co bezpośrednio wpłynęło na zmniejszenie wartości aktywów obrotowych. W 2022 roku spółka nie wykazywała tak dużych odpisów na produkcję gier ani na produkty gotowe, co oznacza, że aktywa obrotowe były na wyższym poziomie.

Zarząd Emitenta w raporcie okresowym za II kwartał 2024 r. wskazał, że odpis aktualizacyjny wartości gier gotowych i w produkcji (realizowanych dla No Gravity Games S.A.) został dokonany w związku z zagrożeniem dla dalszego prowadzenia działalności No Gravity Games S.A.

#### **Aktywa trwałe:**

Na dzień 31 grudnia 2023 roku spółka nie posiadała aktywów trwałych, takich jak nieruchomości, środki trwałe czy wartości niematerialne i prawne. Wartość brutto aktywów trwałych wyniosła 0 PLN na koniec 2023 roku.

Brak aktywów trwałych w bilansie No Gravity Development S.A. jest istotnym wskaźnikiem stanu finansowego spółki, jej struktury majątkowej oraz zdolności operacyjnej. Aktywa trwałe

są kluczowym elementem majątku każdej firmy, szczególnie w przypadku podmiotów prowadzących działalność wymagającą inwestycji w infrastrukturę, maszyny czy technologie. W przypadku No Gravity Development S.A., brak aktywów trwałych można rozpatrywać na kilku poziomach.

### 1. Charakter działalności spółki

No Gravity Development S.A. działała w branży gamingowej, głównie jako studio portingowe, zajmujące się przenoszeniem gier na różne platformy. Tego typu działalność, w przeciwieństwie do firm produkujących sprzęt czy technologie, zwykle nie wymagała dużych inwestycji w aktywa trwałe, takie jak nieruchomości, maszyny czy inne środki techniczne. Branża gier wideo oraz portowania gier opiera się na aktywach niematerialnych, takich jak oprogramowanie, prawa autorskie, licencje, a także know-how oraz zasoby ludzkie.

### 2. Branża gamingowa a aktywa trwałe

W branży gamingowej, szczególnie dla mniejszych studiów deweloperskich i portingowych, brak aktywów trwałych nie jest nietypowy. Często największą wartością firmy są prawa do gier, oprogramowanie oraz umowy z wydawcami. Firmy te inwestują głównie w rozwój wartości niematerialnych (np. licencje, oprogramowanie), a nie w tradycyjne aktywa trwałe, jak nieruchomości czy sprzęt produkcyjny.

Jednak inwestycje w wartości niematerialne w postaci oprogramowania lub technologii mogłyby poszerzać portfolio spółki. W branży gier ważne są nie tylko prawa autorskie do gier, ale także posiadanie innowacyjnych technologii lub narzędzi do optymalizacji procesów portowania. Brak takich aktywów może wpłynąć na konkurencyjność spółki.

### **Należności krótkoterminowe**

Wysoki udział należności krótkoterminowych (ponad 60% aktywów obrotowych) wskazuje na zależność Spółki od odbiorców oraz opóźnienia w regulowaniu płatności. Należności krótkoterminowe wzrosły z 493 214,73 PLN w 2022 roku do 600 805,58 PLN w 2023 roku, co oznacza wzrost o 21,8%.

#### 1. Struktura wiekowa należności

Na koniec czerwca 2024 roku suma należności wynosiła 571 706,23 PLN. Analiza wiekowa tych należności pokazuje, że:

- 49 756,72 PLN jest należnościami przeterminowanymi o 1-30 dni,
- 672,96 PLN jest przeterminowane o 31-61 dni,
- 78 231,55 PLN jest przeterminowane o 92-122 dni,
- 428 045,00 PLN to należności przeterminowane o więcej niż 122 dni.

Taka struktura wskazuje na poważne problemy z terminowym otrzymywaniem płatności, ponieważ prawie 75% należności jest przeterminowanych o ponad 122 dni.

#### 2. Struktura podmiotowa należności

Znaczna część należności pochodzi od jednego kluczowego kontrahenta: No Gravity Games S.A. Należności od No Gravity Games S.A. wynoszą 466 467,70 PLN. Jest to największa kwota wśród należności podmiotowych. Wartość ta stanowi większość całkowitych należności

No Gravity Development S.A. Jest to także duża kwota, która może wpłynąć na płynność finansową spółki, zwłaszcza jeśli należności te są przeterminowane.

Według informacji przekazanych przez zarząd Spółki, w III kwartale 2024 r. należność od No Gravity Games S.A. została spłacona na poziomie około 75%.

### **Środki pieniężne**

Na koniec 2022 roku No Gravity Development S.A. posiadała środki pieniężne w wysokości 47 860,54 PLN. Wysokość środków była na stosunkowo niskim poziomie, co wskazywało na ograniczoną płynność finansową. Mimo tego spółka była w stanie prowadzić swoją działalność, jednak z wyraźnym brakiem rezerw finansowych na niespodziewane wydatki.

Na koniec 2023 roku środki pieniężne spadły do 42 042,87 PLN. Jest to niewielki spadek w porównaniu do poprzedniego roku, ale pokazuje, że spółka nadal ma bardzo ograniczoną ilość gotówki. Taka sytuacja zwiększa ryzyko dla spółki, ponieważ w przypadku niespodziewanych wydatków lub dalszych problemów z płynnością, No Gravity Development może nie być w stanie szybko zareagować bez pozyskania zewnętrznego finansowania. Na koniec II kwartału 2024 roku środki pieniężne wzrosły do 96 685,58 PLN. Wzrost ten jest pozytywnym sygnałem, ponieważ pokazuje, że spółka była w stanie poprawić swoją sytuację płynnościową. Mimo tego, poziom środków pieniężnych nadal jest stosunkowo niski, co oznacza, że spółka nadal nie dysponuje wystarczającymi rezerwami na większe wydatki operacyjne lub inwestycyjne. Niski stan środków pieniężnych wynikał głównie z problemów z należnościami oraz ograniczoną rentownością działalności operacyjnej.

### **Zmiany w aktywach na koniec II kwartału 2024 roku:**

Do końca II kwartału 2024 roku nastąpiły istotne zmiany w strukturze aktywów spółki:

#### **1. Aktywa obrotowe:**

- Na koniec czerwca 2024 roku aktywa obrotowe wyniosły 969 071,44 PLN, co wskazuje na niewielki wzrost w porównaniu do końca 2023 roku. Wzrost ten był wynikiem zmiany struktury należności i innych aktywów obrotowych, jednakże większość tych aktywów była związana z należnościami, co nadal oznaczało problemy z płynnością finansową.
- Należności krótkoterminowe: Na koniec II kwartału 2024 roku należności krótkoterminowe wyniosły 600 805,58 PLN, co jest niewielkim spadkiem w porównaniu do końca 2023 roku (606 885,50 PLN). Jednak problemem była ich struktura wiekowa, gdyż znaczna część tych należności była przeterminowana, co zwiększało ryzyko ich nieściągalności.
- Zapasy: Wartość zapasów na koniec II kwartału 2024 roku wyniosła 190 271,33 PLN, co sugeruje, że spółka nie wprowadziła istotnych zmian w swojej strategii dotyczącej zarządzania zapasami. Mimo to, odpisy na zapasy w 2023 roku wciąż miały negatywny wpływ na bilans, co istotnie zmniejsza w ocenie zarządu możliwość wygenerowania przychodów i zysków przez te aktywa w przyszłości.
- Środki pieniężne: Środki pieniężne na koniec czerwca 2024 roku wyniosły 96 685,58 PLN, co wskazuje na wzrost w porównaniu z końcem 2023 roku (42 042,87 PLN). Wzrost ten może sugerować, że spółka starała się zwiększyć swoją płynność finansową, w tym poprzez zaciągnięcie nowych zobowiązań.



## 2. Aktywa trwałe:

- o Podobnie jak na koniec 2023 roku, również na koniec II kwartału 2024 roku spółka nie posiadała aktywów trwałych. Brak inwestycji w aktywa trwałe, takie jak środki produkcyjne czy technologie, oznacza, że spółka wciąż opiera swoją działalność wyłącznie na aktywach obrotowych, co może ograniczać jej zdolność do rozwijania nowych projektów.

## 6.2. Pasywa

Kapitał własny na koniec 2023 roku spadł do 78 844,85 PLN (kapitał własny na koniec 2022 roku wynosił 570 490,09 PLN). Główną przyczyną tego spadku to strata netto, którą spółka odnotowała w 2023 roku w wysokości -491 645,24 PLN. Strata ta wynikała głównie z trudności w działalności operacyjnej, w tym wysokich odpisów na produkcję gier oraz produkty gotowe, co obniżyło kapitały własne.

Struktura zobowiązań krótkoterminowych No Gravity Development S.A. na koniec 2023 roku i na koniec II kwartału 2024 roku wskazuje na rosnące problemy z płynnością finansową. Wysoki poziom zobowiązań wobec dostawców, pracowników oraz instytucji publicznych stwarza ryzyko dla bieżącej działalności operacyjnej. Przy niskim poziomie kapitału własnego oraz środków pieniężnych, ryzyko utraty płynności znacznie rośnie.

Zobowiązania krótkoterminowe na koniec 2022 roku wynosiły 272 712,21 PLN. Był to stosunkowo niski poziom zobowiązań, który mógł być kontrolowany przez spółkę, jednakże wskazywał na istnienie bieżących zobowiązań, które wymagały regularnych płatności.

Na koniec 2023 roku zobowiązania krótkoterminowe wzrosły do 478 490,91 PLN, co oznacza, że spółka napotykała trudności z regulowaniem bieżących płatności. Na koniec II kwartału 2024 roku zobowiązania krótkoterminowe wyniosły 552 169,99 PLN, co oznacza dalszy wzrost w porównaniu do końca 2023 roku i do danych na koniec II kwartału 2023 r. (kiedy wynosiły: 257 334,25 PLN). Wzrost ten wskazuje na rosnące problemy z płynnością: brak płatności od kontrahentów rodzi w konsekwencji wzrastające opóźnienia w regulowaniu zobowiązań wobec dostawców i instytucji publicznych.

Na koniec II kwartału 2024 r. największą część (277 669,22 PLN) stanowiły zobowiązania z tytułu usług i dostaw i utrzymały się na podobnym poziomie do danych na koniec 2023 r. przy czym były znacznie wyższe niż na koniec II kwartału 2023 r. Ponadto na koniec II kwartału 2024 r. zobowiązania z tytułu podatków wyniosły 74.151,72 PLN, zobowiązania z tytułu wynagrodzeń wyniosły 24 378,86 PLN oraz pojawiło się nowe zobowiązanie w wysokości 168.000 PLN w związku z wystawieniem weksli. Pojawienie się zobowiązań z tytułu weksli wskazuje na rosnącą potrzebę spółki w zakresie zewnętrznego finansowania krótkoterminowego. Weksle mogą wiązać się z ryzykiem, szczególnie jeśli termin wykupu przypada w krótkim okresie, a Spółka ma ograniczoną możliwość generowania przychodów oraz dodatnich przepływów pieniężnych.

Na koniec 2023 roku zobowiązania krótkoterminowe wynosiły 478 490,91 PLN, natomiast na koniec II kwartału 2024 roku wzrosły do 552 169,99 PLN. Oznacza to wzrost zobowiązań krótkoterminowych o 73 679,08 PLN. Wzrost ten jest znaczący i wskazuje na rosnące problemy spółki z bieżącym regulowaniem zobowiązań.

Spółka nie posiada zobowiązań długoterminowych.

### **Wskaźnik płynności majątku:**

Definicja: Wskaźnik ten mierzy, w jakim stopniu majątek spółki jest płynny, czyli jak szybko i łatwo aktywa mogą być zamienione na gotówkę. Aktywa obrotowe są zwykle uważane za bardziej płynne niż aktywa trwałe, ponieważ mogą być szybciej sprzedane lub wykorzystane do spłaty zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźnik ten ocenia, czy spółka ma wystarczającą ilość aktywów obrotowych, aby pokryć swoje bieżące zobowiązania. Jeśli wskaźnik wynosi więcej niż 1, oznacza to, że spółka ma wystarczająco płynnych aktywów, aby pokryć swoje krótkoterminowe zobowiązania. Wskaźnik poniżej 1 może oznaczać problemy z płynnością i trudności w regulowaniu bieżących zobowiązań.

Wzór:

$$\text{Wskaźnik płynności majątku} = \frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Aktywa obrotowe na dzień 30 czerwca 2024 r.: 969 071,44 zł

Zobowiązania krótkoterminowe na dzień 30 czerwca 2024 r.: 552 169,99 zł

Wskaźnik płynności majątku Spółki na dzień 30 czerwca 2024 r. wynosi: 1,755

### **Wskaźnik zadłużenia majątkowego:**

Definicja: Wskaźnik ten określa, w jakim stopniu majątek spółki jest finansowany przez zobowiązania, a w jakim przez kapitał własny. Pozwala ocenić, czy firma opiera swoje finansowanie bardziej na długu, czy na własnym kapitale, co ma znaczenie dla oceny ryzyka zadłużenia spółki. Wysoki wskaźnik zadłużenia majątkowego oznacza, że spółka finansuje większą część swojego majątku za pomocą długu, co zwiększa ryzyko związane z jej wypłacalnością. Niski wskaźnik wskazuje na bardziej konserwatywne podejście do finansowania, gdzie większość majątku jest finansowana kapitałem własnym, co zmniejsza ryzyko zadłużenia.

Wzór:

$$\text{Wskaźnik zadłużenia majątkowego} = \frac{\text{Zobowiązania}}{\text{Aktywa ogółem}}$$

Aktywa ogółem na dzień 30 czerwca 2024 r.: 969 071,44 zł

Zobowiązania na dzień 30 czerwca 2024 r.: 968 301,63 zł

Wskaźnik zadłużenia majątku Spółki na dzień 30 czerwca 2024 r. wynosi: 0,999

### 6.3. Rachunek zysków i strat

#### Dane za 2023 rok

Na koniec 2023 r. przychody netto ze sprzedaży wynosiły 939 760,15 PLN, co stanowiło nieznaczny spadek w porównaniu do przychodów osiągniętych na koniec 2022 roku, które wynosiły 941 634,14 PLN. (tj. spadek przychodów o 0,2%). Przychody ze sprzedaży produktów wyniosły w badanym okresie 1 129 002,29 zł, co oznacza wzrost względem 2022 r. o 43,3%. Za ujemną na poziomie przychodów netto dynamikę rocznej sprzedaży odpowiada w całości zmiana stanu produktów. Koszty działalności operacyjnej, które na koniec 2023 roku wyniosły 945 381,36 PLN, zwiększyły się względem roku 2022, gdy koszty te wynosiły 739 819,13 PLN. Spółka odnotowała istotny wzrost kosztów usług obcych (+46,8% r/r), które sięgnęły w minionym roku poziomu 506 310,31 zł. Pozycja ta zawiera głównie koszt współpracowników B2B i podwykonawstwa w zakresie świadczonych usług portowania i produkcji gier. Wzrosły ponadto koszty wynagrodzeń, które w badanym okresie osiągnęły poziom 384 897,04 zł (co oznacza wzrost o niemal 15% względem 2022 r.)

EBIDTA na koniec 2023 roku wynosiła -467 290,41 PLN (strata operacyjna), a na koniec 2022 r. w wysokości 150 886,80 PLN (zysk operacyjny), co oznacza, że wynik operacyjny spółki uległ znacznemu, jakościowemu pogorszeniu.

W konsekwencji ogólnego wzrostu kosztów, na koniec 2023 spółka odnotowała stratę netto (-491 645,24 PLN) względem pozytywnego wyniku netto w roku poprzedzającym w wysokości 125 511,98 PLN, co oznacza znaczne pogorszenie rentowności netto.

Jednocześnie rentowność operacyjna spółki na koniec 2023 r. (EBIT/przychody) wyniosła -49,7%, co oznacza że Spółka generowała straty operacyjne na każdą złotówkę przychodów, a rentowność netto na koniec 2023 r. (zysk netto/przychody) wyniosła -52,3%.

Na koniec I półrocza 2024 roku przychody netto ze sprzedaży wynosiły 235 992,78 PLN, co stanowiło spadek w porównaniu do przychodów osiągniętych w I połowie 2023 roku, które wynosiły 565 865,80 PLN (tj. spadek przychodów o 58%). Co więcej, pogorszyła się jakość tych przychodów. W I półroczu 2023 r. na łączną sumę przychodów składało się bowiem 84 968,66 zł z tytułu zmiany stanu produktów, co stanowiło 15% łącznej sumy przychodów. W I połowie 2024 r. wartość zmiany stanu produktów wyniosła 88 876,26 zł, co stanowiło aż 38% raportowanych przez spółkę przychodów ze sprzedaży. Biorąc pod uwagę historyczne odpisy poczynione na działalności produkcyjnej, spadek udziału przychodów ze sprzedaży produktów w ogólnej masie przychodów ze sprzedaży należy oceniać negatywnie.

Spadek kosztów działalności operacyjnej był również istotny, ponieważ na koniec czerwca 2024 roku wynosiły one 294 790,85 PLN względem 396 398,92 PLN na koniec II kwartału 2023 roku (tj. spadek o 25,6%). Spadek ten dokonał się nominalnie głównie w obszarze kosztu usług obcych (spadek o 38,6% r/r do poziomu 118 424,55 zł)

EBITDA I półrocza 2024 roku wynosiła -66 783,12 PLN (strata operacyjna), podczas gdy w I półroczu 2023 roku wynosiła 169 465,04 PLN. Wynik ten pogorszył się, co wskazuje na problemy operacyjne. Strata netto na koniec I półrocza 2024 roku wyniosła -78 075,04 PLN, podczas gdy po II kwartale 2023 roku zysk netto wyniósł 126 299,11 PLN.

Rentowność operacyjna (EBIT/przychody) na koniec II kwartału 2024 roku wyniosła -28,3%, co oznacza, że spółka generowała straty operacyjne na każdą złotówkę przychodów, a rentowność netto (zysk netto/przychody) wyniosła -33,1%.

Spadek przychodów w I półroczu 2024 wskazuje na trudności w generowaniu stabilnych wpływów. Mimo spadku przychodów, koszty operacyjne w 2023 roku wzrosły o 27,8% w porównaniu do 2022 roku. Wzrost kosztów operacyjnych w sytuacji, gdy spółka nie jest w stanie generować wyższych przychodów, prowadzi do obniżenia marży operacyjnej, co może spowodować dalsze problemy z płynnością finansową. Spółka w ostatnim okresie nie była w stanie generować wystarczających przychodów, aby pokryć swoje koszty operacyjne i inwestycje.

Rosnące straty netto i operacyjne, przy jednoczesnym spadku przychodów i wzroście kosztów operacyjnych, mogą prowadzić do poważnych problemów z płynnością finansową spółki. Brak odpowiednich działań może skutkować dalszym pogłębianiem się zadłużenia, zaległościami w płatnościach wobec dostawców oraz instytucji publicznych (co de facto miało miejsce), a także wpłynęły na poszukiwanie dodatkowych źródeł finansowania oraz zmianę zakresu prowadzenia działalności gospodarczej.

#### **6.4. Rachunek przepływów pieniężnych**

##### **Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej (CFO)**

Przepływy z działalności operacyjnej odnoszą się do przepływów związanych z podstawową działalnością spółki, czyli sprzedażą produktów, portowaniem gier oraz regulowaniem zobowiązań operacyjnych.

Na koniec 2023 roku przepływy operacyjne (CFO) były ujemne (-1 575,97 PLN), co oznaczało, że spółka nie była w stanie generować dodatnich przepływów gotówki z działalności operacyjnej. Negatywne przepływy operacyjne wskazują na to, że spółka nie była w stanie pokrywać swoich bieżących zobowiązań z generowanych przychodów.

Główne przyczyny negatywnych przepływów operacyjnych wynikały ze: spadku przychodów, które były niewystarczające do pokrycia kosztów operacyjnych, trudności w ściąganiu należności od kontrahentów, co ograniczało bieżące wpływy pieniężne oraz wzrostu kosztów operacyjnych, które przewyższały wpływy gotówki.

W pierwszym półroczu 2024 roku CFO były dodatnie i osiągnęły 54 642,71 PLN. Był to skutek poprawy w obszarze kapitału obrotowego (spływu części zaległych należności, oraz zwiększenia się sumy zobowiązań). Jednak w średnim terminie, spadek biznesu i wzrost należności rodzi nasze negatywne odczucie, że terminowa spłata bieżących zobowiązań Spółki może być zagrożona.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej i finansowej No Gravity Development S.A. na koniec 2023 roku oraz w pierwszym półroczu 2024 roku były biznesowo nieistotne lub zerowe. Oznacza to, że spółka nie dokonywała znaczących inwestycji w rozwój nowych projektów, technologii czy zakupu aktywów trwałych, a także nie pozyskiwała nowych źródeł finansowania (najprawdopodobniej nie była w stanie), takich jak kredyty czy emisje akcji, które mogłyby wspierać działalność operacyjną lub inwestycyjną spółki.

##### **Wolne przepływy pieniężne (FCF - Free Cash Flow)**

Wolne przepływy pieniężne (FCF) to miara dostępnej gotówki, która pozostaje po pokryciu kosztów operacyjnych i inwestycyjnych, i która może być wykorzystana do spłaty zobowiązań lub wypłaty dywidend.

Na koniec 2023 roku FCF były ujemne (w kwocie równej przepływowi operacyjnemu), co oznacza, że spółka nie miała dostępnych wolnych przepływów pieniężnych. Brak dodatnich FCF wskazuje na problemy z generowaniem gotówki po pokryciu bieżących kosztów działalności i niemożność realizowania inwestycji (stąd zerowe przepływy z działalności inwestycyjnej w 2023 r.)

Na koniec II kwartału 2024 roku FCF były dodatnie (ze względów opisanych w akapicie poświęconym przepływowi z działalności operacyjnej).

Analiza przepływów pieniężnych No Gravity Development S.A. wskazuje na poważne problemy z płynnością oraz możliwe przyszłe trudności w generowaniu dodatnich przepływów gotówkowych. Spółka będzie musiała podjąć działania naprawcze w celu poprawy zdolności do generowania gotówki, aby uniknąć problemów z wypłacalnością w przyszłości.

## **6.5. Okres przejściowy – finansowanie do momentu pełnej integracji w ramach nowej działalności**

Planowany przez zarząd Spółki harmonogram zakłada nabycie, po czym połączenie Emitenta ze spółką Tech Robotics (tj. jej przejęcie przez Emitenta), a następnie rejestrację połączenia w KRS w terminie do końca I kwartału 2025 r. Termin pełnej integracji w ramach nowej działalności nie został sprecyzowany, natomiast – według wstępnych założeń - nie powinien przekroczyć 6 miesięcy od dnia rejestracji połączenia.

Obecnie, w związku z wygaszaniem działalności gamingowej, No Gravity Development S.A. nie posiada wystarczających aktywów, aby samodzielnie prowadzić działalność przez kolejne 12 miesięcy, sfinalizować produkcję aktualnie produkowanych gier i portów oraz rozpocząć i rozwijać działalność w nowym sektorze. Chociaż koszty utrzymania wobec zakończenia działalności gamingowej są stosunkowo niskie, wynoszące około 12.000 zł miesięcznie, Spółka nie dysponuje środkami niezbędnymi do rozpoczęcia nowej działalności w branży technologii militarnych, a nabycie udziałów w Tech Robotics sp. z o.o. nastąpi w zamian za nowowyemitowane akcje Spółki. Powrót do działalności gamingowej i zwiększanie jej skali również wymagałyby znacznych nakładów finansowych, których Spółka obecnie nie posiada. Dodatkowo, konieczność spłaty zobowiązań z tytułu weksli mogłaby stanowić dodatkowy problem finansowy, jeszcze bardziej komplikując sytuację płynnościową.

Aktualnie bieżące koszty działalności pokrywane są głównie z należności wpływających do Spółki, które również służą do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Ponadto Spółka wciąż generuje przychody z wydanych gier i portów, jednak ze względu na brak działań marketingowych wydawcy liczba sprzedanych pozycji jest niska. W II kwartale 2024 roku przychody ze sprzedaży produktów wyniosły 46.858,84 zł, podczas gdy w I kwartale 2024 roku osiągnęły poziom 100.257,68 zł, co przy założeniu utrzymywania się przychodów ze sprzedaży na podobnym poziomie mogłoby pozwolić na pokrycie podstawowych kosztów w okresie przejściowym (szacowanych przez zarząd Spółki na około 12.000 zł miesięcznie) oraz na dokończenie aktualnie przygotowywanych portów gier oraz dokończenie własnej gry Good Night, Knight (ze względu na jej finansowanie przez zewnętrznego inwestora).

Głównym źródłem finansowania w najbliższym czasie ma być planowana emisja akcji serii C, jednak jej sukces zależy w dużej mierze od powodzenia wcześniejszej emisji akcji serii B (tj. finalizacji nabycia 100% udziałów w spółce Tech Robotics Sp. z o.o.). W przypadku, gdy emisja serii B nie dojdzie do skutku, istnieje ryzyko, że również emisja serii C się nie powiedzie, co spowoduje brak pozyskania niezbędnych środków. W takiej sytuacji, jedynym potencjalnym źródłem przychodów pozostaną wpływy ze sprzedaży gier lub praw własności intelektualnej (IP) do tych gier.

Jednak, jeśli spółce uda się przejąć Tech Robotics sp. z o.o., to dzięki środkom pozyskanym w ramach emisji serii C będzie miała wystarczające zasoby finansowe, aby doprowadzić do integracji działalności i prowadzić operacyjną działalność Tech Robotics przez kolejne 12 miesięcy.

Plan rozdysponowania 2 mln zł w ramach Tech Robotics sp. z o.o. przedstawiony przez zarząd Spółki:

### 1. Rozwój technologiczny platform UGV (ReconPATROL) i USV (ReconSEA) - (800.000 zł)

- Prototypowanie i testowanie (400.000 zł):

Koszty związane z projektowaniem nowych prototypów, zarówno ReconPATROL, jak i ReconSEA, oraz przeprowadzanie testów w różnych warunkach terenowych i morskich. Obejmuje to testy funkcjonalności, wytrzymałości i odporności na zakłócenia.

- Zakup podzespołów i materiałów (200.000 zł):

Koszty komponentów elektronicznych, sensorów, kamer, systemów napędowych oraz materiałów potrzebnych do budowy i ulepszeń platform.

- Integracja systemów i optymalizacja (200.000 zł):

Integracja systemów autonomicznych, optymalizacja algorytmów sztucznej inteligencji, które umożliwią lepsze działanie platform w różnych warunkach operacyjnych. Tu również uwzględniamy implementację systemów napędowych i sensorycznych.

### 2. Rozwój oprogramowania ReconNAVIGATOR - (600.000 zł)

- Zespół programistów (400.000 zł):

Zatrudnienie i utrzymanie zespołu programistów, którzy będą pracować nad rozwojem oprogramowania, zapewnieniem jego kompatybilności z platformami UGV i USV, oraz optymalizacją pod kątem różnych warunków operacyjnych.

- Testowanie oprogramowania (200.000 zł):

Prowadzenie testów oprogramowania w realistycznych warunkach operacyjnych, takich jak symulacje misji oraz testy polowe. Testy obejmują sprawdzenie funkcjonalności takich jak nawigacja, wykrywanie zagrożeń i komunikacja.

### 3. Marketing, sprzedaż i wdrożenie na rynek - (300.000 zł)

- Marketing (200.000 zł):

Kampanie promocyjne, uczestnictwo w targach branżowych, prezentacje systemów dla potencjalnych klientów, takich jak siły zbrojne, służby bezpieczeństwa oraz partnerzy z sektora cywilnego i obronnego.

- Wsparcie sprzedażowe i wdrożeniowe (100.000 zł):

Koszty związane z wdrożeniem rozwiązań u klientów końcowych, szkoleniami dla użytkowników oraz wsparciem technicznym podczas początkowej fazy użytkowania.

#### 4. Badania i rozwój (R&D) - (200.000 zł)

- Innowacje technologiczne (100.000 zł):

Przeznaczenie środków na dalsze badania nad nowymi technologiami, które mogą być implementowane w przyszłości, np. lepsze systemy nawigacyjne, większa autonomia, czy bardziej wydajne systemy napędowe.

- Współpraca z instytutami badawczymi (100.000 zł):

Zacieśnienie współpracy z instytutami badawczymi oraz uniwersytetami w celu wdrażania najnowszych technologii i rozwijania nowych algorytmów AI oraz systemów autonomicznych.

#### 5. Zarządzanie projektem i operacje - (100.000 zł)

- Zarządzanie projektem i zasobami (60.000 zł):

Koszty związane z zarządzaniem projektem, w tym wynagrodzenia dla kluczowych członków zespołu odpowiedzialnych za koordynację działań oraz monitorowanie postępów prac.

- Koszty operacyjne i administracyjne (40.000 zł):

Pokrycie bieżących kosztów administracyjnych, takich jak wynajem biura, sprzęt, licencje na oprogramowanie i inne niezbędne koszty operacyjne.

## 7. PERSPEKTYWY EMITENTA

Perspektywy No Gravity Development S.A. są ściśle związane z aktualnymi potrzebami finansowymi, które wynikają z utrzymania bieżącej działalności oraz realizacji strategicznych inwestycji. Obecnie Spółka potrzebuje około 6.000 zł miesięcznie na pokrycie podstawowych kosztów operacyjnych, takich jak wynajem biura, księgowość czy inne bieżące wydatki, a łącznie z kosztami związanymi z funkcjonowaniem zarządu, całkowite miesięczne podstawowe koszty stałe wynoszą około 12.000 zł. To koszty, które pozwolą na utrzymanie bieżącego funkcjonowania Spółki, ale bez uwzględniania rozwoju nowej działalności finansowanej środkami własnymi.

W związku z planowaną emisją akcji serii B oraz serii C i przejęciem udziałów w Tech Robotics sp. z o.o., zarząd Spółki oszacował, że do końca 2024 r. będzie potrzebował około 95.000 zł na pokrycie wszystkich bieżących kosztów. Kwota ta obejmuje zarówno wydatki związane z realizacją emisji akcji, jak i koszty transakcji nabycia udziałów Tech Robotics sp. z o.o., co jest kluczowym elementem w transformacji Spółki w kierunku produkcji dronów militarnych. Należy jednak uwzględnić fakt, że udziały Tech Robotics sp. z o.o. zostaną nabyte w zamian za akcje wyemitowane przez Spółkę.

Należy także mieć na uwadze, że działalność w sektorze gamingowym nie została jeszcze w całości zakończona, a jest stopniowo wygaszana. Spółka nadal będzie realizowała projekty, które zostały rozpoczęte przed decyzją o zmianie przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, w tym wydanie własnej gry, która może przynosić także przychody w przyszłości z tytułu sprzedaży. Ponadto część produkcji Spółki (w tym przede wszystkim Good Night, Knight wydany w trybie early access) generuje przychody, w tym z tytułu opłaty licencyjnej i pomimo wycofywania się z sektora gamingowego Spółka w kolejnych miesiącach nadal będzie otrzymała płatności generowane z działalności gamingowej, ale należy mieć na uwadze, że z każdym kolejnym okresem będzie to tendencja malejąca, ze względu na charakterystyczny dla rynku gier okres żywotności gry. Ze względu jednak na brak przyjmowania nowych zleceń, a także zmniejszenie zespołu pracującego nad portami gier, aktualnie rozwijanie tej działalności byłoby mocno utrudnione i uzależnione od zbudowania nowego zespołu oraz możliwości pozyskiwania nowych projektów.

Z drugiej strony istotnym elementem przyszłego rozwoju działalności Emitenta jest rozwój przejmowanej spółki Tech Robotics sp. z o.o., przy czym należy mieć na uwadze, że jest to spółka na początkowym etapie jej rozwoju. Takie podmioty charakteryzują się brakiem regularnych przychodów oraz długoterminowych relacji z klientami, co skutkuje brakiem ugruntowanej pozycji na rynku i stabilności operacyjnej. Działają w warunkach wysokiego ryzyka, często ponosząc znaczne koszty na badania i rozwój (R&D), aby dopracować swój produkt. Z tego względu potrzebują intensywnych działań marketingowych, aby zdobyć klientów i zbudować rozpoznawalność. Często muszą pozyskiwać dodatkowe finansowanie, choć możliwości uzyskania kredytu są ograniczone. Sukces zależy w dużej mierze od innowacyjności, co czyni taką spółkę atrakcyjną, ale ryzykowną dla inwestorów.

Przyszłe perspektywy Emitenta są więc w znacznym stopniu uzależnione od dojścia do skutku transakcji, w której Spółka nabędzie udziały Tech Robotics sp. z o.o. oraz od zdolności do osiągnięcia stabilnych przychodów w sektorze militarnym. Działalność w branży gamingowej ma mniejsze znaczenie dla perspektyw na kolejne okresy, gdyż zarząd Spółki podjął decyzję o jej wygaszeniu. Wpływy zarówno z już wydanych gier, jak również z ostatnich przygotowywanych produkcji mogą generować przychody w najbliższych okresach, jednak biorąc pod uwagę żywotność gier oraz brak zamiaru angażowania się w nowe produkcje, w długim terminie przychody z sektora gamingowego będą się zmniejszały. Dodatkowo Spółka może osiągnąć



jednorazowe przychody z tytułu sprzedaży praw własności intelektualnej do posiadanych gier, przy czym zarząd Spółki nie zamierza przeznaczać takich wpływów na działalność w sektorze gamingowym, a na dalszy rozwój w sektorze militarnym. Nie jest także wykluczone, że nie uda się spieniężyć posiadanych praw do gier i Spółka nie wygeneruje z tego tytułu dodatkowego przychodu.

## 8. WYNIKI PRZEPROWADZONEJ ANALIZY ORAZ OPINIA

Emitent od początku prowadzenia działalności w sektorze gamingowym był znacznie uzależniony od spółki No Gravity Games S.A. (w 2022 r. to około 40% przychodów Spółki, a w 2023 r. - ponad 60% przychodów). Tak znaczne uzależnienie się od jednego podmiotu oraz brak większej dywersyfikacji kontrahentów spowodował, że kondycja finansowa Spółki oraz zdolność do generowania stabilnych przychodów stała się zależna przede wszystkim od sytuacji finansowej No Gravity Games S.A. oraz jej zdolności do zlecenia Spółce wykonania kolejnych projektów. Jednocześnie Spółka nie uzyskała na rynku gier video na tyle mocnej pozycji, żeby w krótkim czasie była zdolna do pozyskania nowych projektów od innych podmiotów w miejsce mniejszego zapotrzebowania ze strony No Gravity Games S.A.

Głównym składnikiem majątku Spółki są gry w produkcji oraz gry wyprodukowane. Spółka nie posiada aktywów trwałych, który to brak w kontekście bieżącej działalności operacyjnej wskazywać może na następujące czynniki:

- Niskie koszty stałe: Spółka nie jest obciążona kosztami utrzymania i amortyzacji drogich środków trwałych, co pozwala jej elastycznie dostosowywać strukturę kosztów do przychodów. Dla małych firm to korzystne, zwłaszcza w branży gamingowej, gdzie rynek jest wysoce konkurencyjny, a marże mogą być niskie.
- Ograniczone możliwości rozwoju: Brak inwestycji w aktywa trwałe, takie jak technologie, narzędzia do optymalizacji procesów czy innowacyjne rozwiązania, ogranicza możliwości skalowania działalności. Bez własnych narzędzi spółka musi korzystać z zasobów zewnętrznych, co może być droższe w dłuższym okresie i zmniejszać jej zdolność do konkutowania z większymi podmiotami.

W kontekście operacyjnym, brak aktywów trwałych oznacza, że Spółka musi liczyć na elastyczność, outsourcing i współpracę z zewnętrznymi podmiotami, co w branży gamingowej może stanowić dodatkowe ryzyko związane z kontrolą i dostępem do kluczowych zasobów.

Istotnym czynnikiem wpływającym na płynność Spółki jest wysoki poziom przeterminowanych należności. Struktura wiekowa należności sugeruje, że No Gravity Development S.A. ma poważne problemy z realizacją swoich należności w terminie. Blisko 75% należności to kwoty przeterminowane o ponad 122 dni, co oznacza, że Spółka może mieć trudności z ich odzyskaniem. W takiej sytuacji ryzyko nieściągalności należności znacznie wzrasta, co może prowadzić do konieczności tworzenia odpisów aktualizujących, co negatywnie wpłynie na wynik finansowy Spółki. Aktualnie znaczna część należności od No Gravity Games S.A. wpłynęła do Spółki, ale w przyszłości w rozliczeniach z aktualnymi kontrahentami znowu mogą pojawić się problemy z terminowością dokonywania płatności.

W przypadku No Gravity Development S.A. ryzyko utraty płynności staje się szczególnie istotne, biorąc pod uwagę obecną sytuację finansową spółki, która obejmuje niski poziom środków pieniężnych, wysoki poziom zobowiązań krótkoterminowych oraz trudności w generowaniu stabilnych przychodów.

Na koniec II kwartału 2024 roku spółka miała jedynie 96 685,58 PLN środków pieniężnych. Wcześniej, na koniec 2023 roku, było to jeszcze mniej, bo 42 042,87 PLN. Taki niski poziom gotówki jest wyraźnym sygnałem, że spółka może mieć trudności z utrzymaniem płynności finansowej w krótkim okresie, szczególnie w kontekście rosnących zobowiązań krótkoterminowych. Brak wystarczającej gotówki oznacza, że spółka może nie być w stanie regulować swoich zobowiązań na czas. Może to prowadzić do opóźnień w płatnościach wobec dostawców, kar umownych, a w skrajnych przypadkach do utraty kluczowych partnerów biznesowych.

Na koniec II kwartału 2024 roku zobowiązania krótkoterminowe No Gravity Development S.A. wynosiły 552 169,99 PLN. To bardzo wysoka wartość w porównaniu z kapitałem własnym, który wynosił jedynie 769,81 PLN. Tak wysoki poziom zobowiązań krótkoterminowych w stosunku do środków pieniężnych oznacza, że spółka nie posiada wystarczających aktywów płynnych, aby pokryć swoje bieżące zobowiązania. Brak środków na pokrycie zobowiązań krótkoterminowych może prowadzić do sytuacji, w której spółka nie będzie w stanie regulować swoich bieżących płatności, co może skutkować niewypłacalnością, przede wszystkim w sytuacji przedłużającej się spłaty należności przez kontrahentów Spółki lub problemami z ich wyegzekwowaniem. Dodatkowo znaczącą część majątku Spółki stanowią produkowane i wyprodukowane gry. Choć mogą one zostać sprzedane, przekształcenie zapasów na gotówkę może zająć sporo czasu, co zwiększa ryzyko płynności. Należy także wskazać, że istnieje znaczne ryzyko, że Spółka nie będzie mogła spieniężyć tych zapasów w krótkim terminie.

Spółka ma trudności z generowaniem stabilnych przepływów pieniężnych, co jest kluczowe dla utrzymania płynności finansowej. Wysokie koszty działalności operacyjnej oraz niskie przychody netto ze sprzedaży oznaczają, że Spółka ma ograniczone możliwości zwiększenia gotówki w krótkim okresie. Przychody netto ze sprzedaży w II kwartale 2024 roku wyniosły 86 815,69 PLN, a w całym I półroczu 2024 r. - 262 091,63 PLN, co było znacząco niższe niż w analogicznych okresach w 2023 r. Spadek przychodów oznacza, że Spółka ma coraz mniejsze możliwości generowania gotówki z bieżącej działalności, co dodatkowo pogłębia problemy płynnościowe.

#### Potencjalne konsekwencje ryzyka płynności

- Opóźnienia w regulowaniu zobowiązań: Brak płynności może prowadzić do opóźnień w spłacie zobowiązań wobec dostawców, co może skutkować pogorszeniem relacji biznesowych oraz możliwością naliczenia kar umownych i odsetek za zwłokę.
- Zwiększenie zadłużenia krótkoterminowego: W obliczu problemów z płynnością Spółka może być zmuszona do zaciągnięcia krótkoterminowych pożyczek lub kredytów, co zwiększy obciążenie kosztami odsetkowymi oraz zadłużenie, a to może dalej obciążać bilans Spółki.
- Trudności z finansowaniem przyszłych inwestycji: Spółka, która zmaga się z problemami płynnościowymi, ma ograniczone możliwości finansowania nowych projektów lub inwestycji, co może wpłynąć na jej konkurencyjność i zdolność do realizacji strategii rozwoju.
- Ryzyko niewypłacalności: Jeśli Spółka nie będzie w stanie szybko zamienić swoich aktywów na gotówkę, a zobowiązania krótkoterminowe będą nadal rosły, może dojść do sytuacji, w której No Gravity Development S.A. nie będzie w stanie regulować swoich bieżących zobowiązań, co może doprowadzić do jej niewypłacalności.

Podsumowując ryzyko płynności w Spółce jest bardzo wysokie ze względu na niski poziom środków pieniężnych, wysokie zobowiązania krótkoterminowe oraz trudności w ściąganiu należności. Spółka nie posiada wystarczających zasobów płynnych, aby w pełni zabezpieczyć swoje bieżące zobowiązania, co może prowadzić do poważnych problemów finansowych w krótkim okresie. Aby zredukować ryzyko płynności, Spółka może być zmuszona do podjęcia działań takich jak renegocjacja warunków płatności z dostawcami, zwiększenie ściągalności należności lub poszukiwanie dodatkowego kapitału.

Zamiar odejścia od sektora gamingowego oraz rozpoczęcie działalności w sektorze militarnym niesie za sobą także ryzyka dla inwestorów. Spółka od lat funkcjonowała w branży

gamingowej, co stanowiło jej podstawową działalność operacyjną. Odejście od tego modelu biznesowego wiąże się z rezygnacją z dotychczasowych źródeł przychodów, które pomimo obecnych trudności, były kluczowe dla bieżącego finansowania działalności. Istnieje ryzyko, że proces wygaszania działalności gamingowej może nie zostać odpowiednio skoordynowany z nowymi inwestycjami, co może prowadzić do chwilowych przerw w generowaniu przychodów. Dodatkowo, wcześniejsze zobowiązania wynikające z umów z partnerami czy twórcami gier mogą nadal generować koszty, które Spółka będzie musiała pokrywać, mimo że jej główna uwaga będzie skierowana na rozwój nowego segmentu działalności. Spółka może także być stroną roszczeń wynikających z poprzednio zawieranych umów, które zostały już zakończone.

W okresie przejściowym, kiedy Spółka będzie stopniowo wygaszać swoją działalność gamingową, konieczne będzie nadal pokrywanie kosztów stałych związanych z utrzymaniem działalności operacyjnej. Obejmują one m.in. koszty wynagrodzeń, utrzymania biura, obsługi księgowej, prawnej oraz administracyjnej. Ponadto, koszty wynikające z wcześniej podpisanych umów z partnerami biznesowymi i twórcami gier mogą nadal obciążać Spółkę, mimo że jej priorytety finansowe będą koncentrowały się na nowej działalności. Utrzymanie tych kosztów przy jednoczesnym braku pewności co do stabilnych wpływów w nowym segmencie, jakim jest produkcja dronów, może znacznie obciążyć budżet Spółki i wpłynąć na jej płynność finansową.

Dodatkowo, ryzyko zwiększa fakt, że Spółka planuje pozyskanie kapitału na rozwój nowej działalności poprzez emisję akcji serii C. Mimo iż inwestorzy, tacy jak CPAR Limited i Polska Grupa Militarna S.A., zobowiązali się do objęcia nowych akcji, nie ma absolutnej pewności, że emisja zostanie przeprowadzona zgodnie z planem. Zawsze istnieje ryzyko, że zewnętrzne czynniki ekonomiczne, regulacyjne lub związane z rynkiem kapitałowym mogą wpłynąć na zdolność inwestorów do wywiązania się z zobowiązań. Opóźnienia lub niepowodzenie w realizacji emisji mogą doprowadzić do braku niezbędnych środków na finansowanie działalności, co jeszcze bardziej skomplikuje sytuację finansową Spółki w okresie przejściowym. W takiej sytuacji, Spółka mogłaby zostać zmuszona do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania, co może wiązać się z dodatkowymi kosztami lub koniecznością renegotjacji warunków z partnerami biznesowymi. Dodatkowo nowy segment prowadzenia działalności związany jest z nabyciem udziałów w spółce Tech Robotics sp. z o.o. w zamian za akcje nowej emisji serii B. W przypadku braku dojścia emisji do skutku i braku rozpoczęcia działalności w tym sektorze, Spółka będzie zmuszona do poszukiwania nowych możliwości operacyjnych.

W związku ze zmniejszeniem liczby projektów oraz wycofaniem się z branży gamingowej doszło do zmniejszenia liczby pracowników i współpracowników z sześciu na początku roku do jednej osoby, co ma istotny wpływ na działalność operacyjną Spółki, szczególnie w kontekście wygaszania jej dotychczasowej działalności. Mniejsza liczba pracowników oznacza ograniczoną zdolność do realizacji nowych projektów oraz bieżącego zarządzania aktywnościami. W praktyce oznacza to, że projekty są prowadzone tylko do momentu ich zakończenia, bez możliwości rozpoczynania nowych inicjatyw na szeroką skalę. Zatrudnienie jednej osoby wiąże się z niższymi kosztami operacyjnymi, co jest korzystne w okresie przejściowym, jednak może także utrudniać elastyczne reagowanie na wyzwania rynkowe i realizację bardziej wymagających projektów. Zmniejszenie liczby pracowników i jednocześnie kontynuowanie rozpoczętych projektów w sektorze gamingowym sprawia, że Spółka staje się bardziej zależna od zewnętrznych zleceń oraz współpracy z kontrahentami i specjalistami spoza firmy. W związku z tym wzrasta ryzyko związane z wahaniami cen usług zewnętrznych oraz dostępnością odpowiednich ekspertów, co może negatywnie wpłynąć na terminowość

realizacji projektów i ich koszty. W dłuższej perspektywie może to również ograniczać zdolność Spółki do elastycznego reagowania na potrzeby rynku.

W naszej opinii, dalsze prowadzenie działalności przez No Gravity Development S.A. w sektorze gamingowym wiązało się z poważnym ryzykiem utraty płynności finansowej. W ostatnim czasie sytuacja finansowa Spółki uległa pogorszeniu, co było wynikiem narastających zobowiązań oraz problemów ze spłatą należności przez kontrahentów. Spółka nie podjęła skutecznych działań mających na celu pozyskanie nowych źródeł przychodów w sektorze gamingowym, co tłumaczone jest pogorszeniem koniunktury na rynku gier. Sektor ten, charakteryzujący się niskimi barierami wejścia oraz wysoką konkurencyjnością, sprawił, że Spółka nie była w stanie ugruntować swojej pozycji na rynku. Model biznesowy No Gravity Development S.A. w znacznym stopniu opierał się na realizacji zleceń zewnętrznych dla innych studiów deweloperskich, a nie na wytwarzaniu własnych produktów i budowaniu własnej marki wśród graczy. Brak własnych systemów i IP spowodował, że Spółka pełniła bardziej rolę wykonawcy niż twórcy, co ograniczało jej zdolność do budowania niezależności na rynku.

Decyzja o odejściu od sektora gamingowego i rozpoczęcie działalności w branży militarnej wiąże się z dużymi zmianami i niepewnościami. Przejście do zupełnie nowego sektora, tak różniącego się od dotychczasowych działań Spółki, oznacza, że wypracowane przez lata umiejętności i doświadczenie nie będą mogły być w pełni wykorzystane w nowej działalności. Wybór sektora militarnego, a dokładniej technologii związanych z produkcją dronów bezzałogowych przez Tech Robotics sp. z o.o., wiąże się z potencjalnie dużymi możliwościami rozwoju. Sektor ten, zwłaszcza w ostatnich latach, doświadcza dynamicznego wzrostu z powodu rosnącego zapotrzebowania na nowoczesne technologie wojskowe. Niemniej jednak, działalność prowadzona przez Tech Robotics sp. z o.o. znajduje się w początkowej fazie rozwoju i jest obciążona licznymi czynnikami ryzyka typowymi dla tego etapu. Oprócz wyzwań związanych z rozwojem technologii, Spółka będzie musiała sprostać wymogom sektora militarnego, który charakteryzuje się dużą innowacyjnością i wysokimi wymaganiami dotyczącymi jakości oraz bezpieczeństwa.

W związku z tym, w naszej opinii kluczowym elementem przyszłości działalności Tech Robotics sp. z o.o. będzie konieczność ponoszenia znacznych nakładów finansowych na prace badawczo-rozwojowe (R&D). Konkurencyjność na rynku dronów militarnych opiera się na zaawansowanych rozwiązaniach technologicznych, a to wymaga ciągłego inwestowania w innowacje, aby produkty Spółki odpowiadały rosnącym wymaganiom rynku. Inwestycje w rozwój technologiczny i badania są niezbędne, by w pełni wykorzystać potencjał rynku, ale jednocześnie niosą ze sobą duże ryzyko finansowe i operacyjne.

Spółka planuje finansować swoją działalność oraz rozwój Tech Robotics sp. z o.o. w głównej mierze dzięki środkom pozyskanym z emisji akcji serii C. Zgodnie z przedstawionymi planami oraz zapotrzebowaniem finansowym, środki z tej emisji powinny pokryć potrzeby operacyjne Spółki na kolejne 12 miesięcy. Jest to jednak uwarunkowane powodzeniem emisji akcji, a także skuteczną realizacją planów biznesowych Tech Robotics. Istnieje również ryzyko, że środki te okażą się niewystarczające, jeśli Spółka napotka na trudności technologiczne lub rynkowe.

Podsumowując, perspektywy No Gravity Development S.A. wiążą się zarówno z dużymi możliwościami rozwoju, jak i znacznymi ryzykami. Decyzja o przejściu do nowego sektora stwarza potencjalnie obiecujące perspektywy, zwłaszcza na dynamicznie rozwijającym się rynku technologii militarnych, jednakże wiąże się to z koniecznością ponoszenia znacznych kosztów inwestycyjnych oraz zarządzania nowymi, bardziej złożonymi wyzwaniami

operacyjnymi i finansowymi. Spółka będzie musiała skutecznie zarządzać tym okresem przejściowym, by móc w pełni wykorzystać nowy model biznesowy i zapewnić stabilny rozwój w kolejnych latach.

## Załącznik nr 1

### TECH ROBOTICS SP. Z O.O. - SZCZEGÓLWE INFORMACJE

#### 1. OPIS DZIAŁALNOŚCI TECH ROBOTICS

Spółka Tech Robotics koncentruje swoje działania na dostarczaniu zaawansowanych platform bezzałogowych oraz oprogramowania wspierającego operacje wojskowe i ochrony infrastruktury. Kluczowe produkty Tech Robotics obejmują różne technologie dostosowane do współczesnych potrzeb obronnych:

**1. Platformy robotyczne treningowe – system OSCAR™:** System OSCAR™ to nowatorska platforma treningowa, która umożliwia symulację dynamicznych, nieprzewidywalnych scenariuszy strzeleckich, znacznie wykraczających poza standardowe ćwiczenia z użyciem stacjonarnych celów. Dzięki ruchomym celom i realistycznym symulacjom, OSCAR™ pozwala na przygotowanie żołnierzy oraz funkcjonariuszy służb mundurowych do działania w warunkach bojowych, zwiększając ich celność i czas reakcji. Innowacyjność systemu polega na jego zdolności do odwzorowania rzeczywistych warunków, co czyni trening bardziej efektywnym i realistycznym.

**2. Drony obserwacyjno-patrołowe naziemne – UGV ReconPATROL™:** UGV ReconPATROL™ to platforma bezzałogowa przeznaczona do monitorowania terenów, patrołowania i zbierania danych w czasie rzeczywistym. Jest to rozwiązanie skierowane do wojska, straży granicznej oraz służb bezpieczeństwa, które potrzebują zaawansowanego narzędzia do prowadzenia operacji rozpoznawczych bez narażania personelu. UGV ReconPATROL™ wyposażony jest w zaawansowane czujniki, kamery termowizyjne oraz inne narzędzia do wykrywania zagrożeń, co umożliwia prowadzenie misji w trudnych warunkach i na obszarach o wysokim ryzyku.

**3. Drony obserwacyjno-patrołowe nawodne – USV ReconSEA™:** W odpowiedzi na potrzeby monitorowania terenów wodnych, portów, a także operacji morskich, system USV ReconSEA™ stanowi bezzałogową platformę nawodną, zdolną do prowadzenia misji obserwacyjnych i patrołowych. ReconSEA™ może operować w trudnych warunkach pogodowych, oferując monitoring akwenów i zapewniając ochronę strategicznych punktów wodnych. System ten jest idealny do zastosowania przez marynarkę wojenną oraz inne jednostki operujące na wodzie, szczególnie w miejscach o wysokim ryzyku zagrożeń.

**4. Oprogramowanie autorskie do wyznaczania misji i nadzoru – ReconNAVIGATOR™:** Nasze autorskie oprogramowanie ReconNAVIGATOR™ to zaawansowane narzędzie do planowania misji oraz monitorowania i kontrolowania platform bezzałogowych. Dzięki zaawansowanym algorytmom sztucznej inteligencji, system umożliwia precyzyjne wyznaczanie tras misji, nadzór nad operacjami w czasie rzeczywistym oraz analizę zebranych danych. Oprogramowanie to jest zintegrowane z naszymi platformami UGV i USV, co pozwala na pełną kontrolę nad operacjami oraz zapewnia szybką reakcję na zmieniające się warunki na polu walki lub w operacjach obronnych.

Przechodząc do rynku militarnego, spółka zamierza aktywnie uczestniczyć w procesie transformacji, w którym tradycyjne pojazdy i systemy załogowe zastępowane są przez autonomiczne systemy bezzałogowe. W kontekście rosnących zagrożeń, zwłaszcza związanych z bezpieczeństwem narodowym i ochroną infrastruktury krytycznej, rozwiązania

takie jak UGV ReconPATROL™, USV ReconSEA™ czy systemy szkoleniowe OSCAR™ będą odgrywać kluczową rolę w zapewnieniu bezpieczeństwa. Spółka Tech Robotics, bazując na swoim doświadczeniu, zamierza dostarczać nie tylko innowacyjne produkty, ale również kompleksowe systemy, które zaspokoją potrzeby nowoczesnych sił zbrojnych oraz służb ochrony.

Rozwój w kierunku zaawansowanych technologii robotycznych daje firmie możliwość bycia liderem w branży, która nieustannie rośnie w obliczu globalnych wyzwań i dynamicznie zmieniającego się świata.

## **1. Platformy robotyczne treningowe – system OSCAR™:**

Zakres działania i zastosowania: OSCAR™ to system szkoleniowy, który wykorzystuje technologię robotyczną do symulacji ruchomych celów dla żołnierzy/funkcjonariuszy do treningu strzeleckiego w krótkim i dalekim dystansie. Ten rodzaj szkolenia pozwala żołnierzom poprawić ich celność i czas reakcji w rzeczywistych scenariuszach, ponieważ cele mogą poruszać się w różnych kierunkach i prędkościach. System ma również możliwość symulacji strzałów, eksplozji i światła, aby zapewnić bardziej realistyczne wrażenia podczas szkolenia. Ogólnie rzecz biorąc, zastosowanie zrobotyzowanych systemów celowniczych może zwiększyć efektywność szkolenia i przyspieszyć oraz poprawić gotowość żołnierzy do walki.

System OSCAR™ (Robotic Target System™) wprowadza zupełnie nowy wymiar do treningów strzeleckich, wymuszając na strzelcach stosowanie niestandardowych technik walki z celami. Cele nie są już jedynie statycznymi tarczami, lecz dynamicznymi i nieliniowymi obiektami, które poruszają się w sposób nieprzewidywalny. Taka innowacja wprowadza nową jakość do szkoleń taktycznych, znacząco zwiększając ich dynamikę oraz intensywność. System OSCAR™ umożliwia służbom mundurowym doskonalenie umiejętności w realistycznych warunkach, zbliżonych do tych, z którymi mogą się spotkać na polu walki.

Dzięki swojej wszechstronności, system oferuje niemal nieograniczone możliwości konfiguracji scenariuszy treningowych, co sprawia, że granice jego zastosowania zależą jedynie od kreatywności instruktora. To przenosi szkolenia na nowy poziom zaawansowania, pozwalając realizować scenariusze dotychczas możliwe wyłącznie przy użyciu amunicji ćwiczebnej. OSCAR™ umożliwia teraz te same procedury podczas strzelania ostrą amunicją, co znacząco zwiększa realizm i efektywność szkolenia, przygotowując funkcjonariuszy do pracy w najtrudniejszych warunkach operacyjnych.

Celem każdego szkolenia strzeleckiego jest przygotowanie operatora do rzeczywistych scenariuszy, z którymi może się zetknąć podczas operacji. W standardowych treningach najczęściej stosuje się cele stacjonarne lub poruszające się w ograniczonym zakresie, na przykład z lewej do prawej. Taki trening, choć podstawowy, nie w pełni oddaje realia sytuacji bojowej, gdzie ruch przeciwnika i otoczenia jest dynamiczny i nieprzewidywalny.

Z naszych badań wynika, że strzelanie do celów, które mogą poruszać się nieliniowo – w dowolnym kierunku i w nieprzewidywalny sposób – jest znacznie bardziej efektywne niż standardowy trening z celami statycznymi lub o ograniczonym ruchu. W prawdziwej konfrontacji przeciwnik nie stoi w miejscu, a jego zachowanie, podobnie jak zachowanie osób postronnych, może zmieniać się dynamicznie, w każdym momencie.

W takich sytuacjach kluczowe staje się nie tylko celne strzelanie, ale również umiejętność obserwacji otoczenia i szybkiego reagowania na zmieniające się warunki. Strzelcy muszą nauczyć się oceniać sytuację na bieżąco, przewidywać ruchy celu oraz odpowiednio dostosowywać swoją taktykę. Dlatego wprowadzenie dynamicznych, nieliniowych celów do



treningu jest niezbędnym krokiem w doskonaleniu umiejętności bojowych. Dzięki temu strzelcy są lepiej przygotowani do realnych sytuacji, gdzie każdy strzał i każda decyzja mogą decydować o powodzeniu misji.

Jest to jedyny tego typu produkt na polskim rynku, spółka aktualnie pracuje nad dalszą automatyzacją platform treningowych.

Poszczególne elementy systemu szkoleniowego zostały wdrożone w Służbie Ochrony Państwa, Policji, Służbie Więziennej, Straży Granicznej oraz w Jednostce Wojskowej 2305 GROM. System znalazł również zastosowanie za granicą, w tym we Francji, na Węgrzech oraz na Litwie.

Przewagi, jakie posiadamy i możemy rozwijać w przyszłości, wyróżniają nasz system szkoleniowy OSCAR™ na tle konkurencji, to przede wszystkim prostota użytkowania, elastyczność logistyczna oraz konkurencyjna cena. Oto kluczowe przewagi:

1. Prostota we wdrożeniu i użytkowaniu:

- Nasz system OSCAR™ charakteryzuje się intuicyjnym interfejsem oraz prostą obsługą, co pozwala na szybkie wdrożenie w trakcie szkoleń. Instruktorzy i personel szkoleniowy mogą bez problemu dostosować platformę do różnych scenariuszy i poziomów zaawansowania uczestników.
- Krótki czas nauki obsługi systemu oznacza większą efektywność treningów, a także zmniejszenie ryzyka błędów operacyjnych w trakcie szkoleń.

2. Lekkość i mobilność platform:

- Nasze platformy są lekkie i łatwe do transportu, co znacząco upraszcza logistykę. Dzięki mobilnej konstrukcji można je szybko przenosić i konfigurować w różnych lokalizacjach, zarówno w obiektach zamkniętych, jak i na otwartym terenie.
- To oznacza niższe koszty transportu i szybsze przygotowanie stanowisk treningowych, co stanowi istotną przewagę podczas dużych operacji szkoleniowych czy manewrów.

3. Przystępna cena:

- W porównaniu do innych zaawansowanych systemów szkoleniowych, OSCAR™ oferuje konkurencyjną cenę przy jednoczesnym zachowaniu wysokiej jakości i funkcjonalności. To sprawia, że nasz system jest dostępny nie tylko dla dużych jednostek wojskowych, ale także dla mniejszych agencji rządowych i komercyjnych firm ochroniarskich.
- Efektywność kosztowa umożliwia szerokie wdrożenie systemu w wielu organizacjach, co zwiększa skalę i zakres działań szkoleniowych bez obciążania budżetu.

4. Modularność i elastyczność zastosowań:

- System OSCAR™ można łatwo dostosować do różnych potrzeb szkoleniowych. Dzięki modułowej konstrukcji można rozbudować go o dodatkowe elementy, takie jak symulatory eksplozji, oświetlenia czy inne efekty. To oznacza, że nasz system jest uniwersalny i może być wykorzystany w różnych scenariuszach – od podstawowych szkoleń strzeleckich po zaawansowane taktyki bojowe.

- Dzięki elastyczności systemu użytkownicy mogą stale modyfikować i rozbudowywać platformę, co daje przewagę nad sztywnymi rozwiązaniami konkurencji.
5. Szybkość i elastyczność integracji:
    - Nasz system można szybko integrować z istniejącą infrastrukturą szkoleniową, co sprawia, że wdrożenie OSCAR™ nie wymaga skomplikowanych adaptacji. To oszczędza czas i zasoby, pozwalając na niemal natychmiastowe rozpoczęcie pracy w nowych warunkach.
  6. Realistyczne symulacje przy wysokiej wydajności:
    - OSCAR™ łączy w sobie realistyczne efekty wizualne i dźwiękowe, takie jak symulacje eksplozji, dźwięki strzałów oraz dynamiczne cele poruszające się w różnych kierunkach. Nasze systemy oferują wysoki poziom realizmu przy zachowaniu prostoty konfiguracji.
  7. Wysoka niezawodność:
    - Nasz system jest nie tylko prosty w obsłudze, ale także niezawodny. Oferujemy platformę, która minimalizuje ryzyko awarii, co jest szczególnie istotne podczas intensywnych szkoleń, gdzie nie ma miejsca na przestoje związane z problemami technicznymi.
  8. Dalszy rozwój automatyzacji i autonomii:
    - Naszym celem jest dalsze udoskonalanie platform treningowych poprzez wprowadzenie zaawansowanej automatyzacji i autonomii. Pracujemy nad systemami, które pozwolą na autonomiczne sterowanie celami i scenariuszami treningowymi bez potrzeby ciągłej ingerencji instruktora. Dzięki zastosowaniu sztucznej inteligencji, nasze platformy będą mogły dostosowywać się do poziomu umiejętności strzelców, analizować ich wyniki w czasie rzeczywistym i automatycznie modyfikować trudność oraz dynamikę ćwiczeń.
    - Ta przewaga zapewni bardziej efektywne i spersonalizowane szkolenia, skróci czas przygotowania oraz zwiększy elastyczność operacyjną, co wyraźnie odróżni nasz system od konkurencyjnych rozwiązań na rynku. Automatyzacja pozwoli także na redukcję kosztów operacyjnych, czyniąc szkolenia bardziej ekonomicznymi i dostępnymi dla szerokiego grona użytkowników.

System ma również możliwość symulacji strzałów, eksplozji i światła, aby zapewnić bardziej realistyczne wrażenia podczas szkolenia.

Głównym kierunkiem rozwoju Spółki jest budowa mobilnego celu strzeleckiego:

- Robotic Target 4wd (w tym: Semiauto)
- Robotic Target 2wd
- Fantom Dummy3d (w tym: Shoot Detection)

Mobilny cel strzelecki ROBOTIC TARGET – Jest to lekka i mobilna platforma zdalnie sterowana posiadająca koła napędowe na płaskiej nawierzchni pozwalająca na bardzo dynamiczną manewrowość platformy. Jest w stanie działać na istniejących obiektach strzelniczych bez modyfikacji infrastruktury strzelnicy. Może współpracować z różnymi celami montowanymi na platformie. Instruktor ma do dyspozycji kontrolę kierunku i prędkości może symulować nieograniczoną liczbę scenariuszy. W ułamku sekundy symulowany cel bez

zagrożenia może stać się zagrożeniem. Przeznaczeniem mobilnego celu strzeleckiego jest realizacja dynamicznych treningów z nieliniowymi scenariuszami.

### **Robotic Target 4WD™**

Jest to lekka i mobilna platforma zdalnie sterowana. Cztery koła napędowe na płaskiej nawierzchni pozwalają na bardzo dynamiczną manewrowość platformą. ROBOTIC TARGET™ jest w stanie działać na istniejących obiektach strzelniczych bez modyfikacji infrastruktury strzelnicy.

Nasze cele mogą współpracować z różnymi celami montowanymi na naszej platformie się. cel Fantom strzelecki DUMMY 3D TECHFLEX™. Nasze mobilne cele strzeleckie poprawią umiejętności każdego strzelca. Każde z kół jest napędzane przez osobny silnik.

Instruktor mając do dyspozycji kontrolę kierunku i prędkość może symulować nieograniczoną liczbę scenariuszy. W ułamku sekundy symulowany cel bez zagrożenia może stać się zagrożeniem. Przeznaczeniem mobilnego celu strzeleckiego jest realizacja dynamicznych treningów z nieliniowymi scenariuszami.

### **Robotic Target 2WD™**

Jest to lekka i mobilna platforma zdalnie sterowana. Dwa koła napędowe na płaskiej nawierzchni pozwalają na bardzo dynamiczną manewrowość platformą. ROBOTIC TARGET™ jest w stanie działać na istniejących obiektach strzelniczych bez modyfikacji infrastruktury strzelnicy.

Nasze cele mogą współpracować z różnymi celami montowanymi na naszej platformie się. cel Fantom strzelecki DUMMY 3D TECHFLEX™. Nasze mobilne cele strzeleckie poprawią umiejętności każdego strzelca. Każde z kół jest napędzane przez osobny silnik.

Instruktor mając do dyspozycji kontrolę kierunku i prędkość może symulować nieograniczoną liczbę scenariuszy. W ułamku sekundy symulowany cel bez zagrożenia może stać się zagrożeniem. Przeznaczeniem mobilnego celu strzeleckiego jest realizacja dynamicznych treningów z nieliniowymi scenariuszami.

### **Fantom Dummy3d**

Fantom strzelecki 3D jest celem służącym do prowadzenia realistycznych treningów strzeleckich z bronią palną. Używając celów 3D w przeciwieństwie do płaskich celów szybko nauczysz się, jak dostosować swoją pozycję do katów celu w który strzelasz.

Fantom jest wykonany z materiału nie rykoszetującego TECHFLEX™

#### Cechy produktu:

- SELF HEAL – materiał TECHFLEX™ ma właściwości autokurczu po przestrzeleniu,
- BRAK RYKOSZETÓW – materiał TECHFLEX™ doskonale absorbuje strzały i nie jest rykoszetujący,
- SHOOT & SEE – jasny kolor materiału TECHFLEX™ umożliwia uzyskanie natychmiastowej informacji o trafieniu celu,
- PISTOLET + NÓŻ – z fantomem Dummy 3D TECHFLEX™ możliwe jest przeprowadzenie treningów z nożem lub treningów łączonych pistolet/nóż,
- PONAD 3000 PRZESTRZELEŃ – wytrzymałość naszego fantoma strzeleckiego wynosi ponad 3000 przestrzeleń z kalibru od .22 do 7.62.

## **2. Drony obserwacyjno-patrolowe naziemne – UGV ReconPATROL™**

Zakres działania i zastosowania: ReconPatrol to zaawansowany bezzałogowy pojazd naziemny (UGV) przeznaczony do realizacji zadań obserwacyjno-patrolowych. Jego głównym celem jest zbieranie danych wizualnych i sensorycznych w czasie rzeczywistym za pomocą zaawansowanych kamer i czujników. Wyposażony w technologie umożliwiające autonomiczną pracę, jak i zdalne sterowanie, dron doskonale sprawdza się w wielu krytycznych obszarach.

### **Zastosowania ReconPatrol obejmują:**

1. Ochrona infrastruktury krytycznej: Monitorowanie obiektów takich jak elektrownie, rafinerie, porty oraz obszary graniczne, zapewniając nieprzerwaną obserwację i natychmiastową reakcję na potencjalne zagrożenia.
2. Wsparcie działań militarnych: Dron może prowadzić rozpoznanie na terenach wroga, dostarczając niezbędnych danych do dowodzenia operacjami wojskowymi, a także w działaniach antyterrorystycznych i misjach pokojowych.
3. Patrolowanie miast i obszarów publicznych: Monitorowanie przestrzeni miejskich w celu zwiększenia bezpieczeństwa, wykrywania podejrzanych działań czy zapobiegania przestępstwom.
4. Misje ratunkowe: Umożliwia działanie w miejscach niedostępnych dla ludzi, takich jak tereny po katastrofach naturalnych, skażenia chemiczne czy strefy pożarowe, zbierając dane, które wspierają służby ratunkowe.
5. Przeciwdziałanie zagrożeniom ekologicznym: Monitorowanie lasów, parków narodowych i innych obszarów chronionych w celu wykrywania nielegalnych działań, jak np. wycinka drzew, kłusownictwo czy zanieczyszczenie środowiska.
6. Zabezpieczenie imprez masowych: Oferuje nieustanną obserwację podczas wydarzeń publicznych, takich jak koncerty, imprezy sportowe, czy zgromadzenia, zapewniając ochronę tłumów.

### **Unikatowe przewagi nad konkurencją:**

1. Modularność systemów: Nasza platforma pozwala na łatwe dostosowanie do różnych misji – od patroli po misje rozpoznawcze – dzięki modułowym systemom sensorycznym. Klienci mogą instalować odpowiednie zestawy kamer, czujników czy detektorów w zależności od potrzeb operacyjnych.
2. Autonomiczność z adaptacyjną AI: W przyszłości planujemy wprowadzić nową generację sztucznej inteligencji zdolną do samodzielnego podejmowania decyzji w dynamicznie zmieniających się warunkach. Dzięki uczeniu maszynowemu, ReconPatrol będzie w stanie przewidywać zagrożenia i reagować szybciej niż konkurencyjne systemy.
3. Integracja z chmurą: Planowane integracje z platformami chmurowymi umożliwią zdalne przetwarzanie danych, co zapewni szybsze analizy i lepsze wykorzystanie zebranych informacji w czasie rzeczywistym. Będzie to przewaga nad konkurencją, która wciąż polega na lokalnych systemach przetwarzania.
4. Zaawansowane systemy komunikacyjne: Przewidujemy rozbudowanie komunikacji o bezpieczne łącza satelitarne, co znacznie zwiększy zasięg operacyjny drona oraz umożliwi jego pracę w regionach bez dostępu do infrastruktury telekomunikacyjnej.
5. Ekstremalna wytrzymałość: Planujemy wdrożyć innowacyjne materiały, które uczynią nasz pojazd jeszcze bardziej odpornym na uszkodzenia mechaniczne, warunki atmosferyczne, wstrząsy i różne formy sabotażu. Zwiększona wytrzymałość na wodę,

pył i wstrząsy to klucz do operacji w trudnych terenach i ekstremalnych warunkach pogodowych.

### **3. Drony obserwacyjno-patrolowe nawodne – USV ReconSEA™**

ReconSEA to nowoczesny dron nawodny (USV – Unmanned Surface Vehicle) wykorzystujący technologię FOIL, która umożliwia uniesienie platformy nad powierzchnią wody, redukując opór hydrodynamiczny i umożliwiając osiąganie wyższych prędkości. Jego konstrukcja i zastosowanie zaawansowanych technologii napędowych pozwalają na prowadzenie szerokiego zakresu operacji, zarówno cywilnych, jak i militarnych. System FOIL stanowi kluczową innowację, która znacząco zwiększa wydajność operacyjną, redukuje zużycie energii oraz zapewnia wysoką manewrowość w trudnych warunkach morskich.

#### **Technologia FOIL – opis innowacji:**

Technologia FOIL polega na zastosowaniu hydroskrzydeł, które unosi dron nad powierzchnię wody (na wysokość 50-80 cm). Hydroskrzydła działają podobnie jak skrzydła samolotu – generują siłę nośną, która minimalizuje kontakt z wodą, zmniejsza opór hydrodynamiczny i tym samym pozwala na znacznie efektywniejsze poruszanie się pojazdu. Wykorzystanie tego systemu umożliwia:

1. Zwiększenie prędkości (50-70 km/h) – opór wody zmniejsza się dzięki ograniczeniu kontaktu platformy z powierzchnią, co umożliwia rozwijanie znacznie większych prędkości przy mniejszym zużyciu energii.
2. Niska wykrywalność – mniejsza powierzchnia styku z wodą powoduje krótszy ślad wodny, co utrudnia detekcję przez radary lub inne systemy monitorujące.
3. Stabilność operacyjna – hydroskrzydła umożliwiają stabilizację pojazdu nawet w trudnych warunkach morskich, co jest szczególnie istotne w operacjach wymagających precyzyjnego poruszania się i cichej pracy.

#### **Zakres działania i zastosowanie:**

1. Patrolowanie i zabezpieczanie infrastruktury krytycznej: ReconSEA może pełnić rolę strażnika akwenów morskich, zapewniając monitoring infrastruktury krytycznej, takiej jak porty, rafinerie i instalacje wydobywcze. Jego zdolności szybkiego reagowania i niska wykrywalność sprawiają, że jest idealny do zabezpieczania strategicznych obszarów.
2. Operacje militarne i bojowe: ReconSEA może być wykorzystywany w operacjach rozpoznania, nadzoru oraz misjach bojowych. Dzięki technologii FOIL oraz instalacji różnorodnych głowic (sonary, optyczne, moduły bojowe), dron może nadzorować akweny wodne, przeprowadzać rozpoznanie lub wspierać działania bojowe w roju z innymi dronami.
3. Monitorowanie obszarów morskich: Zdolność do transportu ładunków o wadze od 80 do 140 kg umożliwia wykorzystywanie ReconSEA w operacjach transportowych, dostarczaniu zaopatrzenia czy innych zadaniach logistycznych. W połączeniu z cichym napędem, dron może być używany w tajnych operacjach wymagających dyskrecji.
4. Zarządzanie rojem dronów: ReconSEA może być centralnym punktem nadzoru i koordynacji działań roju dronów, co pozwala na synchronizację operacji wielopoziomowych, zwłaszcza w środowiskach bojowych lub zabezpieczających duże akweny wodne.

#### **Unikatowe przewagi nad konkurencją:**

1. Technologia FOIL: ReconSEA jest jednym z nielicznych dronów nawodnych typu FOIL, co daje mu unikatową przewagę na rynku. Lewitowanie nad wodą minimalizuje opór,

co pozwala na zwiększenie prędkości, zmniejszenie zużycia energii oraz utrudnienie wykrycia przez systemy radarowe przeciwnika.

2. Zdolność do prowadzenia operacji bojowych i cywilnych: ReconSEA łączy wszechstronność zastosowań zarówno w sektorze obronnym, jak i cywilnym. Możliwość dostosowania platformy do różnych misji (patrowanie, nadzór, operacje specjalistyczne) oraz instalacja różnorodnych głowic czyni go elastycznym narzędziem do wielu zastosowań operacyjnych.
3. Cichy napęd podwodny: Dzięki umieszczeniu napędu pod wodą ReconSEA działa niezwykle cicho, co jest kluczowe w misjach wymagających dyskrecji i trudnej wykrywalności, zarówno przez wrogie jednostki, jak i systemy detekcji dźwiękowej.
4. Niska wykrywalność i krótki ślad wodny: Technologia FOIL oraz hydrodynamiczna konstrukcja drona znacząco redukuje ślad wodny, co czyni go trudnym do wykrycia przez standardowe systemy monitoringu. W połączeniu z mikserem częstotliwości i możliwością pracy na różnych pasmach, ReconSEA staje się wysoce adaptacyjnym narzędziem do misji wymagających wysokiej dyskrecji.
5. Wysoka prędkość i manewrowość: Zdolność rozwijania prędkości do 70 km/h przy zachowaniu stabilności operacyjnej w trudnych warunkach morskich wyróżnia ReconSEA na tle konkurencyjnych platform nawodnych. Jest to szczególnie ważne w operacjach wymagających szybkiego reagowania.

#### **4. Oprogramowanie autorskie do wyznaczania misji i nadzoru – ReconNAVIGATOR™:**

ReconNAVIGATOR to autorskie oprogramowanie służące do kompleksowego planowania, monitorowania i zarządzania operacjami bezałogowych platform typu UGV (ReconPATROL) oraz USV (ReconSEA). System ten jest przeznaczony do pracy w trudnych warunkach operacyjnych, oferując precyzyjną kontrolę nad złożonymi operacjami taktycznymi. Dzięki integracji z różnorodnymi sensorami i zaawansowanym algorytmom, ReconNAVIGATOR zapewnia pełną autonomię działania dronów oraz bezpieczne sterowanie zdalne.

Zastosowanie oprogramowania ReconNAVIGATOR:

1. Zarządzanie operacjami wojskowymi:
  - Planowanie misji taktycznych dla platform UGV i USV, takich jak patrole, rozpoznanie terenu, monitorowanie obszarów morskich i naziemnych.
2. Ochrona infrastruktury krytycznej:
  - Nadzór i monitorowanie obszarów infrastruktury krytycznej (porty, rafinerie, elektrownie) w czasie rzeczywistym.
  - Wczesne wykrywanie zagrożeń oraz szybka reakcja na incydenty.
3. Wsparcie operacji cywilnych:
  - Monitorowanie granic, wsparcie misji ratunkowych oraz działania na obszarach trudno dostępnych, np. w trakcie klęsk żywiołowych.

Podstawowe funkcje ReconNAVIGATOR:

1. Planowanie misji:
  - Intuicyjne interfejsy pozwalające na definiowanie tras i scenariuszy misji.
2. Kontrola w czasie rzeczywistym:

- Monitorowanie pozycji dronów oraz bieżące korekty tras w czasie rzeczywistym dzięki integracji z systemami GPS i nawigacją inercyjną.
  - Sterowanie zdalne za pomocą różnych technologii komunikacyjnych
3. Integracja z różnorodnymi sensorami:
- Wsparcie dla kamer optycznych, termowizyjnych oraz czujników środowiskowych, co umożliwi szeroką gamę zastosowań operacyjnych.
  - Zbieranie i analiza danych w czasie rzeczywistym.
4. Nawigacja automatyczna:
- System pozwalający na automatyczne i powtarzalne projektowanie tras
  - Możliwość pracy w trybie całkowicie automatycznym lub wspomaganym.
5. Raportowanie i analiza danych:
- Generowanie raportów z przeprowadzonych misji, w tym analiza efektywności oraz zbieranie danych w celu optymalizacji przyszłych operacji.

## 2. ZAKŁADANY WPŁYW ZMIANY DZIAŁALNOŚCI NA STRUKTURĘ PRZYCHODÓW I ZYSKÓW SPÓŁKI

Zmiana działalności Spółki, w szczególności w kierunku rozwoju platform ReconPATROL, ReconSEA oraz oprogramowania ReconNAVIGATOR wpłynie pozytywnie na strukturę przychodów i zysków w średnio- oraz długoterminowej perspektywie. W miarę postępu prac nad rozwojem tych projektów, przewiduje się stopniowe generowanie przychodów na nowych rynkach, w szczególności w sektorach militarnym, bezpieczeństwa publicznego oraz infrastruktury krytycznej.

1. **Struktura przychodów:** Spółka Tech Robotics, która obecnie generuje przychody z istniejących produktów, planuje znaczące zwiększenie tych przychodów dzięki rozwojowi nowych platform. Platformy UGV i USV, takie jak ReconPATROL i ReconSEA, mają szerokie zastosowanie w obszarach patrolowania, monitorowania i operacji specjalnych, co otworzy nowe możliwości sprzedażowe. Dodatkowo, oprogramowanie ReconNAVIGATOR zapewni dodatkowy strumień przychodów poprzez licencjonowanie, integrację oraz długoterminowe wsparcie operacyjne.

Zwiększanie przychodów po inwestycjach: Po zakończeniu fazy inwestycji, spółka planuje rozszerzenie skali działalności poprzez wdrażanie nowych produktów na rynki międzynarodowe. Wraz z wprowadzeniem tych technologii na rynek, struktura przychodów spółki zmieni się na korzyść segmentu zaawansowanych technologii bezzałogowych. Spodziewane są wyraźne wzrosty w sprzedaży zarówno samych platform, jak i powiązanego oprogramowania, co przełoży się na wzrost marż i rentowności operacyjnej.

2. **Zyski:** W miarę komercjalizacji i skalowania sprzedaży platform bezzałogowych, Tech Robotics przewiduje wzrost marż brutto, dzięki efektowi skali i rosnącemu popytowi na innowacyjne rozwiązania. Struktura kosztów operacyjnych będzie optymalizowana, co pozwoli na systematyczne zwiększanie zysków. Dodatkowo, rozwój oprogramowania ReconNAVIGATOR umożliwi generowanie zysków z usług serwisowych, aktualizacji i licencjonowania, co zwiększy stabilność i powtarzalność przychodów.

Podsumowując, spółka Tech Robotics planuje nie tylko utrzymanie obecnego poziomu przychodów, ale także ich dynamiczny wzrost, w szczególności w segmencie zaawansowanych technologii bezzałogowych, co pozytywnie wpłynie na strukturę wyników w przyszłości.

### **3. PRZEWAGI KONKURENCYJNE TECH ROBOTICS**

Spółka Tech Robotics, z ponad czteroletnim doświadczeniem w rozwijaniu nowatorskich projektów UGV, posiada niezbędne zasoby, wiedzę i doświadczenie, aby skutecznie wejść na rynek zaawansowanych technologii bezzałogowych. Oto kluczowe przewagi konkurencyjne, które spółka planuje wykorzystać na tym rynku:

#### 1. Zespół wysoko wykwalifikowanych inżynierów:

Spółka Tech Robotics dysponuje zespołem doświadczonych inżynierów, specjalizujących się w projektowaniu (CAD), elektronice, awionice i programowaniu. Te interdyscyplinarne kompetencje są niezbędne do tworzenia zaawansowanych platform UGV i USV, które muszą być niezawodne, wytrzymałe i dostosowane do różnorodnych misji w trudnych warunkach operacyjnych. Nasz zespół ma umiejętności nie tylko w zakresie projektowania fizycznych systemów, ale także integracji zaawansowanego oprogramowania i systemów sterowania autonomicznego, co daje nam przewagę nad konkurencją w tworzeniu kompleksowych, zintegrowanych rozwiązań.

#### 2. Doświadczenie w pracy z profesjonalnymi służbami:

Spółka zdobyła cenne doświadczenie, wdrażając systemy robotyczne dla służb mundurowych. Nasze platformy szkoleniowe OSCAR™ były implementowane w wielu jednostkach, co pozwoliło nam na głębsze zrozumienie specyficznych potrzeb użytkowników końcowych. Praca z profesjonalnymi służbami, takimi jak wojsko, policja, straż graniczna, umożliwia nam szybkie dostosowywanie produktów do rzeczywistych wymagań operacyjnych, co stanowi kluczową przewagę konkurencyjną. To doświadczenie sprawia, że jesteśmy w stanie oferować nie tylko innowacyjne rozwiązania, ale także efektywnie odpowiadać na potrzeby naszych klientów.

#### 3. Innowacyjne produkty:

Tech Robotics rozwija kilka zaawansowanych projektów, które mają unikalne przewagi nad rozwiązaniami konkurencyjnymi:

- System OSCAR™: Nowoczesna platforma treningowa, umożliwiająca realistyczne szkolenie strzeleckie z dynamicznymi celami. System ten zyskał już uznanie wśród służb mundurowych, co otwiera nam drzwi do dalszej ekspansji na rynku wojskowym i szkoleniowym.
- ReconPATROL™ (UGV): Bezzałogowy pojazd naziemny, idealny do zadań patrolowych, obserwacyjnych oraz misji rozpoznawczych. Wyposażony w zaawansowane czujniki i systemy nawigacyjne, ReconPATROL™ jest dostosowany do operacji w trudnych warunkach, gdzie bezpieczeństwo personelu jest priorytetem.
- ReconSEA™ (USV): Bezzałogowy statek nawodny, stworzony do monitorowania akwenów wodnych i ochrony infrastruktury portowej oraz krytycznych instalacji wodnych. To idealne rozwiązanie do zadań obronnych i operacji w trudnych warunkach morskich.



- ReconNAVIGATOR™: Autorskie oprogramowanie do planowania misji oraz nadzoru nad operacjami platform UGV i USV. Zaawansowane algorytmy pozwalają na precyzyjne zarządzanie operacjami w czasie rzeczywistym, co daje użytkownikom pełną kontrolę i możliwość szybkiej reakcji na zmieniające się warunki operacyjne.

#### 4. Szybkość wdrażania innowacji:

Spółka, dzięki doświadczeniu w tworzeniu złożonych systemów robotycznych, ma zdolność szybkiego prototypowania i komercjalizacji nowych rozwiązań. Elastyczna struktura operacyjna pozwala nam na dynamiczne reagowanie na zmieniające się potrzeby rynku i wprowadzanie nowych produktów w krótkim czasie, co stanowi znaczną przewagę nad większymi, mniej zwinnymi konkurentami.

#### 5. Bezpieczeństwo i cyberbezpieczeństwo:

W obecnych czasach ochrona przed cyberzagrożeniami jest kluczowym elementem każdej platformy technologicznej. Spółka kładzie duży nacisk na zabezpieczenia cybernetyczne w swoich rozwiązaniach UGV i USV, co jest istotne w kontekście ochrony danych oraz operacji wojskowych i obronnych. Nasze systemy są zaprojektowane z myślą o odporności na cyberataki, co zwiększa ich atrakcyjność dla klientów instytucjonalnych.

#### 6. Współpraca z klientem końcowym:

Nasza spółka ma unikalne doświadczenie we współpracy z klientami instytucjonalnymi podczas wdrażania systemów robotycznych. Rozwijając platformy, ściśle współpracujemy z użytkownikami końcowymi, co pozwala na ciągłe doskonalenie produktów w oparciu o ich realne potrzeby i oczekiwania. Dla klientów z sektora militarnego i służb bezpieczeństwa kluczowa jest możliwość szybkiego dostosowania technologii do specyficznych wymagań, a my potrafimy to zapewnić dzięki elastycznej strukturze operacyjnej.

Podsumowując: Tech Robotics zamierza skutecznie wykorzystać swoje przewagi konkurencyjne, bazując na doświadczeniu zespołu inżynierów, programistów i specjalistów od systemów autonomicznych. W oparciu o innowacyjne projekty UGV i USV, doświadczenie z pracy z profesjonalnymi służbami oraz elastyczność w reagowaniu na potrzeby rynku, spółka jest w doskonałej pozycji, aby stać się kluczowym graczem na rynku zaawansowanych technologii bezzałogowych. Dzięki szybkości wdrażania innowacji, wysokiej jakości produktów oraz zdolności do dostarczania rozwiązań o najwyższym standardzie bezpieczeństwa, Tech Robotics ma solidne podstawy, aby odnosić sukcesy w nowym segmencie działalności.