RAPORT

ZA PIERWSZY KWARTAŁ 2026 ROKU

15 maja 2026 roku

Spis treści

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy 2

Podstawowe informacje o spółce 3

Projekt Posiłek Plus (www.PosilekPlus.pl) 4

Projekt AI2help (www.AI2help.pl) 6

Automatyzacje – agenty AI (GARINAI.pl/agenty-ai) 11

Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w raportowanym kwartale 14

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym 14

Inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie 15

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty 15

Stosowane metody i zasady rachunkowości przy sporządzaniu sprawozdania finansowego 15

KWARTALNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA RAPORTOWANY KWARTAŁ 20

List Prezesa Zarządu do Akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

przekazuję na Państwa ręce raport za pierwszy kwartał 2026 roku.

W drugiej połowie zeszłego roku Zarząd rozpoczął realizację nowej strategii Spółki, która obecnie koncentruje się na budowie portfela projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję. Naszą misją jest udostępnianie polskim przedsiębiorstwom najnowszych, zaawansowanych technologii sztucznej inteligencji.

AI[1] nie tylko w Polsce, ale i na całym świecie, znajduje się na wczesnym etapie rozwoju i obecnie trudno wybrać tylko jedną branżę, na której należałoby się skupić. Doświadczenia rynkowe pokazują, że jedna organizacja może skutecznie zarządzać projektami technologicznymi działającymi w różnych branżach, pod warunkiem, że łączy je wspólna technologia bazowa. W wielu przypadkach rolę takiego fundamentu pełnią algorytmy uczenia maszynowego i zaawansowane systemy przetwarzania danych.

Od połowy zeszłego roku Spółka prowadzi projekt www.PosilekPlus.pl - jest to nowoczesna platforma do zamawiania posiłków pracowniczych - benefitowych i regeneracyjnych - wykorzystująca elementy AI do optymalizacji swoich działań, generująca już pierwsze przychody.

W lutym tego roku Spółka uruchomiła kolejny projekt - AI2help - jest to platforma wspierająca obsługę klienta poprzez czat AI, spersonalizowane filmy i awatary AI.

Jednocześnie pracujemy nad pozyskaniem kolejnych klientów i projektów wykorzystujących sztuczną inteligencję.

Zarząd uczestniczył także w serii konferencji oraz przeprowadził wiele spotkań z różnej wielkości potencjalnymi partnerami do współpracy.

Nowa strategia już znajduje odzwierciedlenie w naszych wynikach i regularnych przychodach.

Zapraszam do zapoznania się z pełną treścią raportu.

Prezes Zarządu
Piotr Gniadek

[1] AI - Artificial Intelligence, czyli Sztuczna Inteligencja

Podstawowe informacje o spółce

Dane jednostki

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

Zarząd

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Zarządu Emitenta wchodzą:
- Piotr Gniadek - Prezes Zarządu
- Piotr Ciszek - Członek Zarządu

Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu w skład Rady Nadzorczej Emitenta wchodzą:
- Jarosław Grzechulski - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Tomasz Swadkowski - Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Burciu - Członek Rady Nadzorczej
- Grzegorz Konrad - Członek Rady Nadzorczej
- Konrad Banasiak - Członek Rady Nadzorczej

Struktura akcjonariatu

Zgodnie z informacjami posiadanymi przez Zarząd, na dzień publikacji raportu, akcjonariuszami posiadającymi powyżej 5 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki są:

Lp.	Imię i nazwisko akcjonariusza	Liczba akcji (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (%)	Udział w głosach (%)
1	Cisak Dariusz	5 040 000	29,30%	29,30%
2	New Tech sp. z o.o.	3 940 000	22,90%	22,90%
3	CPAR Limited z siedzibą w Kingston Upon Thames	2 928 704	17,02%	17,02%

Projekt Posiłek Plus (www.PosilekPlus.pl)

Posiłek Plus to nowoczesna platforma B2B do zamawiania posiłków pracowniczych, dedykowana dla firm, łącząca zamawianie posiłków pracowniczych z rozliczaniem dofinansowania i pełną organizacją dostaw w miejscu pracy.

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

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

Warstwa technologiczna projektu wspiera automatyzację kluczowych procesów: dobór jadłospisów do preferencji i historii zamówień, bilansowanie podaży i popytu oraz prognozowanie zapotrzebowania w poszczególnych lokalizacjach. Dzięki temu możliwe jest redukowanie marnowania żywności oraz

ograniczanie ryzyka niedostarczenia posiłków. Architektura platformy została zaprojektowana z naciskiem na bezpieczeństwo informacji, w tym separację danych, kontrolę dostępu i rejestrowanie zdarzeń, co jest istotne przy przetwarzaniu danych osobowych i rozliczeń finansowych. Projekt zakłada zgodność z krajowymi i unijnymi wymogami prawnymi w obszarze ochrony danych oraz przejrzystości rozliczeń, a także możliwość dostosowania polityk przechowywania danych do wymagań poszczególnych klientów instytucjonalnych.

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

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

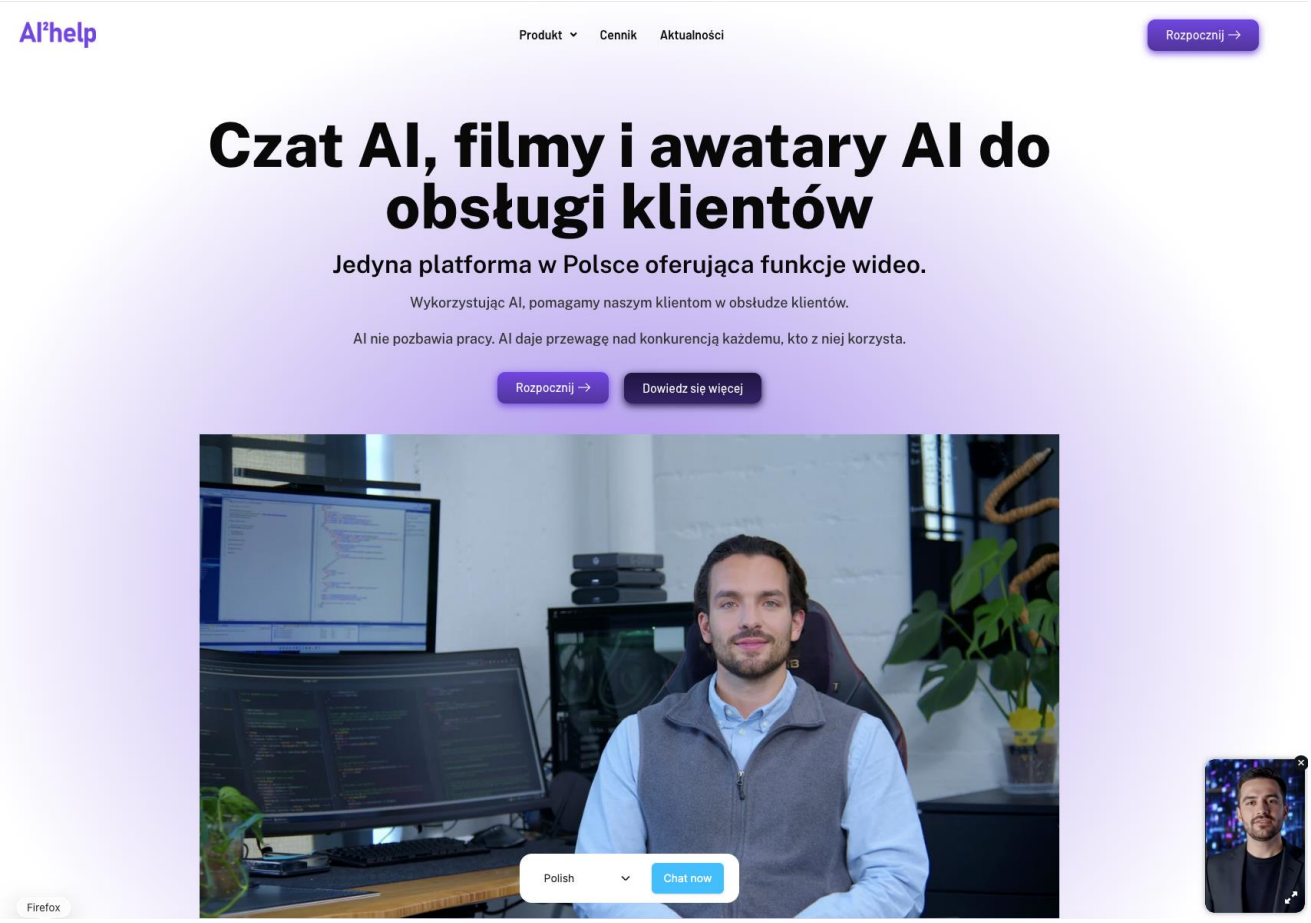
Obecnie platforma Posiłek Plus wykorzystuje sztuczną inteligencję do automatycznego generowania opisów, zdjęć, wyliczania kaloryczności, rozpoznawania składu oraz oznaczania alergenów posiłków. System sprawdza, czy w bazie nie ma duplikatów dań, kontroluje kompletność informacji (np. obecność wartości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

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

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

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

Projekt AI2help (www.AI2help.pl)



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

Celem działania platformy AI2help jest wsparcie obsługi klienta w oparciu o wyjątkowe na tę chwilę - na rynku polskim - funkcjonalności, takie jak czat AI, filmy wideo i awatary AI.

Czat AI oferuje skrócenie czasu odpowiedzi, podniesienie jakości udzielanych informacji i odciążenie pracowników firm od powtarzalnych i monotonnych czynności, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej kontroli nad bazą wiedzy danej firmy bez typowych dla AI halucynacji i przy zachowaniu zgodności z wymaganiami prawnymi. Pozwala to na sprawne i optymalne zarządzanie kontaktem z klientami. System integruje się z istniejącymi kanałami komunikacji, takimi jak czat na stronie internetowej, poczta elektroniczna czy formularze kontaktowe, a także z wewnętrznymi bazami wiedzy i systemami dziedzinowymi, aby udzielać odpowiedzi opartych na aktualnych i zweryfikowanych informacjach, pochodzących z danej organizacji. Architektura rozwiązania pozwala przygotowywać zestawy treści źródłowych i reguł, które determinują zakres uprawnień oraz styl komunikacji, dzięki czemu odpowiedzi są spójne z polityką firmy i standardami jakości.

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

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

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

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

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

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

Model biznesowy sprzedaży usług AI2help **nie jest** typowym modelem SaaS[2] w którym klienci wykupują usługę w modelu subskrypcyjnym i muszą sami nauczyć się obsługi systemu, aby go wdrożyć i potem na bieżąco obsługiwać: usługa tego typu (tj. SaaS) ma popularny po angielsku skrót DIY (Do It Yourself - Zrób To Sam).

Dla odróżnienia, GARIN AI, w ramach projektu AI2help, oferuje usługę w modelu DFY (Done For You - Zrobione Dla Ciebie), która polega na pełnej obsłudze klienta – od analizy jego potrzeb, poprzez wdrożenie i konfigurację systemu, aż po bieżące utrzymanie systemu, jedynie z niezbędnym (minimalnym) zaangażowaniem klienta w te procesy. GARIN AI zakłada, iż model taki powinien sprawdzić się w ofercie dla tych podmiotów, które cenią sobie "święty spokój", podczas gdy SaaS (DIY) umożliwia łatwiejsze uzyskanie skali, ale wymaga przy tym nakładów na edukację po stronie użytkownika.

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

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

SaaS (DIY) jako usługa oferowana klientom pozwala wprawdzie na masową adaptację, ale jednocześnie wymaga od oferenta bardzo dużych budżetów na reklamę, podczas gdy DFY generuje wyższy ARPU[3], maksymalizuje wpływy ze sprzedaży oraz uzależnia klienta od dostawcy - uniemożliwiając jego łatwą zmianę - co jest korzystne dla usługodawcy.

Kluczowe różnice między DFY a DIY

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

W wyniku analiz, których wynik prezentujemy w powyższej tabeli, model sprzedażowy AI2help postanowiliśmy oprzeć **na usługach wdrożeniowych oraz miesięcznych opłatach subskrypcyjnych.**

Dzięki temu wdrożenie AI2help będzie zawsze spersonalizowane w oparciu o analizę potrzeb klienta, w wyniku której następuje stworzenie koncepcji, konfiguracja, integracja i optymalizacja AI2help w ramach działających u klienta procesów biznesowych. Dzięki takiemu modelowi możemy uzyskać zdecydowanie wyższe marże, gdyż oferujemy wysokie kompetencje związane z wykorzystaniem systemu, a nie tylko „suche" narzędzie SaaS, które wymaga nauki jego działania, wdrożenia i obsługi.

W modelu wdrożeniowym projektów takich jak AI2help unikamy zatem standaryzacji SaaS, oferując skalowanie implementacji AI w różnych sektorach, ze wspólną bazą technologiczną uczenia maszynowego i modeli LLM.

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

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

Wdrożenie AI2Help, jako warstwy inteligentnej, nadrzędnej nad istniejącymi kanałami kontaktu, pozwala przejąć powtarzalne zapytania i natychmiastowo udzielać odpowiedzi opartych na zweryfikowanej wiedzy

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

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

Przewaga modelu wdrożeniowego AI2help nad typowym SaaS

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

W ramach AI2help oferujemy także kompleksowy pakiet usług realizacji filmów i tworzenia awatarów do komunikacji marketingowej, sprzedażowej i szkoleniowej w firmach. Projektujemy koncepcje filmów w oparciu o narzędzia AI, przygotowujemy scenariusze oraz dostosowujemy przekaz do konkretnej grupy docelowej. GARIN AI oferuje również dobór i konfigurację awatarów – zarówno gotowych postaci z bibliotek, jak i spersonalizowanych awatarów tworzonych na bazie konkretnych osób, takich jak zarząd

czy eksperci marki lub twórcy z YouTube. Ustawiamy głosy, języki, gesty i mimikę tak, aby awatar spójnie reprezentował markę klienta.

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

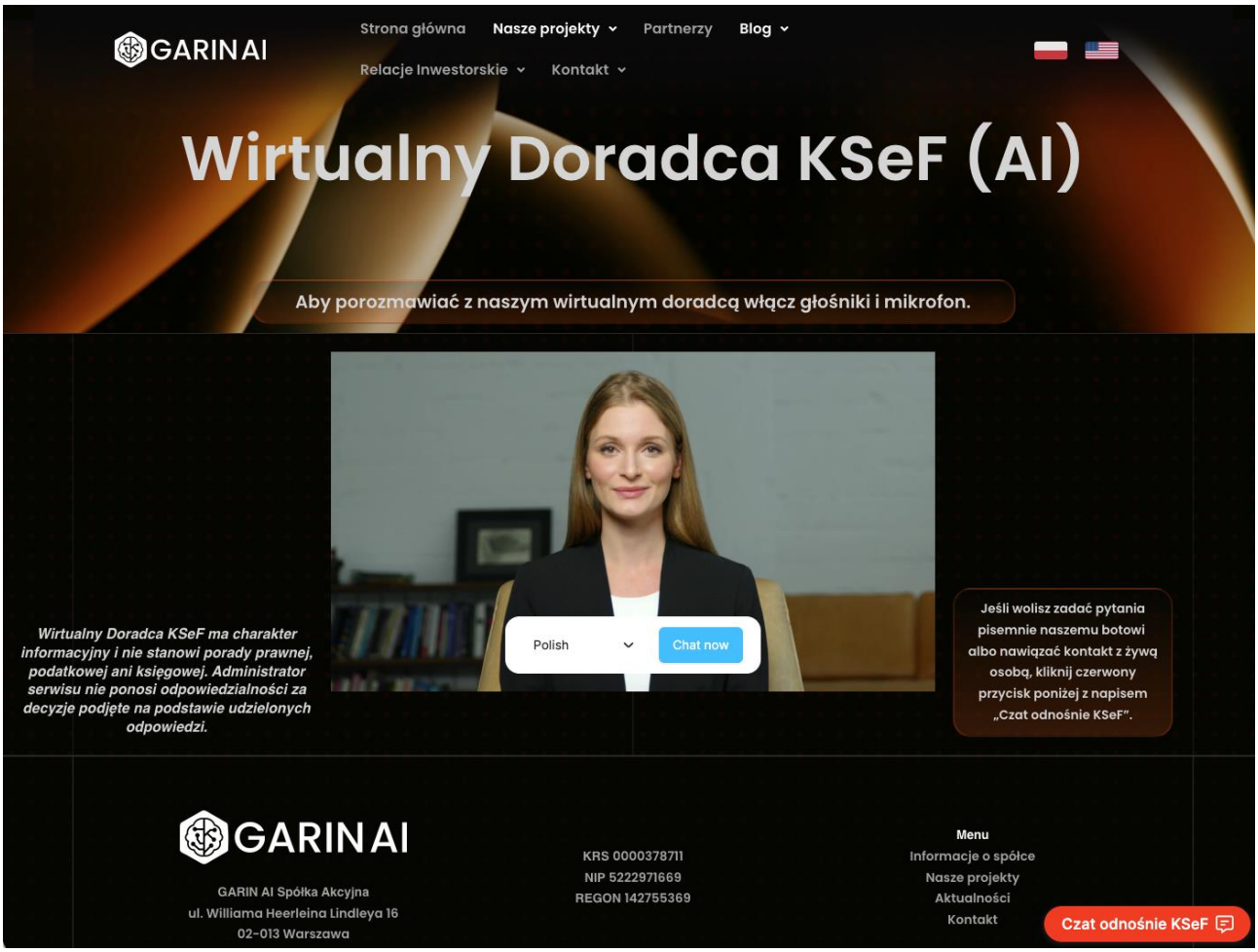
W ramach AI2help integrujemy wideo i awatary ze stronami internetowymi, systemami szkoleniowymi, HR oraz z naszym pakietem 3 w 1: wideo, chat AI i FAQ. W zaawansowanych wdrożeniach łączymy API narzędzi do generowania wideo z systemami CRM czy automatyzacjami marketingowymi, umożliwiając automatyczne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

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

Oczywiście wspieramy też klientów w obszarze zgodności z GDPR, AI Act i etycznego wykorzystania awatarów.

W oparciu o dłuższe materiały możemy także tworzyć rolki na TikToka czy YouTube – wszystko z maksymalnym wykorzystaniem produktów AI, które GARIN AI oferuje także w ramach partnerstw afiliacyjnych, zawartych przez Spółkę.

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



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

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

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

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

Automatyzacje – agenty AI (GARINAI.pl/agenty-ai)

GARIN oferuje także komplet automatyzacji (agentów AI) wspierających działalność firm i optymalizujących czas. Część automatyzacji jest skierowana do spółek publicznych.

Grupa 1 – Komunikacja, treści i pozyskiwanie klientów

1. Biuletyn informacyjny i komunikacja B2B
Automatyzacja pomaga w regularnym przekazywaniu kluczowych informacji (wyniki, strategia, nowe projekty) do wybranych grup na LinkedIn – m.in. analityków, inwestorów czy dziennikarzy. Automatyzuje wysyłkę, śledzi reakcje odbiorców i współpracuje z systemem CRM, dzięki czemu zespół nie traci czasu na ręczne kampanie.

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

3. Pozyskiwanie potencjalnych klientów
Automatyzacja wyszukuje osoby, które warto zaprosić do kontaktu, biorąc pod uwagę branżę, stanowisko, rolę w organizacji i aktywność w mediach społecznościowych. Na tej podstawie

przygotowuje spersonalizowane wiadomości i wysyła je razem z materiałami, które mają otworzyć rozmowę handlową.

Grupa 2 – Analityka, Relacje Inwestorskie i wiedza o spółce

4. Prezentacje wyników dla spółek z GPW
Automatyzacja pomaga przygotować prezentacje kwartalne i roczne na podstawie danych finansowych spółki. Tworzy wykresy, porównania okresów oraz propozycje komentarzy zarządu, a slajdy dostosowuje do identyfikacji wizualnej firmy, co skraca czas pracy zespołu Relacji Inwestorskich.

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

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

Grupa 3 – Monitoring, raporty i zgodność z przepisami

7. Monitoring nastrojów rynkowych
Automatyzacja śledzi wzmianki o spółce w mediach finansowych, serwisach społecznościowych i na forach inwestorskich. Analizuje ich wydźwięk, wychwytuje potencjalne fałszywe informacje i sygnalizuje treści, które mogą wymagać szybkiej reakcji ze strony spółki.

8. Raporty bieżące dla spółek z GPW
Automatyzacja wspiera proces publikacji raportów bieżących – korzysta z integracji z systemami ESPI/EBI, przygotowuje krótkie podsumowania na stronę i blog oraz treści do mediów społecznościowych. Pomaga też pilnować aktualności takich sekcji, jak informacje o Walnych Zgromadzeniach.

9. Weryfikacja zgodności z regulacjami
Automatyzacja sprawdza, czy komunikaty, raporty i materiały dla inwestorów są zgodne z wymaganiami MAR, ustawy o ofercie publicznej i wytycznymi GPW. Wskazuje brakujące elementy, zwraca uwagę na informacje wrażliwe i zapisuje historię weryfikacji, co może być przydatne przy kontroli lub audycie.

Lista oferowanych automatyzacji będzie się z czasem zwiększać.

Partnerzy afiliacyjni (GARINAI.pl/partnerzy)

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

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

Wybór partnerów dokonywany jest na podstawie następujących kryteriów:
- dostępność najnowszych technologii opartych na sztucznej inteligencji
- praktyczne zastosowanie rozwiązań w rzeczywistych procesach biznesowych
- niezawodność, bezpieczeństwo i zgodność z normami rynkowymi
- możliwość integracji z istniejącymi systemami informatycznymi
- rzetelność i reputacja dostawcy

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

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

Komentarz emitenta na temat okoliczności i zdarzeń istotnie wpływających na działalność emitenta, jego sytuację finansową i wyniki osiągnięte w raportowanym kwartale

W poprzednim kwartale przychody Spółki generowane były z działalności projektu Posiłek Plus. Podpisane zostały kolejne umowy z klientami oraz z restauratorami obsługującymi tych klientów. Zarząd uczestniczył m.in. w kilku konferencjach oraz przeprowadził serię spotkań z różnej wielkości potencjalnymi partnerami do współpracy.

Przeprowadzona została duża kampania SEO

Jednocześnie Spółka przygotowywała kolejne projekty, takie jak AI2help (uruchomiony w lutym 2026 roku) i Wirtualny Doradca KSeF oraz testowała w ramach swojej organizacji automatyzacje w oparciu o AI – tzw. agenty. Prawa do projektu AI2help przejdą na Spółkę w wypadku potwierdzenia potencjału biznesowego tego projektu, przy czym Spółka dysponuje środkami na nabycie tych praw, a kwoty niezbędne na ich nabycie nie są znaczące w relacji do wartości aktywów Spółki.

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

Także **3 lutego 2026** Zarząd podjął uchwałę o zmianie adresu siedziby na ul. Nowogrodzką 64/43, 02-014 Warszawa.

W dniu 20 lutego 2026 Spółka złożyła do Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S. A. wniosek o wprowadzenie 400.000 akcji zwykłych na okaziciela serii C, o wartości nominalnej 10 gr każda, 200.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D, o wartości nominalnej 10 gr każda, 2.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii E, o wartości nominalnej 10 gr każda, 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii F, o wartości nominalnej 10 gr każda, 1.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii G, o wartości nominalnej 10 gr każda, 12.000.000 akcji zwykłych na okaziciela serii H, do obrotu na rynku NewConnect, prowadzonym jako Alternatywny System Obrotu.

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym

W dniu 14 kwietnia 2026 odbyło się Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta.

NWZ podwyższyło kapitał zakładowy Spółki o kwotę nie mniejszą niż 0,10 zł (dziesięć groszy) i nie większą niż 860.000,00 zł (osiemset sześćdziesiąt tysięcy złotych 00/100) to jest z kwoty 1.720.000,00 zł (jeden milion siedemset dwadzieścia tysięcy złotych 00/100) do kwoty nie mniejszej niż 1.720.000,10 zł (jeden milion siedemset dwadzieścia tysięcy złotych 10/100) i nie większej niż 2.580.000,00 zł (dwa miliony pięćset osiemdziesiąt tysięcy złotych 00/100). Podwyższenie kapitału zakładowego Spółki nastąpi w drodze emisji nie mniej niż 1 i nie więcej niż 8.600.000 (osiem milionów sześćset tysięcy) akcji na okaziciela Serii J o wartości nominalnej 10 gr (dziesięć groszy) każda. Wszystkie akcje Serii J zostaną objęte w zamian za wkład pieniężny wniesiony przed zarejestrowaniem akcji.

Stanowisko zarządu odnośnie możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników finansowych na dany rok w świetle wyników zaprezentowanych w niniejszym raporcie kwartalnym

Spółka nie posiada upublicznionych prognoz wyników finansowych oraz nie planuje w najbliższej przyszłości publikowania prognoz wyników finansowych.

Opis stanu realizacji działań i inwestycji emitenta oraz harmonogramu ich realizacji, o których Emitenta informował w dokumencie informacyjnym

Nie dotyczy. Emitent nie przedstawił w dokumencie informacyjnym harmonogramu realizacji inwestycji.

Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu kwartalnego, jak również na dzień publikacji niniejszego raportu, Emitent nie tworzył grupy kapitałowej.

Inicjatywy nastawione na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

W okresie objętym raportem Emitent nie podejmował inicjatyw nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie.

Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych przez emitenta, w przeliczeniu na pełne etaty

Na dzień sporządzenia raportu Spółka zatrudniała dwóch członków zarządu w oparciu o powołanie, 4 osoby w oparciu o umowy o pracę oraz asystentkę i 4 osoby w dziale rozwoju biznesu wdrażające projekty AI2help.pl, Wirtualnego Doradcę KSeF oraz agentów AI w oparciu o umowy cywilnoprawne.

Stosowane metody i zasady rachunkowości przy sporządzaniu sprawozdania finansowego

Raport za poprzedni kwartał nie podlegał badaniu, ani przeglądowi przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych.

Skrócone sprawozdania finansowe obejmują zarówno miniony kwartał, jak i dane porównawcze za ten sam okres poprzedniego roku.

Sprawozdanie zostało sporządzone na podstawie ksiąg rachunkowych prowadzonych zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (tekst jednolity Dz. U. 2021 poz.217). Poniżej przedstawiono zasady (politykę) rachunkowości, ustalenie wyniku finansowego oraz sposób

sporządzenia sprawozdania finansowego, jaki przyjęty został przy sporządzaniu sprawozdania finansowego za rok 2024 r. Jednocześnie należy zaznaczyć, że Spółka nie zmieniała stosowanych zasad (polityki) rachunkowości w stosunku do zasad obowiązujących w Spółce w 2024 roku.

Zastosowane zasady i metody rachunkowości

a. Wartości niematerialne i prawne

Wartości niematerialne i prawne wycenia się według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Odpisy amortyzacyjne są dokonywane przy zastosowaniu metody liniowej. Przy określaniu amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych przyjmuje się, że składniki o cenie jednostkowej poniżej 10 000,00 zł zaliczane są w koszty w 100% wartości w momencie zakupu.

b. Środki trwałe

Środki trwałe wycenia się według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne (umorzeniowe) oraz odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Środki trwałe o niskiej wartości początkowej (do 10 000,00 zł) Spółka umarza co do zasady jednorazowo w 100% wartości w momencie przyjęcia ich do użytkowania. Pozostałe środki trwałe umarzane są według metody liniowej począwszy od miesiąca następnego po miesiącu przyjęcia do eksploatacji.

Stawka amortyzacji określana jest na podstawie przewidywanego okresu ekonomicznej użyteczności środków trwałych.

c. Zapasy - materiały

Materiały wycenia się na według cen zakupu nie wyższych od cen ich sprzedaży netto na dzień bilansowy.

Wyceny w roku obrotowym rozchodu materiałów dokonuje się wg zasad cen w drodze szczegółowej identyfikacji rzeczywistych cen (kosztów) tych składników aktywów, które dotyczą ściśle określonych przedsięwzięć, niezależnie od daty zakupu lub wytworzenia.

d. Aktywa finansowe

Aktywa finansowe ewidencjonuje się według rodzajów i waluty oraz w sposób umożliwiający podział na aktywa finansowe w jednostkach powiązanych i pozostałych.

Na dzień bilansowy aktywa finansowe wycenia się według ceny nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Odpisów aktualizujących wartość aktywów finansowych z tytułu trwałej utraty wartości dokonuje się zgodnie z poszczególnymi składnikami tych aktywów oraz w podziale na aktywa w jednostkach powiązanych i pozostałych.

Odpisy z tytułu trwałej utraty wartości obciążają koszty finansowe. W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu, równowartość całości lub części uprzednio dokonanych odpisów z tytułu trwałej utraty wartości zwiększa wartość danego składnika aktywów i podlega zaliczeniu do przychodów finansowych.

e. Należności

Należności wycenia się w kwotach wymaganej zapłaty z zachowaniem zasady ostrożności.

Należności w walutach obcych w momencie powstania ujmowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej z dnia poprzedzającego dzień transakcji. Dodatnie lub ujemne różnice kursowe powstające w dniu płatności, wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na ten dzień a kursem waluty w dniu powstania należności, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

Nie rozliczone na dzień bilansowy należności w walucie obcej wycenia się według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.
Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Jednostka dokonuje odpisów aktualizujących wartość należności skierowanych do sądu lub windykacji.

f. Środki pieniężne

Krajowe środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych wycenia się według wartości nominalnej. Środki pieniężne wyrażone w walucie obcej wycenia się na dzień bilansowy według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.

Ustalone na koniec roku obrotowego różnice kursowe wpływają na wynik finansowy, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

g. Rozliczenia międzyokresowe kosztów oraz rezerwy na zobowiązania

Rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są, jeśli koszty poniesione dotyczą przyszłych okresów sprawozdawczych.

Rezerwy tworzy się na zobowiązania w przypadku, gdy kwota lub termin zapłaty są niepewne, ich powstanie jest pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa oraz wynikają one z przeszłych zdarzeń i ich wiarygodny szacunek jest możliwy.

h. Rezerwa i aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

W związku z przejściowymi różnicami między wykazywaną w księgach rachunkowych wartością aktywów i pasywów a ich wartością podatkową oraz stratą podatkową możliwą do odliczenia w przyszłości, jednostka tworzy rezerwę i ustala aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku
z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia ustalonej przy zachowaniu zasady ostrożności.

Rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego, wymagającej w przyszłości zapłaty, w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości. Wysokość rezerwy i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się przy uwzględnieniu stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku powstania obowiązku podatkowego.

i. Kapitały (fundusze) własne

Kapitały (fundusze) własne ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej według ich rodzajów i zasad określonych przepisami prawa i statutu Spółki.

Zadeklarowane, lecz nie wniesione wkłady kapitałowe ujmuje się jako należne wpłaty na poczet kapitału.

Kapitał zakładowy Spółki wykazuje się w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym lub w kwocie objętego przez akcjonariuszy kapitału lecz na dzień bilansowy niezarejestrowanego podwyższenia w przypadku, gdy rejestracja podwyższenia kapitału nastąpiła do dnia sporządzenia sprawozdania

j. Zobowiązania

Zobowiązania (w tym z tytułu kredytów i pożyczek) wycenia się na dzień bilansowy w kwocie wymagającej zapłaty. Jeśli termin wymagalności przekracza jeden rok od daty bilansowej, salda tych zobowiązań, z wyjątkiem zobowiązań z tytułu dostaw i usług, wykazuje się jako długoterminowe. Pozostałe zobowiązania wykazywane są jako krótkoterminowe.

Zobowiązania w walutach obcych w momencie powstania ujmowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej z dnia poprzedzającego dzień transakcji. Dodatnie lub ujemne różnice kursowe, powstające w dniu płatności wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na ten dzień, a kursem waluty w dniu powstania zobowiązania, odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych.

Nie rozliczone na dzień bilansowy zobowiązania w walucie obcej wycenia się według średniego kursu ustalonego dla danej waluty przez Prezesa NBP na ten dzień.

k. Wynik finansowy

- na wynik finansowy składa się wynik na sprzedaży, wynik na pozostałej działalności operacyjnej, w tym z tytułu przychodów i kosztów operacyjnych (pośrednio związanych z działalnością operacyjną jednostki), wynik na działalności finansowej i wynik na operacjach nadzwyczajnych oraz obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego;
- Spółka stosuje wariant porównawczy rachunku zysków i strat;
- przychody ze sprzedaży obejmują niewątpliwie należne lub uzyskane kwoty netto ze sprzedaży, tj. pomniejszone o należny podatek od towarów i usług i ujmowane są w okresach, którego dotyczą;
- Spółka prowadzi ewidencję kosztów w układzie rodzajowym;
- koszty działalności operacyjnej obejmują wszystkie koszty związane z prowadzoną działalnością;
- pozostałe przychody i koszty operacyjne są to koszty i przychody nie związane bezpośrednio z normalną działalnością, wpływające na wynik finansowy;
- przychody finansowe są to należne przychody z operacji finansowych, koszty finansowe natomiast stanowią poniesione koszty operacji finansowych; odsetki, prowizje oraz różnice kursowe dotyczące środków trwałych w budowie wpływają na wartość nabycia tych składników majątku; różnice kursowe oraz odsetki od zobowiązań i kredytów inwestycyjnych po oddaniu środka trwałego do użytkowania wpływają na wynik operacji finansowych;
- wynik zdarzeń nadzwyczajnych stanowi różnicę między zrealizowanymi zyskami nadzwyczajnymi a poniesionymi stratami nadzwyczajnymi wynikającymi ze zdarzeń losowych;
- opodatkowanie – wynik finansowy brutto korygują bieżące zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych oraz aktywa i rezerwa na przejściową różnicę z tyt. podatku dochodowego od osób prawnych, których powstanie spowodowane jest odmiennością momentu

uznania przychodu za osiągnięty lub kosztu za poniesiony na dzień bilansowy – w myśl ustawy o rachunkowości i przepisów podatkowych.

l. Rachunek przepływów pieniężnych

Spółka sporządza rachunek przepływów pieniężnych metodą pośrednią.

KWARTALNE SKRÓCONE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA RAPORTOWANY KWARTAŁ

W załączniku do niniejszego raportu kwartalnego przedstawione zostały,
zgodnie z § 5 ust. 4.1. pkt 1 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu,
dane finansowe prezentujące sytuację finansową Emitenta w minionym kwartale.