

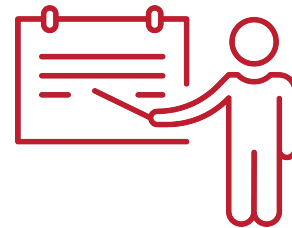
20
25

RAPORT ZA
I PÓŁROCZE



SPIS TREŚCI

- List Prezesa Zarządu
- Model biznesowy i strategia Spółki
- Czynniki rozwoju
- Wybrane dane finansowe w PLN i EUR
- Podsumowanie operacyjne za I półrocze 2025
- Omówienie danych finansowych
- Spółka Vivid Games S.A.
- Pozostałe informacje
- Czynniki ryzyka
- Oświadczenie zarządu dotyczące informacji w sprawozdaniu



LIST PREZESA ZARZĄDU

“

Szanowni Akcjonariusze,

Pierwsze półrocze 2025 roku było dla Vivid Games okresem intensywnej pracy i strategicznych decyzji. Nasze wysiłki koncentrują się przede wszystkim na rozwoju Real Boxing 3 – projektu, który ma szansę stać się jednym z najważniejszych tytułów w historii spółki. Jesteśmy przekonani, że właściwe przygotowanie gry, także dzięki soft-launchom i testom rynkowym, zaowocuje nie tylko wysoką jakością produktu, ale również wymiernym sukcesem komercyjnym.

W tym momencie nie koncentrujemy się na bieżącej maksymalizacji zysku – to nie jest etap, na którym znajduje się projekt. Priorytetem pozostaje zapewnienie odpowiednich zasobów oraz skupienie na dopracowaniu wszystkich elementów gry, tak aby jej globalna premiera mogła w pełni wykorzystać potencjał marki Real Boxing.

Równolegle konsekwentnie wzmacniamy fundamenty spółki. Zakończyliśmy przegląd opcji strategicznych i pozyskaliśmy finansowanie od głównego akcjonariusza, które pozwala nam spokojnie realizować plany rozwojowe. Podpisaliśmy także nowe umowy wydawnicze, rozwijając portfel gier i partnerstw. Pracujemy również nad pogłębieniem współpracy na kluczowych rynkach, takich jak Chiny czy Zjednoczone Emiraty Arabskie, które mają strategiczne znaczenie dla długoterminowego rozwoju Vivid Games.

Naszą ambicją pozostaje uczynienie z Vivid Games firmy o globalnym zasięgu. Zespół z determinacją pracuje nad tym, by druga połowa roku przyniosła wymierne efekty podjętych działań. Jestem przekonany, że dzięki konsekwencji i koncentracji na jakości dostarczanych produktów uda nam się w pełni wykorzystać nadchodzące szanse.

Z wyrazami szacunku,

Piotr Gamracy
Prezes Zarządu Vivid Games S.A.



MODEL BIZNESOWY I STRATEGIA NA LATA 2023 - 2027

Strategiczne kierunki rozwoju spółki

Nasz model biznesowy skupia się na rozwijaniu kompetencji deweloperskich, produkcji gier sportowych i casualowych na platformy mobilne przy wykorzystaniu wytworzonej wcześniej technologii. Spółka zamierza rozwijać się także poprzez strategiczne partnerstwa w obszarze co-developmentu, marketingu, oraz sprzedaży licencji na inne platformy rozrywki cyfrowej. Wierzymy, że pozostając wiernymi naszej wizji i wartościom, możemy tworzyć światowej klasy gry, które podbiją serca graczy na całym świecie. Strategia oparta na opisanych niżej założeniach została przedstawiona w raporcie bieżącym ESPI nr 12/2023 z 13 kwietnia 2023 roku.

1. Rozwijanie kompetencji deweloperskich

Chcemy rozwijać obecne portfolio gier i poszerzać je o nowe, znakomite projekty. Kluczowe jest dla nas to, by robić to efektywnie, zachować zdrową strukturę kosztów przy jednoczesnej wysokiej jakości tytułów. Każda następna gra powinna wykorzystywać zdobyte wcześniej know-how i wyprodukowane w Spółce technologie, mechaniki czy rozwiązania. Pozwoli to przyspieszyć wypuszczenie kolejnych tytułów na rynek, bez straty na ich atrakcyjności dla użytkowników.

W kolejnych latach rozwiniemy efektywny development. Wzbogacimy zespoły projektowe o kolejnych specjalistów, przede wszystkim z zakresu programowania i designu. Usprawnimy istniejące procesy, wykorzystując też nowe narzędzia i rozwiązania z zakresu sztucznej inteligencji (AI) i uczenia maszynowego (ML).

2. Tworzenie gier mobilnych

Konsekwencja w tworzeniu wysokiej jakości wciągających gier sportowych i casualowych pozwoliła nam zbudować silną markę i zaangażowaną społeczność użytkowników. By stale je rozwijać i równolegle zwiększać strumienie przychodów, produkujemy gry mobilne o sprawdzonej mechanice z potencjałem, by stać się silnymi IP, na których można zarabiać w różnych kanałach rozrywki cyfrowej. Promując kolejne gry, wykorzystamy zarówno istniejącą społeczność graczy, jak i nowe kanały marketingowe.

3. Rozwój firmy poprzez strategiczne partnerstwa

Zdajemy sobie sprawę z wagi partnerstw strategicznych w realizacji naszej wizji. Nawiązujemy współpracę z innymi firmami z branży gier komputerowych, wydawcami i dostawcami różnorodnych formatów cyfrowej rozrywki, w celu zwiększenia zasięgu i rozwoju naszych marek. Pomoże nam to promować nasze gry i uzyskać dostęp do nowych rynków, a także w pełni wykorzystać potencjał istniejącej grupy użytkowników.

PROJEKTY STRATEGICZNE 2025



- PROJECT C
- REAL BOXING VR



- REAL BOXING 3
- RUNDEAD
- REAL BOXING 2: REMASTERED (SONY PS 4, PS5, XBOX ONE)
- ZOZOLE UNIVERSE



- REAL BOXING
- REAL BOXING 2
- ZOZOLE RUN
- GRAVITY RIDER
- REAL BOXING 2: REMASTERED (NINTENDO SWITCH, PC)



CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

Najważniejsze aspekty wpływające na potencjał wyników

Na przyszły potencjał wyników Spółki ma wpływ wiele czynników związanych z otoczeniem rynkowym, wypracowanym wizerunkiem, wzrostem jakości produkowanych gier, rozbudową portfolio produktów i wiele innych. Najważniejsze z nich zostały przedstawione poniżej:

- działalność w sektorze gier mobilnych, tj. najszybciej rozwijającym się segmencie rynku gier komputerowych, którego prognozowana na 2026 wartość to aż 205,4 mld USD (wzrost 1,3% CAGR 2021-2026)*,
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do utrwalania pozytywnego wizerunku Spółki,
- efektywny marketing w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności Spółki,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,

*źródło: NewZoo, Games market trends to watch in 2024 Report

WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

	30.06.2025 W TYS PLN	31.12.2024 W TYS PLN	30.06.2024 W TYS PLN	30.06.2025 W TYS EUR	31.12.2024 W TYS EUR	30.06.2024 W TYS EUR
Aktywa trwałe	12 520,75	12 192,74	11 305,58	2 951,68	2 853,44	2 621,28
Aktywa obrotowe	1 683,54	2 578,40	2 323,31	396,88	603,42	538,68
Aktywa razem	14 204,29	14 771,14	13 628,89	3 348,57	3 456,85	3 159,96
Kapitał własny	7 104,10	9 127,37	4 465,10	1 674,74	2 136,06	1 035,27
Kapitał podstawowy	5 553,58	3 228,58	3 228,58	1 309,22	755,58	748,57
Zobowiązania długoterminowe w tym:	905,85	1 169,84	5 018,85	213,55	273,77	1 163,66
Kredyty i pożyczki	0,00	0,00	3 649,99	0,00	0,00	846,28
Zobowiązania z tyt. leasingu	40,29	46,89	31,73	9,50	10,97	7,36
Zobowiązania krótkoterminowe w tym:	6 194,34	4 473,93	4 144,94	1 460,27	1 047,02	961,03
Kredyty i pożyczki	2 236,13	0,00	0,00	527,15	0,00	0,00
Zobowiązania z tyt. leasingu	12,84	12,23	11,64	3,03	2,86	2,70

	30.06.2025 W TYS PLN	30.06.2024 W TYS PLN	30.06.2025 W TYS EUR	30.06.2024 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym:	8 313,41	9 339,41	1 969,63	2 166,46
Przychody ze sprzedaży	5 004,73	7 371,28	1 185,73	1 709,92
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 308,68	1 968,13	783,90	456,55
Koszty działalności operacyjnej	-8 768,94	-9 925,48	-2 077,55	-2 302,41
Zysk (-strata) na sprzedaży	-455,53	-586,07	-107,93	-135,95
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	-2 012,23	-168,80	-476,74	-39,16
Całkowite dochody ogółem	-2 023,28	-339,13	-479,36	-78,67
EBITDA	-975,90	1 155,88	-231,21	268,13

	01.01.2025 30.06.2025 W TYS PLN	01.01.2024 30.06.2024 W TYS PLN	01.01.2025 30.06.2025 W TYS EUR	01.01.2024 30.06.2024 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 093,16	864,32	258,99	200,50
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 308,85	-2 028,66	-783,94	-470,59
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 194,20	846,90	519,85	196,46
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	354,80	364,66	84,06	84,59

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy wymiany:

1. Dla pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – kurs NBP z dnia:
30 czerwca 2025 roku - 1 EUR = 4,2419 PLN
31 grudnia 2024 roku - 1 EUR = 4,2730 PLN
30 czerwca 2024 roku - 1 EUR = 4,3130 PLN
2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów
Kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego półrocza.
2025 roku 1 EUR = 4,2208 PLN
2024 roku 1 EUR = 4,3109 PLN

PODSUMOWANIE OPERACYJNE H1 2025



REAL BOXING 3



**REAL
BOXING III**

COMING SOON



App Store



Google Play

REAL BOXING 3

Real Boxing 3, najnowsza odsłona flagowej serii Vivid Games, tworzona w silniku Unity, oferuje tryb multiplayer, rozbudowany system rozwoju postaci oraz codzienne i tygodniowe wyzwania. Tytuł przeszedł soft-launch w USA pod koniec 2024 roku, który potwierdził jego potencjał dzięki wysokiemu zaangażowaniu graczy i pozytywnym wskaźnikom technicznym.

W marcu 2025 spółka podpisała wstępne porozumienie z VR Factory w sprawie opracowania wersji VR. Na dzień sprawozdania Spółka nie kontynuuje jednak rozmów z tym partnerem.

W czerwcu 2025, wobec niezadowolających wyników soft launchu i zatorów spowodowanych niewłaściwym zarządzaniem produkcją, Zarząd zdecydował o wydłużeniu prac nad tytułem (ESPI nr 19/2025). Celem jest istotna poprawa monetyzacji i dopracowanie kluczowych elementów rozgrywki. Na przełomie II i III kwartału przeprowadzono efektywną restrukturyzację na poziomie kadry zarządzającej projektem, a dzięki uzyskanemu finansowaniu dodatkowo wzmocniono zespół.

Obecnie projekt znajduje się na etapie implementacji nowych funkcjonalności i balansowania mechanik, a Zarząd planuje premierę jeszcze w 2025 roku, w okresie świątecznym, uzależniając ostateczny termin od rozmów z potencjalnymi partnerami w regionach MENA i Chin.

O ostatecznym terminie premiery Spółka poinformuje w kolejnych raportach okresowych bądź informacjach prasowych.



REAL BOXING 2

Seria Real Boxing pozostaje kluczowym filarem działalności Vivid Games, osiągając do końca sierpnia 2025 roku ponad 144 miliony pobrań.

Od początku 2025 roku zespół zajmuje się działaniami typu live-ops oraz modernizacją gameplayu. Sukcesywnie realizowane są też aktualizacje technologiczne, pozwalające na dostosowanie tytułu do wymagań platform.

W styczniu 2025 roku Vivid Games zawarła umowę z QubicGames na wydanie Real Boxing 2: Remastered na platformy PC oraz konsole Sony PlayStation i Microsoft Xbox, co stanowi kolejny krok, po wydaniu wersji na konsolę Nintendo Switch, w kierunku dywersyfikacji kanałów dystrybucji i zwiększenia zasięgu gry (ESPI nr 5/2025). Wersja Remastered trafiła na platformę Steam (PC) w sierpniu 2025, wersje dedykowane konsolom, w ocenie wydawcy, trafią do dystrybucji najpóźniej do końca 2025 roku.

W marcu 2025 r. Spółka poinformowała o podpisaniu listu intencyjnego dotyczącego określenia wstępnych warunków oraz rozpoczęcia negocjacji w sprawie sprzedaży praw do gry Real Boxing 2. Rozmowy prowadzone były z renomowanym amerykańskim deweloperem i wydawcą gier mobilnych, a ich efektem było osiągnięcie wstępnych porozumień oraz uzyskanie technicznej akceptacji warunków potencjalnej transakcji. W związku z zawarciem umowy pożyczki z Gemini Grupe, w ramach której prawa do Real Boxing 2 zostały objęte zastawem rejestrowym (ESPI nr 29/2025), sprzedaż tytułu nie zostanie zrealizowana.

W sierpniu 2025 Spółka zawarła umowę z Apple Inc. na przygotowanie dedykowanej wersji gry Real Boxing 2 i jej wydania w modelu subskrypcyjnym Apple Arcade (31/2025). Wersja ta zostanie dostosowana do specyfiki platformy, tj. pozbawiona reklam oraz mikropłatności. Równolegle Spółka prowadzi modernizację zaplecza technologicznego (back-end), co w dłuższej perspektywie umożliwi także dalszy rozwój edycji free-to-play. Dotychczas istotny dług technologiczny uniemożliwiał realizację tych działań. Gra trafi do dystrybucji w Apple Arcade w kategorii Apple Greats w I kwartale 2026 roku.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania Real Boxing 2 pozostaje strategicznym tytułem w portfolio Vivid Games.

REAL BOXING™ 2

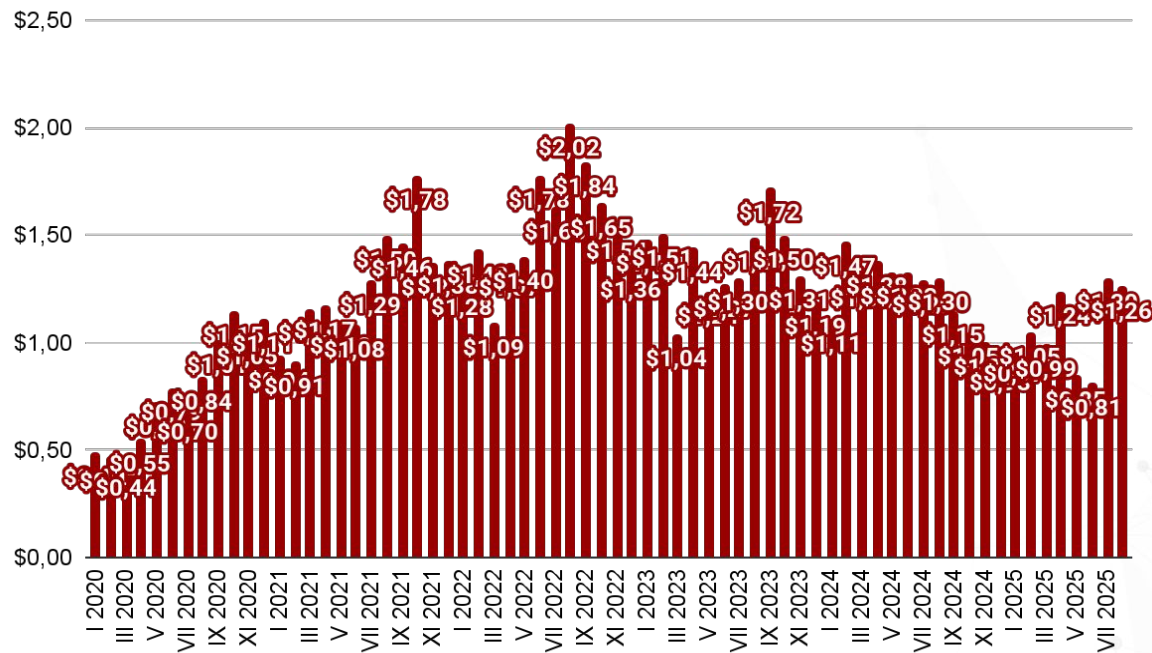
6,4 MLN
Pobrania

3,61 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

1,99 MLN PLN
Wydatki na UA

Dane za H1 2025

ARPU NA KLUCZOWYM RYNKU (USA)



REAL
BOXING™ 2

6,4 MLN
Pobrania

3,61 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

1,99 MLN PLN
Wydatki na UA

Dane za H1 2025

rUNDEAD

rUNDEAD to powstający w Vivid Games endless runner w klimacie survival horroru. Gracz wciela się w ocalałego, który stara się przetrwać w świecie opanowanym przez hordy zombie, uciekając przed nimi pojazdem przez zróżnicowane, mroczne lokacje pełne przeszkód. Produkcja wyróżnia się intensywną akcją, atmosferą postapokaliptycznego świata oraz systemem rozwoju postaci i zdobywania ulepszeń, które pozwalają dostosować strategię rozgrywki i poprawiać wyniki.

Projekt rozwijany jest zgodnie ze strategicznym podejściem Spółki – zespół korzysta z doświadczeń zdobytych przy tworzeniu gry Zozole Run, co umożliwia efektywne wykorzystanie zasobów, optymalizację procesu produkcji oraz zapewnienie wysokiej jakości i atrakcyjności rozgrywki. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania gra znajduje się w fazie soft launch.



ZOZOLE RUN

W październiku 2023 r. Vivid Games rozpoczęła współpracę ze spółką Mieszko S.A., znanym producentem słodczy takich jak Zozole, Amoretta, Cherrissimo czy Cheers. Jej efektem jest gra Zozole Run – endless runner, który w nowatorski sposób łączy świat cyfrowy z fizycznym produktem. Gracze mogą wykorzystywać kody z opakowań słodczy Zozole do odblokowywania dodatkowych treści w grze, co zwiększa atrakcyjność rozgrywki i jednocześnie wzmacnia rozpoznawalność marki, także poza granicami Polski.

Projekt okazał się wartościowym doświadczeniem dla Vivid Games, budującym kompetencje w obszarze gier opartych na silnej identyfikacji marki i zaangażowaniu emocjonalnym użytkowników. Zozole Run jest dostępna globalnie w sklepach Apple App Store i Google Play, a jej rozwój prowadzony jest wspólnie z Mieszko S.A. W kwietniu gra została wyróżniona nominacją w kategorii „Najlepsza polska gra mobilna” podczas konferencji Digital Dragons.



INNE WAŻNE WYDARZENIA

Przegląd opcji strategicznych

W obliczu przesunięcia premiery Real Boxing 3 oraz słabnących przychodów z dystrybucji pozostałych gier, w tym zwłaszcza Real Boxing 2, Zarząd postanowił w dniu 26 czerwca 2025 r., o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych, w wyniku których planował wyłonić najbardziej optymalne źródło finansowania Spółki do czasu rozpoczęcia dystrybucji Real Boxing 3.

W ramach przeglądu opcji strategicznych Zarząd Spółki dokonał oceny m.in. następujących opcji:

- Sprzedaż praw do gry Real Boxing 2 podmiotowi z branży.
- Sprzedaż części lub całości praw do gier Real Boxing 2 i/lub Real Boxing 3 podmiotowi, który zapewni finansowanie dalszych prac nad Real Boxing 3 oraz pokryje lub będzie partycypował w wydatkach na marketing i user acquisition.
- Zawarcie umowy pożyczki lub zwiększenie aktualnego limitu kredytowego w mBank.

W efekcie zakończenia przeglądu Spółka zawarła umowę pożyczki z Gemini Grupe UAB z siedzibą w Wilnie (Litwa) na kwotę 4 mln EUR. Środki zostaną wypłacone w trzech transzach, z czego pierwsza, w wysokości 2 mln EUR, wpłynęła na rachunek bankowy Spółki dnia 14 sierpnia 2025. Wypłata kolejnych transz jest uzależniona od realizacji przez Spółkę celów biznesowych ustalonych wspólnie z pożyczkodawcą, zgodnych ze strategią Spółki i harmonogramem produkcji gry Real Boxing 3. W ramach realizowanych celów, Spółka negocjuje możliwości otwarcia biura w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, które ułatwiłoby pozycjonowanie gier z serii Real Boxing na rynku MENA. Pożyczka została udzielona na okres 3 lat, z roczną kapitalizacją odsetek w wysokości 11,5% oraz możliwością wcześniejszej spłaty. Na żądanie pożyczkodawcy spłata może nastąpić poprzez potrącenie z wkładem pieniężnym na akcje nowej emisji po cenie 0,40 zł za akcję. Jako zabezpieczenie roszczeń zawarta została umowa zastawu rejestrowego na prawach do gier z serii Real Boxing.

Zmiany w organach spółki

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w dniu 30 czerwca 2025 roku odwołało ze składu Rady Nadzorczej Pana Marcina Duszyńskiego, Pana Andrzeja Chranowskiego i Pana Wojciecha Humińskiego. W to miejsce WZA powołało troje nowych Członków RN: Panią Zuzannę Grochowską, Pana Pawła Moskwę i Pana Leszka Małeckiego, którzy zostali wcześniej zgłoszeni jako kandydaci przez akcjonariusza Spółki Gemini Grupe UAB (ESPI nr 22/2025). W dniu 5 sierpnia 2025 Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Leszka Małeckiego do składu Komitetu Audytu. Od 6 sierpnia 2025 funkcję Przewodniczącego RN pełni natomiast Pan Paweł Moskwa.

Zawarcie umowy na produkcję i dystrybucję gry

W dniu 21 sierpnia 2025 r. Spółka zawarła z Eva Grupe z siedzibą w Wilnie (Litwa) umowę dotyczącą produkcji i dystrybucji kolejnej gry free-to-play typu endless runner wykorzystującej IP marki Zozole, pt. Zozole Universe. Gra stanowi dalsze rozwinięcie Zozole Run, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów monetyzacji oraz angażowania użytkowników.

Spółka planuje rozpoczęcie dystrybucji gry w drugim kwartale 2026 r. Warunki umowy, w tym wynagrodzenie za produkcję oraz udział w przyszłych przychodach, odpowiadają standardom rynkowym. Spółka otrzyma wynagrodzenie stałe pokrywające większość kosztów produkcji oraz będzie uczestniczyć w znaczącej części przychodów z dystrybucji gry.

OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH



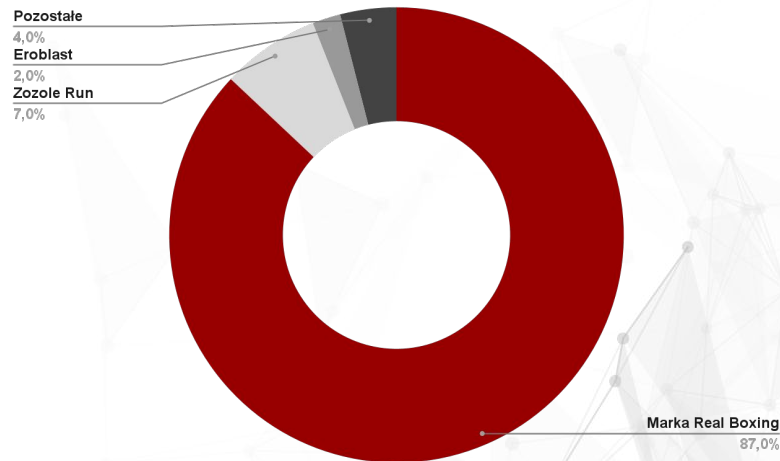
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

w tys. PLN	01.01.2025 30.06.2025	01.01.2024 30.06.2024	2025 vs. 2024
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	8 313,41	9 339,41	89%
Przychody ze sprzedaży	5 004,73	7 371,28	68%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 308,68	1 968,13	168%

Spadek wartości przychodów ze sprzedaży o 32% w stosunku do 1H ubiegłego roku jest między innymi, wynikiem zmniejszonych inwestycji w UA. Spółka intensywnie analizuje wpływ zmieniających się tendencji rynkowych i regulacji na platformach sprzedażowych.

Koszty wytworzenia na własne potrzeby sukcesywnie zwiększają się w związku z zaawansowaniem prac - rozpoczętych w 2023 roku - nad tytułem - Real Boxing 3.

Wykres kołowy odnosi się do przychodów ze sprzedaży poszczególnych tytułów w 1H 2025.



INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU, Z UWZGLĘDNIENIEM PODZIAŁU NA RYNKI KRAJOWE I ZAGRANICZNE

Kontynent / Przychody	H1 2025	H1 2024	Udział % w H1 2025	Udział % w H1 2024
Ameryka Południowa	7,61	22,04	0%	0%
Europa	3 422,19	5 901,71	70%	83%
w tym: Polska	528,08	993,08	11%	14%
Azja	520,63	615,09	11%	9%
Ameryka Północna	909,58	585,862	19%	8%
Razem przychody	4 860,01	7 124,69	100%	100%
Przychody odroczone w czasie	144,72	246,59		
Razem przychody łącznie z prognozami	5 004,73	7 371,28		

Kontrahent / Przychody	H1 2025	H1 2024	Udział % w H1 2025	Udział % w H1 2024
Apple Distribution International	1 133,36	1 611,45	23%	22%
Google Commerce Limited	937,07	1 396,32	19%	19%
Unity Technologies SF	596,46	398,68	12%	5%
Google Ireland Ltd.	439,18	1 154,62	9%	16%
Mieszko S.A.	347,05	757,56	7%	10%
AdLogic Technology Pte. Ltd	265,25	-	5%	-
AppLovin Corporation	246,59	527,09	5%	7%
Pozostali	1 039,77	1 525,56	21%	21%
Razem	5 004,73	7 371,28	100%	100%

Podział geograficzny na rynki zbytu przygotowano w oparciu o rezydencję kraju kontrahenta, wypłacającego Spółce należności z dystrybucji gier.

Gry Spółki są dostępne w globalnych sklepach z aplikacjami mobilnymi, spośród których najbardziej istotne to Apple App Store i Google Play. Użytkownicy dokonują płatności w grach, a do Spółki wpływają zagregowane kwoty od operatorów ww. platform dystrybucyjnych.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 1H 2025 roku nastąpiło zmniejszenie poziomu kosztów działalności operacyjnej. W stosunku do 1H 2024 roku spadek osiągnął poziom 0,3 mln PLN, tj. 22%.

Na zmniejszenie kosztów usług obcych wpłynęły niższe wydatki na User Acquisition (UA) - spadek o 0,2 mln PLN. Koszty świadczeń pracowniczych spadły również o 0,2 mln PLN w związku z utrzymaniem przyjętej zasady o dostosowaniu struktury zatrudnienia do bieżących potrzeb..

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji.

Koszty finansowe zmniejszyły się z uwagi na wpływ 5,2 mln PLN za akcje nowej emisji we wrześniu 2024 i mniejszymi potrzebami w zakresie wykorzystania kredytu w 2025 roku.

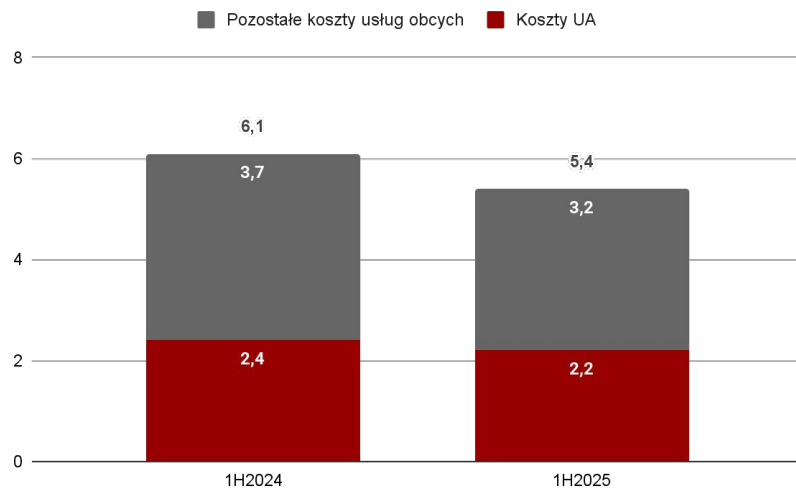
Zarząd Spółki zdecydował o jednorazowym odpisie pracy rozwojowej technologia BLAST w wysokości 1,9 mln PLN z uwagi na istotne ryzyko braku zakończenia projektu i braku osiągnięcia zakładanych przychodów z tego tytułu. W 1H 2025 Spółka poniosła w związku z tym stratę na działalności operacyjnej w wysokości -2,0 mln PLN.

w tys. PLN	01.01.2025 30.06.2025	01.01.2024 30.06.2024	2025 vs. 2024
Koszty działalności operacyjnej	-8 768,94	-9 925,48	88%
Amortyzacja	-1 036,33	-1 324,68	78%
Zużycie surowców i materiałów	-10,51	-13,56	78%
Usługi obce	-5 408,56	-6 053,83	89%
Koszt świadczeń pracowniczych	-2 244,12	-2 453,13	91%
Podatki i opłaty	-2,38	-1,43	166%
Pozostałe koszty	-67,04	-78,85	85%
Zysk (-strata) ze sprzedaży	-455,53	-586,07	78%
Pozostałe przychody operacyjne	402,29	433,62	93%
Pozostałe koszty operacyjne	-1 958,99	-16,35	11982%
Zysk (-strata) Na Dz. Op.	-2 012,23	-168,80	1192%
Przychody finansowe	25,00	0,73	
Koszty finansowe	-36,05	-159,57	23%
Zysk(-strata) przed opodatkowaniem	-2 023,28	-327,64	618%

KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (5,4 mln PLN) stanowiły w 1H 2025 **61% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym istotny udział miały koszty płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 2,2 mln PLN.

Zmniejszenie w 1H2025 kosztów przeznaczonych na UA o 0,2 mln PLN, w stosunku do 1H2024 związane było ze zmianą strategii Spółki w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.



Dane na wykresie w mln PLN

-11%
H1 2025 vs. H1 2024

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Aktywa

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2025	STAN NA 31.12.2024	06.2025 vs. 12.2024
AKTYWA TRWAŁE	12 520,75	12 192,74	103%
AKTYWA OBROTOWE	1 683,54	2 578,40	65%
AKTYWA RAZEM	14 204,29	14 771,14	96%

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano nieznaczny wzrost o 3%. Na zwiększenie istotny wpływ ma praca rozwojowa rozpoczęta w 2023 roku w sportowy bokserki tytuł Real Boxing 3 (+2,7 mln PLN) oraz zmniejszenie z tytułu odpisu Technologii BLAST (-1,9 mln PLN).

Wartość Aktywów obrotowych zmniejszyła się głównie ze względu na spadek poziomu należności o ok 1,1 mln PLN..

Stan środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki dnia 30 czerwca 2025 wynosił 0,3 mln PLN w tym kredyt w rachunku bieżącym 2,2 mln PLN. Na 31 grudnia 2024 na rachunku było 0,3 mln PLN a kredyt nie był wykorzystywany. Rok wcześniej na dzień 31 czerwca 2024 na rachunku bankowym było 0,4 mln PLN przy wykorzystaniu kredytu 3,6 mln PLN.

Wartość Aktywów Spółki uległ nieznacznemu zmniejszeniu o 4%.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Kapitał Własny i Zobowiązania

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2025	STAN N 31.12.2024	06.2025 vs. 12.2024
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	7 104,10	9 127,37	78%
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	905,85	1 169,84	77%
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	6 194,34	4 473,93	138%
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM:	14 204,29	14 771,14	96%

W 2025 roku kapitał akcyjny Spółki nie był podwyższany.

Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 38% z powodu wykorzystania kredytu w rachunku bieżącym w wysokości 2,2 mln PLN. Umowa kredytowa przewiduje możliwość wykorzystania kwoty 4 mln PLN do 25 lutego 2027 roku (okres powyżej 12 miesięcy), jednak ze względu na zapisy umowne dotyczące warunków wykorzystania kredytu (kovenanty) Spółka wykazała zaciągnięty kredyt w zobowiązaniach krótkoterminowych.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2025 roku wyników. Comiesięcznie publikowane były jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 28/2025 z dnia 9 lipca 2025, narastająco za pierwsze półrocze 2025 roku Emitent spodziewał się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 5,0 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie -0,1 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 1,0 mln PLN,
- wynik netto na poziomie -0,1 mln PLN.

W związku z zakończeniem przeglądu opcji strategicznych oraz stabilizacją sytuacji finansowej Spółki, Zarząd podjął decyzję o odstąpieniu od przekazywania informacji o miesięcznych szacunkowych wynikach finansowych, począwszy od danych za sierpień 2025.



Rok obrotowy

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

Informacja o kredytach i pożyczkach w H1 2025 r.

W dniu 21 lutego 2024, Spółka zawarła z mBank S.A, Oddział Korporacyjny Bydgoszcz nową umowę o kredyt w rachunku bieżącym, na okres 3 lat, do dnia 25 lutego 2027. Spółka może wykorzystać środki do wysokości 4 mln zł. Kredyt jest oprocentowany stawką WIBOR ON+2,3%. Przyznany kredyt zwiększa elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i będzie wykorzystywany na inwestycje w rozwój portfolio, w tym przede wszystkim Real Boxing 3.

Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w H1 2025 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych

W I półroczu 2025 roku Spółka nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

Emitent jest powiązany kapitałowo z Gemini Grupe UAB. Emitent nie tworzy grupy kapitałowej.

Możliwości realizacji inwestycji

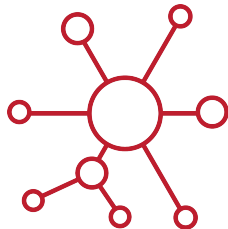
Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków własnych, dostępnych kredytów oraz pożyczek. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych działań strategicznych nie jest zagrożona.

Informacja dotycząca instrumentów finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej

Emitent nie stosuje polityki zabezpieczeń mających na celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany cen, ryzyka kredytowego oraz zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Opis poszczególnych ryzyk został zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym.

Zarządzanie zasobami finansowymi

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na rachunkach bankowych w banku o ratingu długoterminowej oceny agencji Fitch Ratings z oceną BBB.



INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z czołowych polskich producentów gier mobilnych. Od 2006 roku tworzy ekscytujące gry, które rozpalają (nie tylko) sportowe emocje w milionach graczy. Flagowa seria Spółki, "Real Boxing", została pobrana ponad 144 milionów razy i jest najbardziej rozpoznawalną marką wśród gier bokserskich na świecie.

W Vivid Games wspaniałe gry są tworzone przez prawdziwych pasjonatów. Zespół 50 utalentowanych programistów, projektantów i artystów nie tylko powołuje do życia kolejne tytuły, ale też stale rozwija już dostępne gry, by maksymalizować ich potencjał i przychody.

Vivid Games S.A. jest spółką publiczną notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2012 roku (latach 2012-2016 na rynku NewConnect). Spółka ma siedzibę w Bydgoszczy, zapewniając międzynarodowemu zespołowi także możliwość w pełni zdalnej pracy.

Nazwa (firma):
Siedziba:
Kraj siedziby:
Adres siedziby:
Telefon:
Adres e-mail:
Adres WWW:

VIVID GAMES S.A.
Bydgoszcz
Rzeczpospolita Polska
ul. Ogińskiego 2, 85-092 Bydgoszcz
+48 (52) 321 57 28
ir@vividgames.com
www.vividgames.com

Forma prawna:
Fax:
Numer KRS:
NIP:
REGON:

Spółka Akcyjna
+48 (52) 522 21 30
0000411156
9671338848
340873302

ORGANY SPÓŁKI

Zarząd

Piotr Gamracy - Prezes Zarządu

Kadencja: 7 stycznia 2022 r. - 6 stycznia 2027 r.

Od 2009 roku związany z branżą gier wideo. Jako Producent i Studio Manager w Sointeractive, zbudował studio wspierające branżę gier wideo w produkcji motion capture oraz cinematics. W późniejszym okresie pełnił funkcje kierownicze w m.in. Alvernia Studios sp. z o.o., Alvernia Action sp. z o.o. czy Netent Poland sp. z o.o., gdzie stworzył studio gier kasynowych i współtworzył globalną strategię developmentu dla czterech oddziałów (Getheborg, Kraków, Stockholm i Kijów). Członek Rady Nadzorczej Simteract S.A. oraz mentor w startupach Swipers Games, Pocket Fun i Gateway VR Studio.

Andrius Pėstininkas - Wiceprezes Zarządu

Kadencja: 23 października 2024 r. - 22 października 2029 r.

Pan Andrius Pėstininkas jest specjalistą finansowym z dużym doświadczeniem w zakresie inwestycji, zarządzania strategicznego i wyceny przedsiębiorstw. Jako członek rady nadzorczej Mieszko S.A. i CENOS Sp. z o.o. odgrywa kluczową rolę w nadzorowaniu strategii korporacyjnej, zarządzaniu finansami i decyzjach inwestycyjnych. Jest również dyrektorem generalnym spółki inwestycyjnej UAB EVA Grupė. Dzięki swojemu doświadczeniu jako były analityk finansowy w Gemini Grupė, posiada rozległą wiedzę w zakresie modelowania finansowego, due diligence i prognozowania rentowności.

Pan Andrius Pėstininkas ukończył studia magisterskie na kierunku Rynki Finansowe oraz studia licencjackie na kierunku Ekonomia Finansowa na Uniwersytecie Mykolasa Romerisa, gdzie był aktywnym członkiem Klubu Inwestorów. Posiada również tytuł Chartered Financial Analyst (CFA).



ORGANY SPÓŁKI

Rada nadzorcza

Paweł Moskwa - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Rady Nadzorczej**

Kadencja: 30.06.2025 r. - 29.06.2030 r.

Leszek Małecki - Członek Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu***

Kadencja: 30.06.2025 r. - 29.06.2030 r.

Zuzanna Grochowska - Członkini Rady Nadzorczej

Kadencja: 30.06.2025 r. - 29.06.2030 r.

Damian Jasica - Przewodniczący Rady Nadzorczej*, Przewodniczący Komitetu Audytu

Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Anna Podkowińska - Tretyń - Członkini Rady Nadzorczej, Członkini Komitetu Audytu

Kadencja: 06.05.2024 r. - 05.05.2029 r.

Andrzej Chrzanowski - Członek Rady Nadzorczej

Kadencja: 27.09.2021 r. - 30.06.2025 r.

Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu

Kadencja: 07.06.2023 r. - 30.06.2025 r.

Wojciech Humiński - Członek Rady Nadzorczej

Kadencja: 26.08.2020 r. - 30.06.2025 r.

W Radzie Nadzorczej Spółki funkcjonuje Komitet Audytu, brak jest innych stałych Komitetów RN.

Opis sylwetek zawodowych i doświadczeń członków Rady Nadzorczej Spółki dostępny jest na stronie internetowej, pod adresem:

<https://vividgames.com/pl/spolka/rada-nadzorcza>

*do dnia 05.08.2025

**

od

dnia



VIVID GAMES

06.08.2025

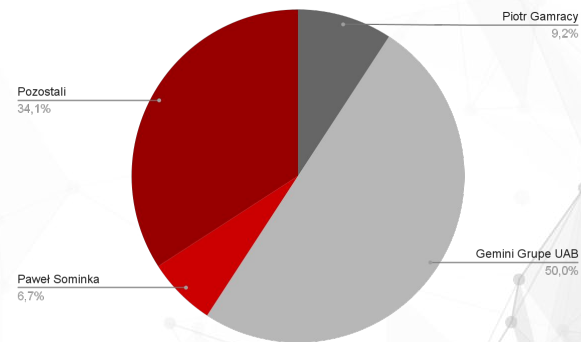
*** od dnia 05.08.2025



AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW*	% AKCJI I GŁOSÓW*
Piotr Gamracy	5 118 556	9,22%
Gemini Grupe UAB	27 754 000	49,97%
Paweł Sominka	3 710 000	6,68%
Pozostali	18 953 214	34,13%
	55 535 770	100,00%

*Na dzień 23.09.2025



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Funkcja w Organie	01.01.2025	30.06.2025	23.09.2025
Piotr Gamracy	Prezes Zarządu	5 118 556	5 118 556	5 118 556
Andrius Pestininkas	Wiceprezes Zarządu	-	-	-
Damian Jasica	Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	*
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	*
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	*
Anna Podkowińska-Tretyn	Członkini Rady Nadzorczej	-	-	-
Zuzanna Grochowska	Członkini Rady Nadzorczej	*	-	-
Leszek Matecki	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	*	-	-
Paweł Moskwa	Przewodniczący Rady Nadzorczej	*	-	-

*we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organach Spółki

POZOSTAŁE INFORMACJE

Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. W konsekwencji pandemii Covid-19, Vivid Games S.A. na trwale wprowadziła możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej dla wszystkich swoich pracowników.

Posiadane akcje własne

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. nie posiada akcji własnych.

Informacje dotyczące sezonowości działalności

W ramach prowadzonej przez Spółkę działalności, w okresie śródrocznym nie występuje sezonowość, ani cykliczność.

Audyt

Wybór firmy audytorskiej UHY ECA Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, uprawnionej do przeprowadzenia przeglądu i badania Sprawozdania finansowego nastąpił na podstawie uchwały nr URN-004-2024 z dnia 23.01.2024 roku podjętej zgodnie z wymogami art. 66 ust. 4 Ustawy o rachunkowości.

Zarząd zawarł z ww. firmą audytorską umowę na lata 2024-2025 na wykonanie:

- przeglądu śródrocznego sprawozdania finansowego Spółki za okresy od 1.01.2024 do 30.06.2024 oraz od 1.01.2025 do 30.06.2025;
- badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za okresy od 1.01.2024 do 31.12.2024 oraz od 1.01.2025 do 31.12.2025.

Informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/pl/spolka/niezalezny-audyt>

Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w H1 2025 roku

Na dzień 30 czerwca 2025 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowało 57 osób, z czego 0 pracowników przebywała na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 30 czerwca 2025 roku to 27 osób.

Sprawy sądowe

Spółka zaangażowana jest w istotne postępowanie sądowe wynikające ze sporu z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju dotyczącego dofinansowania projektu technologicznego pt. "Prototyp platformy do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, oparty o AI i Machine Learning", w ramach programu Szybka Ścieżka. O sporze Spółka informowała raportami bieżącymi nr 16/2023, 28/2023 i 38/2023. Spółka zgłosiła wobec NCBiR roszczenie odszkodowawcze w wysokości 1,2 mln złotych z tytułu naruszenia zawartej umowy o dofinansowanie. 21 grudnia 2023 Spółka złożyła pozew przeciwko NCBiR, w którym żąda uznania za bezskuteczne dokonanego przez NCBiR 21 sierpnia 2023 wypowiedzenia umowy oraz zasądzenie na jej rzecz części odszkodowania za koszty poniesione w związku z naruszeniem umowy przez NCBiR. Po wymianie pism procesowych Spółka oczekuje na pierwsze posiedzenie w sprawie.

W grudniu 2024 Spółka wniosła pozew o zwrot zaliczki wypłaconej SG Mobile w związku z zawarciem umów wydawniczych dot. gier Knights Fight 2 oraz The Cash. Wniesienie pozwu wynika z braku porozumienia co do dalszego wydawania gry Knights Fight 2: New Blood i jest kontynuacją sporu, o którym Spółka informowała raportami bieżącymi nr 52/2021 i 29/2022.

Źródła finansowania

Podstawowym źródłem finansowania działalności są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży oraz kredyty lub pożyczka.

ESG

W ramach przygotowań do obowiązkowego raportowania ESG zgodnie z CSRD, Zarząd Spółki rozpoczął pogłębioną analizę wszystkich kluczowych obszarów oraz ryzyk środowiskowych, społecznych i z zakresu ładu korporacyjnego. Na tej podstawie opracowano harmonogram działań umożliwiający kompleksowe przygotowanie do raportowania zgodnego z obowiązującymi standardami unijnymi.

Zarząd Spółki dokonał analizy wpływu zagadnień związanych ze zmianami klimatycznymi na działalność operacyjną i finansową Spółki. Na obecnym etapie, wpływ ten uznawany jest za nieistotny z perspektywy sprawozdania finansowego. Niemniej jednak, w ramach podejścia zgodnego z zasadą podwójnej istotności, Spółka będzie kontynuować monitoring i analizę wpływu kwestii klimatycznych zarówno na własną działalność, jak i wpływu działalności Spółki na klimat.

Zidentyfikowane ryzyka środowiskowe obejmują m.in. eksploatację wynajmowanej powierzchni biurowej, korzystanie z serwerów oraz rozwiązań chmurowych, a także zakupy i użycie sprzętu IT. Spółka na bieżąco analizuje koszty i zużycie energii, wody oraz gospodarkę odpadami, wdrażając działania mające na celu ograniczenie zużycia zasobów naturalnych i emisji odpadów. Zużyty sprzęt IT przekazywany jest wyspecjalizowanym podmiotom posiadającym odpowiednie certyfikaty, w sposób zapewniający zgodność z zasadami zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska. Równolegle Spółka prowadzi działania o charakterze społecznym oraz w obszarze governance. W zakresie poszanowania praw człowieka oraz zapewnienia wysokich standardów pracy Spółka wdrożyła dokument „Culture Guide”, promujący zasadę równego traktowania, brak dyskryminacji ze względu na wiek, płeć, rasę, wyznanie, orientację seksualną czy inne cechy osobiste. Dokument ten jest zgodny m.in. z dyrektywami Rady UE dotyczącymi równego traktowania w zatrudnieniu i miejscu pracy. Celem Spółki jest budowa inkluzywnego środowiska pracy, w którym każda osoba – niezależnie od stanowiska – ma równe szanse rozwoju i wykonywania pracy w atmosferze szacunku i bezpieczeństwa. Spółka regularnie zbiera oświadczenia od pracowników i współpracowników potwierdzające znajomość ww. zasad. W przypadku zgłoszenia potencjalnych naruszeń, podejmowane są odpowiednie działania wyjaśniające oraz naprawcze. Należy podkreślić, że Spółka opracowała i wdrożyła system anonimowego zgłaszania nieprawidłowości jeszcze przed wejściem w życie obowiązujących w tym zakresie przepisów krajowych. Ponadto, Spółka wspiera aktywność społeczną pracowników, umożliwiając im udział w akcjach charytatywnych, takich jak Szlachetna Paczka, WOŚP czy Paczka dla Seniora.

W zakresie ładu korporacyjnego Spółka realizuje zdecydowaną większość zasad zawartych w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2021 (aktualny stan realizacji dostępny na stronie: <https://vividgames.com/ir/lad-korporacyjny>). Podjęmowane są również działania na rzecz wdrażania zasady różnorodności w składach organów Spółki. Już we wrześniu 2023 roku, w związku z rezygnacją jednego z Członków RN, do składu organu powołano pierwszą Członkinię - Panią Elżbietę Häuser-Schöneich. Po jej rezygnacji, skład uzupełniono w maju 2024 o Panią Annę Podkowińską-Tretyn (1 z 5 Członków RN). W 2025 roku, WZA powołało troje nowych Członków RN, w tym kolejną Członkinię, Panią Zuzannę Grochowską. Na dzień niniejszego sprawozdania w skład RN wchodzi dwie kobiety i trzech mężczyzn.



WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

Aktualnie trwający konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy nie wpływa bezpośrednio na sposób funkcjonowania Spółki i osiągane przez nią przychody z dystrybucji gier. Działalność Spółki nie jest też w sposób bezpośredni uzależniona od usługodawców mających siedziby na terytorium Rosji, Białorusi lub Ukrainy. Zarząd i pracownicy Spółki natychmiast po wybuchu wojny zaangażowali się w wiele działań o charakterze pomocowym i charytatywnym. Ponadto Spółka wychodząc naprzeciw oczekiwaniom potencjalnych pracowników z terenów objętej wojną Ukrainy, przygotowała uproszczoną ścieżkę rekrutacji dla takich właśnie kandydatów. W miesiącach poprzedzających wybuch wojny Spółka rozpoczęła współpracę z kilkorgiem pracowników/współpracowników posiadających obywatelstwo rosyjskie lub ukraińskie. Nie występują więc problemy z dostępnością pracowników z rejonów objętych lub zaangażowanych w konflikt.

W miesiącach poprzedzających wybuch wojny przychody ze sprzedaży do użytkowników z Rosji i Ukrainy nie stanowiły istotnej kwoty, wynosiły łącznie jedynie ~1% całkowitych przychodów ze sprzedaży. Spółka monitoruje sytuację także w zakresie wpływu wojny na przychody z wyświetlania reklam. Obecnie zauważalne są wahania cen w tym zakresie, jednak nie można jednoznacznie stwierdzić czy są one wywołane wojną, ponieważ podobne odchylenia odnotowano już w przeszłości.

Także potencjalny wzrost cen surowców nie ma bezpośredniego przełożenia na koszty prowadzonej działalności i może doprowadzić co najwyżej do, nieznacznego w skali wydatków całego przedsiębiorstwa, wzrostu kosztów utrzymania biur w Bydgoszczy i Warszawie (zostało zamknięte z końcem lipca 2022). Vivid Games nie posiada inwestycji i jednostek zależnych w Rosji i Ukrainie.

CZYNNIKI RYZYKA

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za rok 2024. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka w okresie sprawozdawczym były analizowane także pod kątem nietypowej sytuacji ogólnosiwiatowej związanej z trwającą na Ukrainie wojną. Działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A., zmierzały do zminimalizowania ich negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował istotnego, negatywnego wpływu ww. wskazanych czynników na funkcjonowanie Spółki oraz osiągane przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznanym, a tym samym niemożliwym do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Spółki.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ

Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Spółkę mają takie czynniki jak: tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziomy wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, w szczególności wydatków na rozwój strategii marketingowych i sprzedażowych. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym i polskim rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, zmniejszenie popytu na usługi i produkty rozrywkowe, które nie stanowią artykułów pierwszej potrzeby. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku polskim i globalnym może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Spółkę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju. Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych ze światową koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Spółki. Negatywna sytuacja makroekonomiczna może powodować zachowawcze postawy konsumentów, co w konsekwencji może mieć wpływ na wyniki monetyzacji gier mobilnych w zakresie mikropłatności.

RYZYO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM NOWYCH TECHNOLOGII I BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA SPÓŁKA

Branża informatyczna, w tym branża gier, w której prowadzi działalność Spółka, cechuje się bardzo szybkim rozwojem wykorzystywanych technologii i rozwiązań informatycznych. Rozwój działalności Spółki jest związany w istotnej mierze z koniecznością monitorowania i analizowania nowych zjawisk rynkowych oraz aktualizowania posiadanej bazy technicznej i technologicznej. W szczególności Spółka musi monitorować i uwzględniać wszelkie zmiany technologiczne wdrażane przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Spółki, gdyż mogą one mieć wpływ na metody dostarczania gier użytkownikom końcowym. Ewentualne niedostosowanie działalności Spółki do najnowszych rozwiązań technologicznych lub zmian wprowadzonych przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Spółki, a także do zmian innych czynników wpływających na rozwój branży, może spowodować zmniejszenie przychodów ze sprzedaży realizowanych przez Spółkę i może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Spółki.

RYZYO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

Spółka prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym i rozproszonym. W ostatnich latach uwidacznia się tendencja konsolidacyjna wśród spółek wydawniczych oraz twórców gier. Procesy te mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej kilku silnych podmiotów, co może skutkować zmniejszeniem znaczenia Spółki na arenie międzynarodowej. Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku z znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców. Duża liczba podobnych gier oferowanych w takim samym modelu (free-to-play) jak również w segmentach, w których działa Spółka, może spowodować, że potencjalni gracze mogą z mniejszą częstotliwością korzystać z produktów Spółki. Mogłoby to mieć negatywny wpływ na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki. Jednocześnie Zarząd Spółki w celu jak najszerzej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Spółki, podjął decyzje o dystrybucji gier również na platformach sprzętowych Nintendo Switch oraz PC. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku PC oraz konsoli Nintendo Switch dłużej oraz dysponuje większym doświadczeniem oraz potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Spółka. W związku z tym Emitent nawiązał współpracę ze spółką QubicGames S.A., która jest na polskim rynku ekspertem, jeśli chodzi o japońską platformę.

RYZYO WZROSTU STÓP PROCENTOWYCH

Spółka jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ponieważ zobowiązanie z tytułu zawartego układu (dotyczące wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych) oraz elastyczna linia kredytowa są oprocentowane według zmiennych stóp. W obliczu zmian stóp procentowych przez RPP w ostatnim półroczu koszty związane ze spłacanymi ratami układowymi maleją - w związku ze spłatą kolejnych rat układowych.

RYZIKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

Sprzedaż na rynki zagraniczne stanowi większość realizowanych przychodów ze sprzedaży, a przychody realizowane są w znacznym stopniu w EUR i USD. Jednocześnie Spółka ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN i USD. Zgodnie z założeniami strategicznymi Zarządu dominującym kierunkiem sprzedaży pozostaną rynki zagraniczne, a głównymi walutami rozliczeniowymi w transakcjach zagranicznych będą USD oraz EUR, co powoduje, że Spółka narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych.

Spółka uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

- kurs wymiany PLN na waluty, w których dokonywane są transakcje zakupu produktów oferowanych przez Spółkę jest wysoki (słaby PLN),
- poziom wymiany waluty utrzymuje się w dłuższym okresie na stabilnym poziomie (co pozwala lepiej prognozować wpływy w kolejnych okresach).

Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych w PLN.

RYZIKO KREDYTOWE, PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W toku działalności Spółka prowadzi transakcje, w ramach których płatności na rzecz Spółki są opóźnione w stosunku do daty spełnienia świadczenia. Spółka stosuje zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej, w razie potrzeby uzyskując stosowne zabezpieczenie jako narzędzie redukcji ryzyka strat finansowych z tytułu niedotrzymania warunków umowy. Przy ocenie wiarygodności kredytowej Spółka korzysta z informacji dostępnych publicznie oraz z własnych danych wynikających z dokonanych już transakcji z danym kontrahentem. Spółka stale monitoruje wiarygodność kredytową kontrahentów. W przypadku wystąpienia należności przeterminowanych następuje ograniczenie bądź wstrzymanie sprzedaży zgodnie z obowiązującymi procedurami i indywidualnie rozpatrywana jest procedura uruchomienia windykacji należności.

RYZIKO UTRATY PŁYNNOŚCI

Spółka monitoruje realizację planów rocznych, w tym bieżącej sytuacji finansowej oraz płynności. Wskaźniki płynności utrzymywane są na kontrolowanym poziomie. W dniu 21 lutego 2024, Spółka zawarła z mBank S.A. Oddział Korporacyjny Bydgoszcz umowę o kredyt w rachunku bieżącym. Kredyt został udzielony na okres 3 lat, do dnia 25 lutego 2027. Spółka może wykorzystać środki do wysokości 4 mln zł. Kredyt jest oprocentowany stawką WIBOR ON+2,3%. Spółka na bieżąco reguluje swoje zobowiązania. Udział zobowiązań z tytułu zaciągniętych transz kredytu wraz z uwzględnieniem innych zobowiązań finansowych w kapitale własnym i zobowiązaniach ogółem jest weryfikowany na bieżąco. Wynosił na 31 grudnia 2024 roku 0,4% i odpowiednio 19% na 31 grudnia 2023 roku. Spółka zarządza ryzykiem płynności utrzymując odpowiednią wielkość kapitałów, monitorując prognozowane rzeczywiste przepływy pieniężne, dopasowując profile wymagalności aktywów i zobowiązań finansowych oraz wykorzystując przyznanie finansowanie. Niezależnie od tego, w wypadku zaistnienia niekorzystnych okoliczności związanych z otoczeniem rynkowym (opisanych w niniejszym dziale jako ryzyka) skutkujących spadkiem przychodów lub wzrostem kosztów, w szczególności zaś w wypadku kumulatywnego wystąpienia wielu niekorzystnych okoliczności, Spółka może znaleźć się w sytuacji, w której jej płynność będzie zagrożona. Materializacja ryzyka utraty płynności może spowodować powstanie problemów z dalszym prowadzeniem działalności w niezmieniony sposób i utrudnieniem, lub nawet uniemożliwieniem prac nad nowymi projektami oraz kontynuacji rozwoju projektów dotychczasowych, a także utrudnieniem realizacji innych elementów strategii Spółki.

RYZIKO ZMIAN LEGISLACYJNYCH WPŁYWAJĄCYCH NA RYNEK, NA KTÓRYM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Spółki na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcji gier, ale także regulujących zagadnienia praw do własności intelektualnej, ochrony danych osobowych użytkowników produktów Spółki, jak również przepisów podatkowych mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Spółkę, np. w zakresie w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń, nałożenia na Spółkę zobowiązań lub kar administracyjnych wynikających z nowo wprowadzonych przepisów itp. W przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Spółki lub realizacji jej inwestycji, w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

RYZYKO ZWIĄZANE Z REGULACJAMI MIĘDZYNARODOWYMI DOTYCZĄCYMI MODELU FREE-TO-PLAY

Historycznie Komisja Europejska przeprowadziła konsultacje z organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie prawa i z największymi firmami technologicznymi z branży gier. Celem konsultacji było znalezienie rozwiązania, które miało zapobiegać problemom konsumentów z grami w modelu free-to-play. W opinii członków Komisji Europejskiej istniała potrzeba większej ochrony klientów przed niespodziewanymi i niechcianymi kosztami związanymi z dodatkowymi płatnościami wewnątrz gry, które występowały zwłaszcza w modelu free-to-play. W związku z powyższym Komisja Europejska podjęła działania mające na celu doprowadzenie do tego, aby gry free-to-play nie były nazywane darmowymi grami. W wyniku współpracy z Komisją Europejską, Google Play zabroniło twórcom aplikacji opartych na mikropłatnościach nazywania ich darmowymi, nakazując umieszczanie informacji „zakupy w aplikacji”. Następnie podobną politykę wprowadził App Store. Należy podkreślić iż Komisja Europejska lub inne organy na szczeblu krajowym lub międzynarodowym mogą w przyszłości podejmować kolejne kroki w celu ochrony praw konsumentów co może negatywnie wpływać na działalność w branży gier w szczególności w odniesieniu do modelu free-to-play i w konsekwencji niekorzystnie przekładać się na działalność Spółki i jej wyniki finansowe.

RYZYKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPISÓW PODATKOWYCH

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Spółka prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Spółkę rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Spółkę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji. Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Spółki konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kłęgami produktów: począwszy od gier innych producentów, gier przeznaczonych na inne platformy sprzętowe, aż po inne formy rozrywki jak gry planszowe, telewizja, film, sport, muzyka, książki, oraz inne formy spędzania wolnego czasu. Poszczególne grupy docelowe mogą w dynamiczny sposób zmieniać rodzaj preferowanej rozrywki, co może spowodować skurczenie się grupy odbiorców względem obserwowanej na etapie planowania i budżetowania produktów. Dlatego nie można wykluczyć, że gry oferowane przez Spółkę nie trafią w zmieniające się gusta klientów, co przełoży się na gorsze od zakładanych wyniki sprzedażowe. Spółka stara się ograniczyć to ryzyko poprzez nieustanne śledzenie trendów preferencji odbiorców, analizę raportów branżowych i prognoz, oraz dywersyfikację polegającą z jednej strony na kierowaniu swoich produktów do różnych grup odbiorców o zróżnicowanym profilu demograficznym a z drugiej np. na przygotowaniu wersji dedykowanych różnym platformom sprzętowym, w tym konsole Nintendo Switch i komputery PC. Ponadto swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Spółkę gier stanowią ogólnosiwiatowe kampanie walczące z nadmiernym poświęcaniem czasu na rzecz gier komputerowych i mobilnych oraz promujące zdrowy, aktywny styl życia. Nie można wykluczyć, że w wyniku takich kampanii bardziej popularny stanie się model aktywnego spędzania wolnego czasu, co może wiązać się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na gry oferowane, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

Istotną pozycję przychodów Spółki stanowią przychody z monetyzacji reklam (wyświetlania reklam innych producentów wewnątrz produktów Spółki) które dostarczane są przez sieci reklamowe. W konsekwencji, koniunktura w branży reklamowej jest jednym z czynników warunkujących wynik finansowy Spółki. Branża reklamy, w tym reklamy internetowej, jest istotnie podatna na wahania koniunktury gospodarczej. Szybki wzrost gospodarczy mierzony wzrostem PKB sprzyja rozwojowi wskazanego rynku, natomiast samo spowolnienie wzrostu PKB może spowodować znaczący spadek wartości wydatków reklamowych. Nie można wykluczyć ryzyka istotnego spadku popytu ze strony reklamodawców w okresach gorszej koniunktury gospodarczej, co mogłoby prowadzić do spadku przychodów ze sprzedaży generowanych z monetyzacji reklam i pogorszenia sytuacji finansowej Spółki. Ryzyko koniunktury w branży jest ściśle powiązane z kondycją rynku gier mobilnych, ponieważ gry stanowią zdecydowaną większość reklam wyświetlanych wewnątrz aplikacji. Wskazany czynnik ryzyka może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, lub wyniki Spółki.

RYZYKO PODLEGANIA UMÓW PRAWU OBCEMU

W ramach swojej działalności Spółka zawiera liczne umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcemu prawu, a ewentualne spory powstałe na jej podstawie podlegać mogą sądownictwu obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Spółką a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo obcego państwa lub dla którego rozpoznania sądem właściwym będzie sąd państwa obcego lub inna zagraniczna instytucja powołana do rozstrzygania sporów danego rodzaju. W sytuacji powstania takiego sporu Spółka może być zmuszona do prowadzenia postępowania za granicą, w tym do korzystania z usług zagranicznych doradców prawnych, co wiązałoby się z dodatkowymi kosztami.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZYO ZRÓŻNICOWANEGO I NIEPRZEWIDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE GRY OFEROWANE PRZEZ SPÓŁKĘ

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Spółki jest popyt na oferowane przez nią gry. Im większe zainteresowanie klientów (graczy) ofertą gier tym większe przychody ze sprzedaży Spółki, które pozwalają jej na pokrycie nakładów oraz kosztów poniesionych przy procesie produkcji, kosztów akcji promocyjnych oraz kosztów okresowych aktualizacji gier, a także na wypracowanie zysków.

Stopień zainteresowania daną grą zależy przede wszystkim od bieżących trendów, gustów konsumentów, jakości wykonania, odpowiednio skierowanej akcji promocyjnej i marketingowej oraz dostępnych konkurencyjnych produktów (gier o podobnej tematyce, grafice, itp.). Implikuje to ryzyko wyprodukowania gry, która nie spotka się z zainteresowaniem potencjalnych klientów lub zainteresowanie to będzie zbyt małe, aby pozwolić na osiągnięcie zakładanych parametrów finansowych.

W związku z powyższym, Spółka nie jest w stanie, aż do chwili premiery (hard launch) nowego produktu, w pełni przewidzieć reakcji odbiorców ani poziomu przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, iż Spółka może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocje.

RYZYO ZWIĄZANE Z MOŻLIWYMI OPÓŹNIENIAMI W REALIZACJI PROJEKTÓW

Produkcja gier jest procesem wieloetapowym, co oznacza, że poszczególne fazy produkcji następują kolejno po sobie i rozpoczęcie kolejnych etapów jest uzależnione od ukończenia poprzednich. Jakiegokolwiek opóźnienie we wczesnej fazie produkcji gry jest niezwykle trudne do nadrobienia.

Istnieje w związku z tym ryzyko opóźnienia na danym etapie produkcji, co dodatkowo może wpłynąć na opóźnienie w ukończeniu całej gry, a w skrajnej sytuacji braku jej ukończenia. W uzasadnionych okolicznościach nie można wykluczyć także możliwości podjęcia decyzji o rezygnacji z danego projektu. Zmiany w pierwotnie założonym harmonogramie prac mogą spowodować opóźnienie premiery danej gry, co z kolei może spowodować przesunięcie w czasie sprzedaży gotowego produktu, a w skrajnym wypadku – jej zaniechanie. To z kolei może przełożyć się na obniżenie przychodów ze sprzedaży oraz mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Nie można również wykluczyć sytuacji, w której jedna lub kilka z tworzonych przez Spółkę gier, przyniesie przychody z opóźnieniem w stosunku do założonego planu lub nie zostanie w ogóle skierowana do dystrybucji, pomimo poniesienia przez Spółkę kosztów jej produkcji.

RYZYO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH

Rozwój Spółki jest uzależniony w znacznej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych i współpracujących ze Spółką kluczowych pracowników i współpracowników. Odejście członków kadry kierowniczej bądź innych kluczowych dla działalności Spółki osób mogłoby spowodować pogorszenie jakości i terminowości zaplanowanych produkcji, utrudnić realizację nowych projektów oraz niekorzystnie wpłynąć na świadczone usługi, co w konsekwencji mogłoby się przełożyć na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Eventualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie przeszkolenia i przygotowania przez Spółkę nowych osób do pracy.

Polski rynek pracy cechuje się znaczącym niedoborem wysokiej klasy specjalistów w zakresie tworzenia i wprowadzania do sprzedaży gier, w szczególności w modelu free-to-play przeznaczonych na urządzenia mobilne. Ponadto, dynamiczny rozwój branży producentów gier może skutkować zaostreniem się walki konkurencyjnej o pracowników, a w konsekwencji ograniczeniem ich dostępności czy też zwiększeniem kosztów zatrudnienia.

Urzeczywistnienie powyższego ryzyka może osłabić pozycję konkurencyjną Spółki, zmniejszyć dynamikę jej rozwoju, opóźnić realizację planów wydawniczych, a w konsekwencji spowodować pogorszenie jej wyników finansowych.

RYZYO ZWIĄZANE Z UMOWAMI ZE WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Specyfika działalności Spółki i realizowanych przez nią projektów wymaga zastosowania elastycznych warunków umów ze współpracownikami, które umożliwiłyby zadaniowe oraz okresowe definiowanie przedmiotu współpracy oraz jej celów i odpowiednie kształtowanie wynagrodzenia, w zależności od charakteru realizowanych projektów. Na stosowane przez Spółkę zasady współpracy mają również wpływ oczekiwania współpracowników, pozyskiwanych na konkurencyjnym rynku.

Nie można zagwarantować, że na skutek zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji, decyzji właściwych organów państwowych lub rozstrzygnięć sądów, nie dojdzie do odmiennej od zamierzonej kwalifikacji stosunków prawnych łączących Spółkę ze współpracownikami. W konsekwencji Spółka może być zmuszona do poniesienia zwiększonych jednorazowych lub powtarzalnych kosztów takiej współpracy, co może mieć niekorzystny wpływ na osiągane przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z WYMAGANĄ AKCEPTACJĄ PROJEKTU PRZEZ PRODUCENTA PLATFORMY ZAMKNIĘTEJ

Specyfika działalności Spółki sprawia, że głównym kanałem dystrybucji tworzonych przez Spółkę produktów są platformy zamknięte. Spółka tworzy gry na platformy zamknięte, tj. Apple App Store, Google Play, Nintendo Store oraz Steam. Właściciele tych platform zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, co powoduje, że Spółka ponosi ryzyko braku ewentualnej akceptacji produktu, który stworzyła dla danego producenta platformy zamkniętej. Decyzja o dopuszczeniu produktu na platformę nie wynika jedynie z subiektywnej oceny administratorów tychże platform, lecz jest wypadkową analizy czy dany produkt spełnia szereg szczegółowych reguł i zasad warunkujących możliwość sprzedaży na danej platformie. W związku z dużą ilością produktów publikowanych na ww. platformach oczekiwanie na indywidualne rozpatrzenie sprawy w wypadku braku akceptacji produktu może trwać na tyle długo, by wywrzeć znaczący negatywny wpływ na plan wydawniczy Spółki, a co za tym idzie również uzyskiwanie przez Spółkę przychodów z dystrybucji takich produktów.

Co więcej gry tworzone przez Spółkę podlegają obowiązkowej stałej ocenie dystrybutora pod kątem warunków ich udostępniania, zgodnie z zasadami określonymi jednostronnie przez dystrybutorów.

Brak akceptacji gier produkowanych przez Spółkę ze strony właścicieli platform, które odpowiadają za większość przychodów Spółki z dystrybucji gier, ich niekorzystna ocena lub niekorzystna zmiana zasad jej dokonywania, lub inne zmiany związane ze sposobem funkcjonowania ww. platform wiązałyby się z ograniczeniem możliwości prowadzenia promocji gier oraz ograniczeniem ich dostępności, a w konsekwencji ze znacznym ograniczeniem przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych przez Spółkę, co miałoby istotny negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

RYZYKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach produkcji gier Spółka pozyskuje autorskie prawa majątkowe od tych gier i ich elementów od swoich współpracowników, zewnętrznych dostawców i usługodawców, a także działa na podstawie licencji udzielanych przez producentów podstawowych wersji gier lub poszczególnych elementów wykorzystywanych w ramach takiej produkcji. Tego typu działalność narażona jest zawsze na ryzyko roszczeń osób, z którymi nie zostały zawarte żadne umowy, a które mogą uważać się za twórców określonych części wykorzystywanych przy tej produkcji. Ponadto, może zaistnieć sytuacja, iż osobie, która według umowy przeniosła prawa autorskie na Spółkę, prawa te wcale nie przysługiwały, co w świetle polskiego prawa autorskiego wiąże się z ryzykiem odpowiedzialności Spółki za naruszenie praw autorskich rzeczywistego twórcy. Podnoszenie roszczeń przez te osoby mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność, wyniki lub perspektywy rozwoju Spółki.

W związku z dużą ilością produktów funkcjonujących na rynku gier mobilnych niemożliwe jest każdorazowe wykluczenie możliwości, że produkty w dobrej wierze dystrybuowane przez Spółkę zostaną uznane przez inne podmioty, w szczególności zagraniczne, za naruszające ich prawa autorskie lub prawa ze znaków towarowych. W takim wypadku możliwe jest wejście w spór z takimi podmiotami, co może zagrozić prowadzeniu dystrybucji i promocji produktów Spółki w zaplanowanym zakresie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM PRAW AUTORSKICH I INNYCH PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ SPÓŁKI

Gry wytwarzane przez Spółkę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Spółka przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Spółka funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Spółki przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają siedzibę w krajach nie posiadających ustawodawstwa umożliwiającego uzyskanie satysfakcjonującego poziomu ochrony praw własności intelektualnej albo gdzie wyegzekwowanie takiej ochrony praw autorskich może być szczególnie narażone na ryzyko niepowodzenia.

W związku z powyższym, możliwe jest długotrwałe utrzymywanie się stanu naruszeń praw autorskich Spółki negatywnie wpływające na jej działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Powyższe ryzyko odnosi się również do technologii komercjalizowanych przez Spółkę. Emitent podejmuje działania w celu ochrony swoich praw, w szczególności poszukując ochrony patentowej wybranych technologii w wybranych krajach, jednak z uwagi na opisane powyżej czynniki niemożliwe jest wyeliminowanie ryzyka naruszeń.

Dodatkowo, specyfika branży gier powoduje, że możliwe jest tworzenie przez podmioty konkurencyjne wobec Spółki gier stanowiących de facto kopie produktów Spółki, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Spółkę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki oraz zbliżonej formie prezentacji graficznej, niestanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Spółki, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nich zastosowanej (tzw. „klony”) lub oprogramowania kopiującego funkcjonalności technologii komercyjnie oferowanych przez Spółkę.

RYZYKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWOŚCIĄ WYSTĄPIENIA AWARII SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH, INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ I SERWERÓW, Z KTÓRYCH KORZYSTA SPÓŁKA

Działalność Spółki jest uzależniona od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Spółka. Wskutek nieprzewidzianych problemów, wystąpienia awarii oraz usterek technicznych, mogą wystąpić problemy z dostępem do gier dystrybuowanych przez Spółkę lub ze świadczeniem oferowanych przez nią usług.

Ewentualne awarie i przerwy w świadczeniu oferowanych przez Spółkę usług, mogą być również spowodowane cyberatakami hakerskimi na serwery i infrastrukturę teleinformatyczną, z których korzysta Spółka.

W wyniku powyższych zdarzeń może nastąpić utrata, zmiana lub uszkodzenie danych przechowywanych lub wykorzystywanych przez Spółkę. W konsekwencji zaś Spółka może być zmuszona ponieść dodatkowe koszty, uciepieć może jej reputacja oraz mogą wystąpić opóźnienia w realizacji projektów dotyczących produkcji gier lub prac badawczych i rozwojowych, co mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, wysokość przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Spółki.

RYZYKO KONCENTRACJI PRZYCHODÓW NA JEDNYM ŹRÓDLE/TYTULE

Z punktu widzenia generowanych przychodów, kluczowym dla Spółki projektem jest od wielu miesięcy Real Boxing 2. W 2022 roku tytuł wygenerował większość całkowitej sumy przychodów Spółki. Obniżenie się wysokości generowanych przez tytuł przychodów, spowodowane awarią technologiczną, cyberatakiem, kradzieżą kodu czy utratą zainteresowania graczy lub nieskutecznym pozyskiwaniem płacących użytkowników może przyczynić się do znacznego pogorszenia się sytuacji finansowej Spółki w krótkim czasie.

RYZYKO NIEEFEKTYWNYCH KAMPANII POZYSKIWANIA UŻYTKOWNIKÓW

Dla maksymalizacji przychodów i wyniku netto z dystrybucji gier free-to-play budowanych w modelu GaaS kluczowe jest umiejętne, i prowadzone na dużą skalę, płatne pozyskiwanie użytkowników. Działanie to, choć niezbędne do skalowania przychodów, obciążone jest ryzykiem braku zwrotu z inwestycji. Dział UA planuje i realizuje kampanie, co do których efekty można będzie zweryfikować dopiero w kilka dni po ich rozpoczęciu. Rodzi to ryzyko inwestowania przez krótki okres, w kampanię, która nie przyniesie zakładanych rezultatów. Może zdarzyć się sytuacja, w której znaczna część prowadzonych kampanii okaże się nieopłacalna, co będzie dużym obciążeniem dla Spółki i równolegle nie zapewni tytułom z portflio Spółki przychodów na oczekiwanym poziomie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM LICENCJI WYKORZYSTANYCH W KODZIE GRY GOTOWYCH KOMPONENTÓW

Producenci gier i aplikacji mobilnych, powszechnie korzystają z gotowych komponentów (takich jak np. biblioteki dla danych języków programowania) i umieszczają je w kodzie programu. Takie komponenty są udostępniane na różnych rodzajach licencji, w tym na licencjach open source. Część z tych licencji przewiduje obowiązek publikacji programu zawierającego dany komponent, jeśli zostaną do niego wprowadzone zmiany. Vivid Games monitoruje zgodność z ww. licencjami, jednak z uwagi na mnogość typów licencji oraz ich okresowe zmiany, hipotetycznie możliwa jest sytuacja, w której dystrybucja produktu Spółki stanowiła będzie naruszenie licencji, co skutkować może koniecznością zapłaty odszkodowania lub upublicznienia kodu produktu.

CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE

Niekorzystny czynnik dla stabilności prowadzenia działalności przez Spółkę stanowią zmieniające się przepisy prawa, w szczególności w zakresie prawa podatkowego, prawa pracy czy prawa ubezpieczeń społecznych. Niestabilność przepisów prawa oraz rozbieżności w zakresie ich wykładni mogą utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej.

Dodatkowo kształt polskich przepisów prawa uzależniony jest od zmian regulacji prawnych dokonywanych na szczeblu unijnym. Zmiany przepisów unijnych powodują z reguły konieczność ich implementacji do prawa krajowego.

Należy zaznaczyć, że Spółka nie ma wpływu na kształtowanie się przepisów prawa oraz ich interpretacji, może jedynie z zachowaniem należytej staranności dostosowywać się do zmieniającego otoczenia prawnego. Taka postawa nie eliminuje jednak całkowicie ryzyka prezentowania odmiennych stanowisk w interpretacji przepisów po stronie Spółki oraz organów administracji lub sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem nieprzewidzianych zobowiązań, w tym zobowiązań finansowych, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągane przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZYO ZMIAN OTOCZENIA PRAWNEGO

Zmiany przepisów prawa, zarówno polskich, jak i obcych, regulujących funkcjonowanie Spółki na zagranicznych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na działalność rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcję gier, dotyczących zagadnień własności intelektualnej, a także kwestii związanych ze sprzedażą produktów Spółki (np. wprowadzenie ograniczenia wiekowego etc.), mogą niekorzystnie oddziaływać na działalność prowadzoną przez Spółkę. W szczególności mogą one powodować zwiększenie kosztów jej funkcjonowania, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż zawartych w cenach poszczególnych gier, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń itp. Ponadto, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może zaistnieć stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z niego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe zatrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Spółki lub realizację jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania nieprecyzyjnych przepisów prawa.

Specyfika produktów Spółki sprawia, że ich treści mogą nie spełniać nietypowych wymagań stawianych przez przepisy prawa. Gry muszą być dostosowane do tematyki i celu, w związku z czym nierzadko zawierają treści nieodpowiednie lub wprost niedozwolone dla osób małoletnich. Jednocześnie, w rzeczywistości trudno jest ograniczyć dzieciom i osobom młodym kontakt z produktami przeznaczonymi dla osób dorosłych, jeśli produkty te są powszechnie dostępne. Istnieje zatem ryzyko wprowadzenia bardziej rygorystycznych przepisów na określonym rynku, na którym działa Spółka, które mogłyby wykluczyć część produktów z obrotu. Takie specyficzne uregulowania mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki i doprowadzić do spadku wyników sprzedaży, a co za tym idzie, do pogorszenia wyników finansowych.

RYZKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY ORAZ KWESTIONOWANIEM STOSUNKU PRAWNEGO ŁĄCZĄCEGO SPÓŁKĘ Z NIEKTÓRYMI JEJ WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Dla działalności Spółki znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania pracowników, w tym obcokrajowców, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym pracowników zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Spółkę. Dodatkowo wpływ na działalność Spółki mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych.

W ramach prowadzonej działalności Spółka zleca wykonywanie na jej rzecz niektórych usług lub prac przez osoby fizyczne, w tym osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, na podstawie umów cywilnoprawnych. Z uwagi na różne możliwe interpretacje przepisów prawa Spółka nie może zapewnić, że charakter stosunku prawnego łączącego ją z niektórymi jej współpracownikami nie będzie kwestionowany w przyszłości, co z kolei mogłoby skutkować wyższymi zobowiązaniami publicznoprawnymi Spółki niż wynikające z przyjętej kwalifikacji. Nie można także całkowicie wykluczyć, że w indywidualnych przypadkach, z których znaczna część ma charakter uznaniowy, sąd lub organ rentowy może przyjąć inną niż Spółka interpretację przepisów prawa w kontekście konkretnego stanu faktycznego i ustalić istnienie stosunku pracy między pracodawcą i osobą współpracującą z Vivid Games S.A. jako pracownikiem. W takim przypadku Spółka będzie musiała zapewnić współpracownikowi takie warunki pracy, jakie powinien mieć pracownik, np. w odniesieniu do wymiaru czasu pracy, urlopów (także zaległych), a ponadto może ponieść wyższe koszty świadczeń pracowniczych (konieczność uiszczenia zaległych składek na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, rentowe i Fundusz Pracy do ZUS, konieczność odprowadzania zaległych zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych z tytułu wypłaconych wynagrodzeń, obowiązek zapłaty odsetek, obowiązek opłacania ww. składek w przyszłości, obowiązek odprowadzania ww. zaliczek na podatek dochodowy w przyszłości, obowiązek wyrównania wynagrodzenia do wynagrodzenia minimalnego, wynagrodzenie przestoje czy za nadgodziny itp.). Ponadto, w przypadku uznania przez organy inspekcji pracy, że pracodawca nie zawiera z osobami, które w ich ocenie powinny posiadać status pracownika, umów o pracę, lecz umowy cywilnoprawne, organy te mogą podjąć kroki zmierzające do ukarania pracodawcy. Osoby odpowiedzialne za wykonywanie czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych mogą podlegać również odpowiedzialności karnej z tego tytułu, a także z tytułu braku zapłaty zaliczek na podatek oraz składek na ubezpieczenia społeczne we właściwej wysokości.

RYZYKO ZWIĄZANE Z EUROPEJSKĄ REFORMĄ PRZEPISÓW REGULUJĄCYCH PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

W toku swojej działalności Spółka przetwarza dane osobowe użytkowników produktów Spółki, wybranych kontrahentów, współpracowników, dostawców usług oraz innych podmiotów w związku z prowadzoną działalnością. Spółka podlega obowiązkowi określonym w akcie prawnym, który zastąpił poszczególne krajowe regulacje dotyczące ochrony danych osobowych na terenie Unii Europejskiej. W związku z rozpoczęciem stosowania od dnia 25 maja 2018 r. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE. Spółka od tej daty – jako podmiot przetwarzający dane osobowe – podlega obowiązkowi określonym w RODO. W przepisach RODO rozszerzono obowiązki administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów oraz na podmioty przetwarzające dane administracyjnych kar pieniężnych za naruszenie przepisów RODO. Ponadto, w przepisach RODO przyznano organom nadzorczym w państwach członkowskich Unii Europejskiej uprawnienia polegające w szczególności na wprowadzaniu czasowego lub całkowitego ograniczenia przetwarzania danych osobowych, w tym zakazu przetwarzania. Dodatkowo, rozszerzono zakres obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów, określając zasady, na jakich możliwe jest przekazywanie danych do państw trzecich (przykładowo takich jak Stany Zjednoczone Ameryki).

Nie można wykluczyć, że fakt wejścia w życie i stosowania przepisów RODO wpłynie również na większą częstotliwość roszczeń cywilnoprawnych przeciwko administratorom danych lub podmiotom przetwarzającym. Spółka wskazuje, że wejście w życie opisanych przepisów może się wiązać z ryzykiem nałożenia na Spółkę wysokich kar pieniężnych oraz ponoszenia kosztów w związku z postępowaniami sądowymi, w tym wypłatą odszkodowania na rzecz osób poszkodowanych przez naruszenie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEWYPEŁNIANIEM OBOWIĄZKÓW INFORMACYJNYCH SPÓŁKI PUBLICZNEJ

Spółki publiczne notowane na rynku regulowanym GPW zobligowane są do wypełniania obowiązków informacyjnych, w tym do przekazywania KNF, spółce prowadzącej rynek regulowany oraz do publicznej wiadomości informacji dotyczących dokumentów związanych z ofertą instrumentów finansowych, informacji bieżących i informacji okresowych, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej i wydanych na jej podstawie rozporządzeń wykonawczych. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania powyższych obowiązków przez spółkę publiczną KNF może wydać decyzję o wykluczeniu na czas określony lub bezterminowo papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć – biorąc pod uwagę w szczególności sytuację finansową podmiotu, na który kara jest nakładana – karę pieniężną do wysokości 1.000.000,00 zł albo zastosować obie sankcje łącznie (art. 96 ust.1 Ustawy o Ofercie Publicznej). Ponadto, zgodnie z art. 98 ust. 7 Ustawy o Ofercie Publicznej, emitent oraz podmiot, który brał udział w sporządzeniu informacji, o których mowa w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej, jest jednocześnie obowiązany do naprawienia szkody wyrządzonej przez udostępnienie do publicznej wiadomości nieprawdziwej informacji lub przemilczenie informacji, chyba że ani on, ani osoby, za które odpowiada, nie ponoszą winy. Dodatkowe obowiązki informacyjne nałożone zostały na emitentów instrumentów finansowych na mocy Rozporządzenia MAR. Stosownie do art. 17 Rozporządzenia MAR, emitent zobowiązany jest do niezwłocznego podania do wiadomości publicznej informacji poufnych, czyli informacji spełniających kryteria określone w art. 7 Rozporządzenia MAR, które go bezpośrednio dotyczą, w sposób umożliwiający szybki dostęp oraz pełną, prawidłową i terminową ocenę informacji przez opinię publiczną oraz, w stosownych przypadkach, w urzędowo ustanowionym systemie, o którym mowa w art. 21 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/109/UE. Emitent może, na własną odpowiedzialność, opóźnić się z podaniem do publicznej wiadomości informacji poufnych jedynie, jeśli spełnione są warunki z art. 17 ust. 4 Rozporządzenia MAR. Jeżeli jednak poufność informacji, których podanie do publicznej wiadomości opóźniono, nie jest już dłużej gwarantowana, emitent niezwłocznie podaje te informacje do wiadomości publicznej. Na podstawie art. 17 ust. 8 Rozporządzenia w MAR w przypadku, gdy emitent lub osoba działająca w jego imieniu lub na jego rzecz ujawnia informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, musi równocześnie – w przypadku umyślnego ujawniania informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawniania informacji – dokonać pełnego skutecznego ujawnienia informacji, chyba że osoba otrzymująca informacje jest zobowiązana do zachowania ich poufności, bez względu na to, czy taki obowiązek powstał na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych, umowy spółki lub innej umowy.

W wypadku naruszenia przez Spółkę obowiązków, o których mowa w Rozporządzeniu MAR możliwe jest zastosowanie przez KNF administracyjnych kar pieniężnych w wysokości 2 500 000 EUR lub 2% całkowitych rocznych obrotów Spółki. Zastosowanie powyższych sankcji może wywrzeć znaczący negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

OŚWIADCZENIE DOTYCZĄCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ, ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I COMPLIANCE

Spółka utrzymuje skuteczne i adekwatne do skali prowadzonej działalności systemy: kontroli wewnętrznej, zarządzania ryzykiem oraz nadzoru zgodności działalności z prawem (compliance). Ze względu na wielkość przedsiębiorstwa nie ma konieczności wydzielania w Spółce odrębnej komórki audytu wewnętrznego, jednak zadania te są realizowane przez powołaną przez Zarząd osobę, co do której Komitet Audytu wyraził pozytywną opinię.

W Spółce ustalono zasady zarządzania ryzykiem, które mają się przyczynić do poprawy wszystkich obszarów zarządzania oraz ograniczenia ewentualnych negatywnych skutków zdarzeń do akceptowalnego poziomu, w tym również w zakresie ryzyka związanego z błędami w sprawozdawczości finansowej i podatkowej. W zakresie zarządzania ryzykami Spółka na bieżąco monitoruje zmiany w przepisach, regulacjach zewnętrznych związanych z prowadzoną działalnością, czynniki mikro i makroekonomiczne oraz inne zdarzenia wewnętrzne i zewnętrzne, które mogą istotnie wpłynąć na działalność Vivid Games.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy sprawozdania finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2025 i dane porównywalne za rok 2024 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za pierwsze półrocze 2024, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Bydgoszcz, 23 września 2025 r.

Piotr Gamracy
Prezes Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Oginskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

www.vividgames.com