



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

I PÓŁROCZE 2022

Vivid Games S.A.
Bydgoszcz, 21. września 2022 r.

SPIS TREŚCI

- LIST ZARZĄDU
- STRATEGIA SPÓŁKI I CZYNNIKI ROZWOJU
- WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PRZELICZENIU NA EUR
- PODSUMOWANIE OPERACYJNE 1H 2022
- INFORMACJE FINANSOWE
- SPÓŁKA
- POZOSTAŁE INFORMACJE
- CZYNNIKI RYZYKA
- OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU



LIST ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Obligatariusze,

Oddajemy w Państwa ręce raport za pierwsze półrocze 2022.

Pierwsze sześć miesięcy 2022 było dla Vivid Games czasem intensywnej pracy w dynamicznie zmieniającym się świecie. Mimo wielu globalnych zawirowań, przychody Vivid Games za ten okres wzrosły aż o 74%, porównując pierwsze półrocze 2022 do 2021.

W okresie objętym raportem skupiliśmy się przede wszystkim na wzmocnieniu naszych kluczowych marek. Zarówno Real Boxing 2 jak i Eroblast, zwiększyły liczbę użytkowników oraz rozszerzyły ofertę kierowaną do graczy. Jesteśmy przekonani, że dalsze działania w tym kierunku, połączone z coraz bardziej rentownymi kampaniami UA, przyniosą efekty, zakreślone w naszej strategii.

Stabilność finansową Spółki ugruntowała sprzedaż technologii Bidlogic. Zysk netto z transakcji, w kwocie ok. 4,2 mln zł, istotnie wpłynie na wyniki Spółki za III kwartał i cały rok 2022. W nadchodzących tygodniach podejmiemy też decyzję co do wcześniejszej spłaty obligacji i zamknięcia układu.

Jesteśmy przekonani, że Vivid Games jest na właściwej drodze do dalszego rozwoju.

Dziękujemy za zainteresowanie i zaufanie, którymi nas Państwo obdarzają i zachęcamy do zapoznania się z raportem za I półrocze 2022 roku.



STRATEGIA SPÓŁKI

W dniu 29 listopada 2021 roku Zarząd Spółki ogłosił aktualizację strategii na lata 2022-2025 (ESPI 49/2021). W okresie od 2022 do 2025 roku podstawowym przedmiotem działalności pozostanie produkcja i wydawnictwo gier mobilnych free-to-play w modelu **Game as a Service**. Za kluczowe dla osiągnięcia poniższych założeń, Spółka uważa inwestycje w obszary uczenia maszynowego, analityki oraz metod płatnego pozyskiwania użytkowników.

Rozwój w latach 2022-2025 oprze się na trzech filarach działalności:

I. **Rozwój tytułów z obecnego portfolio**

Cel 1: Wyskalowanie przychodów z Real Boxing 2 do poziomu ponad 1M USD miesięcznie do końca 2023.

Cel 2: Rozwój drugiego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu ponad 1M USD miesięcznego przychodu do 2025.

Cel 3: Rozwój jednego z tytułów z obecnego portfolio do poziomu 0,3M USD miesięcznego przychodu w okresie do 2025.

II. **Stworzenie nowej gry na bazie meta-gry Real Boxing 2**

Cel: Wydanie w 2023 roku nowej gry własnej stworzonej na podstawie meta-gry Real Boxing 2.

III. **Publishing nowych tytułów w podziale na 2 linie portfolio (symulatory walki i gry sportowe oraz gry casual i mid-core games):**

Cel 1: Pozyskanie nowych tytułów w tej kategorii, w tym jednego, który do 2025 osiągnie poziom ponad 1M USD przychodu miesięcznie.

Cel 2: Pozycjonowanie się jako wydawcy gier w kategoriach symulatory walki i gry sportowe.

Cel 3: Wprowadzenie do portfolio do 2025 dwóch nowych gier na poziomie 0,3M USD przychodu miesięcznie i rozpoczęcie skalowania ich do poziomu 1M USD przychodu miesięcznie poprzez sprawnie działającą UA.

**CEL DLA PORTFOLIO
W 2025 ROKU**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>1 MLN USD/M-C**

**+3 GRY O PRZYCHODACH
>0,3M USD/M-C**

CZYNNIKI ROZWOJU

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 2024 wartość to aż 218,7 mld USD (wzrost 8,7% CAGR 2019-2024),
- 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 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,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,
- 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,
- atrakcyjny program wydawniczy umożliwiający korzystanie z know-how, technologii i siły marketingowej, ułatwiający pozyskiwanie wartościowych produktów od zewnętrznych producentów,
- 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,
- utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację założonej strategii.

WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

	30.06.2022 W TYS PLN	31.12.2021 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS PLN	30.06.2022 W TYS EUR	31.12.2021 W TYS EUR	30.06.2021 W TYS EUR
Aktywa trwałe	14 277,29	15 878,00	30 253,91	3 050,31	3 452,19	6 692,16
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	307,96	0,00	0,00	65,79	0,00	0,00
Aktywa obrotowe	8 607,94	7 688,89	6 647,37	1 839,07	1 671,72	1 470,40
Aktywa razem	23 193,19	23 566,89	36 901,28	4 955,17	5 123,91	8 162,56
Kapitał własny	6 695,03	6 623,33	19 714,80	1 430,38	1 440,04	4 360,91
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	3 228,58	689,78	701,96	714,16
Zobowiązania długoterminowe	5 199,39	7 635,04	10 261,98	1 110,84	1 660,01	2 269,95
w tym: Dłużne papiery wartościowe	682,50	2 467,50	4 252,50	145,81	536,48	940,65
Zobowiązania krótkoterminowe	11 298,77	9 308,52	6 924,50	2 413,96	2 023,86	1 531,70
w tym: Dłużne papiery wartościowe	3 583,23	3 583,65	1 828,05	765,55	779,16	404,36

	30.06.2022 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS PLN	30.06.2022 W TYS EUR	30.06.2021 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	17 688,31	10 760,94	3 809,92	2 366,50
Przychody ze sprzedaży	17 196,23	9 859,59	3 703,93	2 168,28
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	492,08	901,35	105,99	198,22
Koszty działalności operacyjnej	-18 106,53	-12 922,43	-3 900,00	-2 841,84
Zysk (-strata) na sprzedaży	-418,22	-2 161,49	-90,08	-475,35
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	260,80	-1 487,11	56,17	-327,04
Całkowite dochody ogółem	71,70	-1 764,87	15,44	-388,12
EBITDA	2 192,19	1 563,80	472,18	343,90

PRZEPIŁYWI PIENIĘŻNE	01.01.2022 30.06.2022 W TYS PLN	01.01.2021 30.06.2021 W TYS PLN	01.01.2022 30.06.2022 W TYS EUR	01.01.2021 30.06.2021 W TYS EUR
Przeptywy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 176,12	221,68	468,72	48,75
Przeptywy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-618,30	-925,75	-133,18	-203,59
Przeptywy pieniężne netto z działalności finansowej	-1 640,59	-4 278,96	-353,37	-941,01
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	2 970,06	3 008,24	639,73	661,56

ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ (W ZŁ/EUR NA JEDNĄ AKCJĘ)	01.01.2022 30.06.2022 W TYS PLN	01.01.2021 30.06.2021 W TYS PLN	01.01.2022 30.06.2022 W TYS EUR	01.01.2021 30.06.2021 W TYS EUR
Zysk z działalności kontynuowanej i zaniechanej na jedną akcję podstawowy	0,00	-0,05	0,00	-0,01
Zysk z działalności kontynuowanej i zaniechanej na jedną akcję rozwodniony	0,00	-0,05	0,00	-0,01
Zysk z działalności kontynuowanej zwykły w tys. zł	71,70	-1 764,87	15,44	-388,12
Zysk z działalności kontynuowanej rozwodniony w tys. zł	71,70	-1 764,87	15,44	-388,12
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	71,70	-1 764,87	15,44	-388,12
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej	71,70	-1 764,87	15,44	-388,12
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt.	32 169 544	32 169 544	32 169 544	32 169 544
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt.	32 169 544	32 169 544	32 169 544	32 169 544

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy:

1. Dla pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – kurs NBP z dnia:

30 czerwca 2022 roku - 1 EUR = 4,6806 PLN

31 grudnia 2021 roku - 1 EUR = 4,5994 PLN

30 czerwca 2021 roku - 1 EUR = 4,5208 PLN

2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów w danym roku

- kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca I półrocza danego roku.

2022 roku 1 EUR = 4,6427 PLN

2021 roku 1 EUR = 4,5472 PLN

PODSUMOWANIE OPERACYJNE 1H 2022



SPECYFIKA PODEJŚCIA GAAS

Kluczowe, dla wieloletniego generowania przychodów z gry, jest podejście do niej jak do usługi (GaaS – game as a service). Gra wymaga nieustannego rozwoju, by utrzymać zaangażowanie użytkowników. Stały rozwój gry, angażowanie użytkowników w kolejne rozgrywki i oferowanie im nowych poziomów czy funkcjonalności jest w stanie związać gracza z tytułem na wiele miesięcy, a nawet lat i tym samym wielokrotnie zwiększa szanse na udaną monetyzację.

W przeciwieństwie do rynku PC czy konsol, gry mobilne - jak pokazało już wiele gier z segmentu - monetyzują się na przestrzeni lat, zwiększając swoją skalę małymi krokami. Często maksimum przychodów osiągają po 10 latach od debiutu.

Właśnie dlatego nieustannie rozwijamy najbardziej dochodowe z naszych tytułów, inwestujemy w big data i analitykę, by poznać i zaspokoić potrzeby naszych graczy. Dla zbudowania dużej zaangażowanej społeczności, kluczowe jest umiejętne pozyskiwanie, przede wszystkim płatne, płacących użytkowników (UA).



MARKA REAL BOXING

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca sierpnia 2022 gry marki zostały pobrane łącznie ponad **113 mln** razy.

Pierwsza połowa 2022 roku to okres dalszego, intensywnego rozwoju tytułu w stronę modelu Game as a Service. Zespół projektowy zaoferował użytkownikom wiele angażujących kampanii typu live-ops. Rozwój tytułu przyniósł widoczne w kanałach dystrybucji, efekty. Real Boxing 2 otrzymał kilka istotnych wyróżnień w Apple App Store i Google Play, które przełożyły się na liczbę graczy i wysokość generowanych przychodów.

W okresie objętym raportem, uruchomiono nowy wewnętrzny sklep, który stanowi podstawę dalszego rozwoju monetyzacji tytułu. Rozpoczęto też współpracę z Anzu, dzięki której w grze testowane są rzeczywiste reklamy, wyświetlane na obiektach 3d, takich jak banery czy ring. Podjęto również kroki zmierzające do rozwoju społeczności graczy, w tym poprzez niewykorzystywane wcześniej kanały jak TikTok.

Korzystając z coraz efektywniej działających algorytmów big data, realizowany jest dalszy wzrost zaangażowania użytkowników. W kolejnych miesiącach największy nacisk kładziony będzie na pozyskanie użytkowników iOS, którzy najczęściej decydują się na zakupy w ramach aplikacji.

Dodatkowo, rozpoznawane są możliwości dalszej ekspansji marki i dywersyfikacji kanałów dystrybucji.

Strategicznym celem dla tytułu, jest osiągnięcie do końca roku 2023, miesięcznego przychodu w wysokości >1 mln USD.

Real Boxing 2: www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I

Real Boxing 2 na Nintendo Switch: www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/



REAL BOXING™ 2

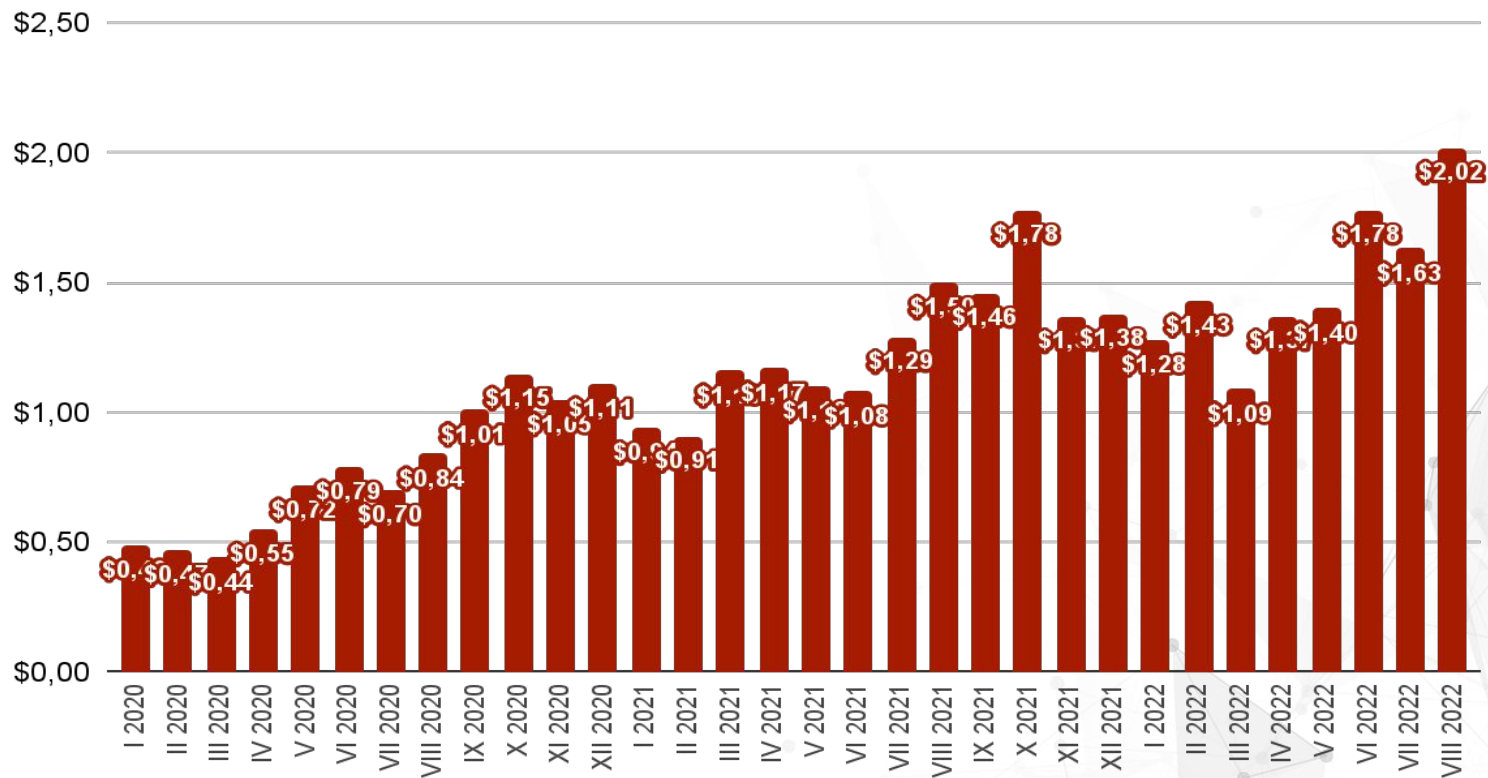
6,28 MLN
POBRANIA

6,32 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

5,46 MLN PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA H1 2022

REAL BOXING 2 - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



EROBLAST

Eroblast (wcześniejszy tytuł: Right Swipes) to inspirowany stylem anime symulator randek należący do popularnego gatunku blast.

W I połowie 2022 zespół projektowy skupił się nie tylko na rozbudowie gry, ale również na budowaniu zaangażowanej grupy użytkowników. Pozwoliło to zorganizować w grze kolejne wydarzenia społecznościowe, o kluczowym znaczeniu dla retencji i zaangażowania.

Od kwietnia 2022 rozpoczęto regularne kampanie live-ops. Kolejne odbywają się w tygodniowych odstępach, co istotnie wpływa na zaangażowanie graczy.

Z początkiem września, Spółka zrezygnowała ze współpracy z zewnętrznym developerem, na rzecz rozwoju wewnętrznego zespołu projektowego. Pozwoli to przyspieszyć rozwój gry i powinno przełożyć się na istotny wzrost przychodów w kolejnych miesiącach.

Zespół projektowy rozpoczął testy, bazujących na sprawdzonej mechanice, re-skinów gry. Decyzje co do rozwoju poszczególnych prototypów zostaną podjęte na przełomie 2022 i 2023.

Strategicznym celem dla Eroblast jest osiągnięcie miesięcznych przychodów na poziomie 0,3 mln USD.

Eroblast: www.youtube.com/watch?v=Di66pCT8CGY&feature=youtu.be



eroblast

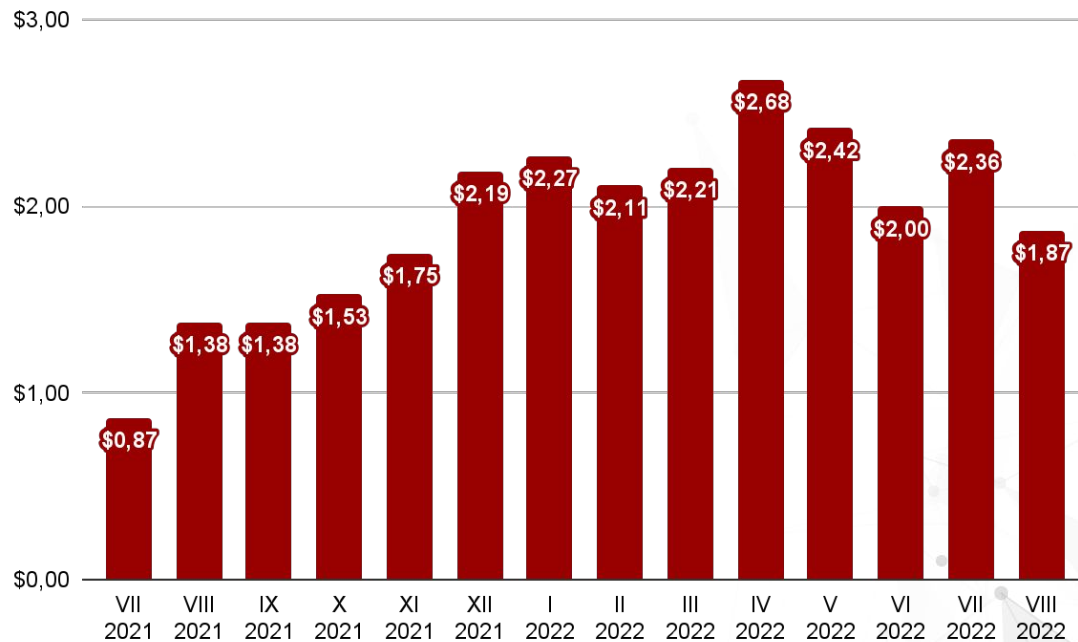
0,43 MLN
POBRANIA

9,59 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

1,56 MLN PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA H1 2022

EROBLAST - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



MARKA GRAVITY RIDER

Markę Gravity Rider tworzą dwa pozyskane w ramach programu wydawniczego tytuły - Gravity Rider i Gravity Rider Zero stworzone przez krakowskie studio Fontes. Do końca sierpnia 2022 zostały pobrane łącznie już przez **40 mln** graczy z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i metryki użytkowe. W raportowanym okresie przeprowadzono przede wszystkim aktualizacje techniczne.

W marcu 2022 gra Gravity Rider otrzymała globalny featuring w Google Play. Wyróżnienie istotnie wpłynęło na liczbę pobrań wersji Android i przełożyło się na wzrost przychodów z dystrybucji tytułu. Dzięki wyróżnieniu tytuł odnotował największą liczbę pobrań jednego dnia od momentu premiery w 2018.

Gravity Rider: www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg

Gravity Rider Zero: www.youtube.com/watch?v=zYj76HMJ3j4



4,45 MLN
POBRANIA

1,83 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

24,9 TYS. PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA H1 2022

HIGHWAY GETAWAY

Highway Getaway to gra wyścigowa, pozyskana do portfolio Vivid Games w 2017 roku w ramach programu wydawniczego. Do końca sierpnia 2022 została pobrana już przez imponującą liczbę, blisko **20 mln** użytkowników.

Po ponownej weryfikacji potencjału komercyjnego tytułu na początku 2022 roku, Spółka nabyła prawa do tytułu i rozpoczęła jego modernizację, wykorzystując wewnętrzne zasoby.

W ciągu I półrocza wykonano szereg aktualizacji technologicznych. Obecnie w tytule wdrażane są też kolejne zmiany, kluczowe dla zaangażowania użytkowników i monetyzacji.

We wrześniu Spółka rozpoczęła testy UA odświeżonej wersji gry. Jeśli ich wyniki okażą się zadowalające Highway Getaway będzie rozwijany i skalowany w kolejnych okresach.



0,51 MLN
POBRANIA

1,75 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2022

NOWA GRA NA BAZIE META-GRY RB 2

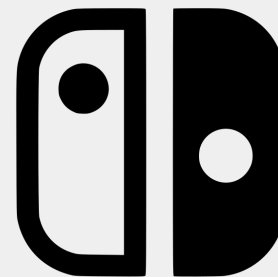
W pierwszej połowie roku Spółka rozwijała prototyp nowej gry, bazującej na meta-grze Real Boxing 2, której motywem przewodnim jest karate. Przeprowadzono szereg testów, które nie przyniosły jednak oczekiwanych rezultatów.

Zarząd postanowił o zawieszeniu prac nad ww. prototypem. Obecnie rozpoznawane są dodatkowe ścieżki rozwoju tytułu własnego. Spółka rozważa obecnie kilka scenariuszy, w tym możliwości implementacji w nowym tytule znanych IP. Zarząd jest w trakcie rozmów z potencjalnymi partnerami biznesowymi. O zawarciu ewentualnych umów o współpracy poinformuje raportem bieżącym lub komunikatem prasowym.

NINTENDO SWITCH

Zgodnie z umową zawartą z QubicGames, w listopadzie 2021 do użytkowników konsoli Nintendo Switch trafił port gry Real Boxing 2. Tytuł jest dystrybuowany w cenie ~15 USD. W marcu 2022 gra trafiła na 16 miejsce listy bestsellerów Nintendo Switch w kategorii gier niepudełkowych.

W marcu 2022 Spółka zawarła też umowę z naptime.games - podmiotem zależnym od QubicGames S.A. w przedmiocie wydania na Nintendo Switch gry Calm Colors. Tytuł trafił do dystrybucji na japońskiej konsoli w kwietniu 2022.



N I N T E N D O
S W I T C H

ZBYCIE BIDLOGIC



BIDLOGIC

BidLogic to komercyjna nazwa usługi mediacji reklamowej, która była świadczona przez wydziałony w ramach Vivid Games S.A. zespół specjalistów. Była pierwszą tego rodzaju usługą na rynku, rozwijaną w Vivid Games przez kilkanaście miesięcy.

W dniu 20 czerwca 2022 Spółka zawarła wstępne porozumienie dotyczące zbycia technologii na rzecz Publishers Revenue Optimization sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, działająca pod marką optAd360. W wyniku przeprowadzenia procesu due diligence ostateczna kwota sprzedaży wyniosła 9 mln zł. Umowę sprzedaży podpisano 1 września 2022. Zgodnie z zawartą wcześniej umową z założycielem BidLogic, Spółka wypłaci na jego rzecz wynagrodzenie w wysokości 49,5 % ceny sprzedaży, tj. w łącznej kwocie 4 455 tys. zł netto.

Spółka przewiduje zysk netto z ww. transakcji na poziomie 4,2 mln zł, wykazany w księgach finansowych w dniu zbycia BidLogic, tj. 1 września 2022.

Usługa BidLogic jest nadal wykorzystywana w grach z portfolio Spółki, na podstawie umowy serwisowej.

BIG DATA

W I półroczu 2022 w zespole Big Data dokonano aktualizacji modelu przewidującego w czasie rzeczywistym odejścia graczy z Real Boxing 2 (model churn'owy). W raportowanym okresie całkowicie zautomatyzowano też proces monitoringu modeli częściowo automatyzując również proces ich aktualizacji.

Przygotowana została architektura Platformy Danych, której celem jest zbieranie informacji z różnych źródeł, ich czyszczenie, transformacja i udostępnianie gotowych, zagregowanych zbiorów danych na potrzeby analityczne i raportowe. W pierwszym półroczu skupiono się na usprawnieniu procesu podejmowania decyzji w obszarze UA: wdrożenie procesów zbierających dane z sieci reklamowych, rozpoczęto proces migracji procesów UA do nowego narzędzia typu MMP do atrybucji zachowań użytkowników (Singular), dostarczając tym samym rzetelne dane i udostępniając nowe funkcjonalności, rozpoczęto prace nad nowym podejściem do analizowania rentowności kampanii, zwłaszcza na platformie iOS, na której pozyskiwanie użytkowników w ramach kampanii UA jest trudniejsze. Pozwoli to zmniejszyć wydatki na tego rodzaju narzędzia o ok. 50%.

Część z tych prac kontynuowana jest w drugim półroczu.



INNE WAŻNE ZDARZENIA

REALIZACJA UKŁADU

Przyspieszone postępowanie układowe toczące się w odniesieniu do Spółki zostało formalnie zakończone 21 grudnia 2020 roku. W konsekwencji, niezwłocznie przystąpiono do wykonywania układu, tj. spłaty obligacji serii A w całości wraz z odsetkami w dwunastu kwartalnych ratach. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania spłacono 8 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 7,14 mln PLN. Zarząd rozważy przeznaczenie środków pozyskanych ze zbycia technologii Bidlogic na przedterminową spłatę pozostałych 4 rat.

POWOŁANIE CZŁONKA ZARZĄDU

W dniu 7 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Piotra Gamracego na stanowisko Członka Zarządu. Powołanie nastąpiło z dniem 7 stycznia 2022 r. na 5-letnią kadencję. Zgodnie ze złożonym oświadczeniem, powołany Członek Zarządu nie prowadzi działalności konkurencyjnej w stosunku do działalności Spółki oraz nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej w stosunku do Spółki jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej, ani nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu. Powołany Członek Zarządu nie jest wpisany do Rejestru Dłużników Niewypłaconych prowadzonego na podstawie ustawy o KRS. Od I kwartału 2021 związany z Vivid Games S.A.. Na stanowisku General Managera był odpowiedzialny za przebudowę działu Publishing oraz wsparcie strategiczne i operacyjne Zarządu a także rozwój kultury organizacyjnej studia w warunkach pracy zdalnej.

Opis doświadczenia ww. Członka Zarządu dostępny jest na stronie internetowej Spółki pod adresem: vividgames.com/ir/spolka/zadzad

DOKONANIE ODPISÓW AKTUALIZUJĄCYCH AKTYWÓW SPÓŁKI NA DZIEŃ 31.GRUDNIA 2021

Zarząd Spółki, w wyniku przeprowadzanych corocznie testów na utratę wartości, podjął decyzję o dokonaniu odpisów aktualizujących na dzień 31. grudnia 2021 na kwotę 12,29 mln PLN, wynikających z przeprowadzonych testów na utratę wartości. Na kwotę odpisów składały się nakłady netto poniesione na gry w łącznej kwocie 8,2 mln PLN oraz na technologie w łącznej kwocie 4,1 mln PLN. Spółka realizuje ogłoszoną w listopadzie 2021 strategię (ESPI nr 49/2021) i rozwijać będzie jedynie te z gier i technologii, które zapewnią spełnienie do 2025 założonych celów.

REZYGNACJA Z NAJMU LOKALU W WARSZAWIE

W konsekwencji pandemii Covid-19, Vivid Games S.A. na trwale wprowadziła możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej dla wszystkich swoich pracowników. Od dłuższego czasu zdalna jest zdecydowanie preferowana przez większość zespołu. W konsekwencji Zarząd podjął decyzję o rezygnacji z najmu powierzchni biurowej w Warszawie. Od sierpnia 2022 Vivid Games dysponuje wyłącznie biurem w Bydgoszczy, dostępnym dla wszystkich pracowników i współpracowników Vivid Games.

OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH



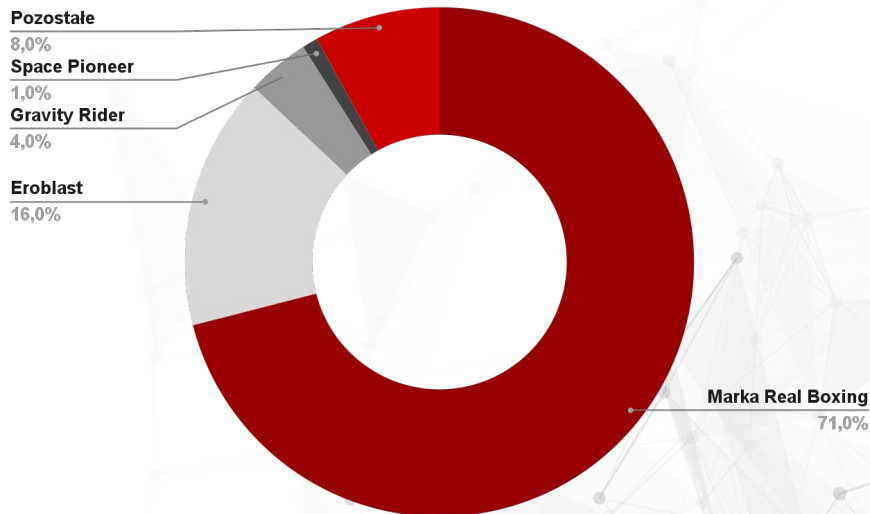
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY

w tys. PLN	01.01.2022 30.06.2022	01.01.2021 30.06.2021	2022 vs. 2021
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	17 688,31	10 760,94	164%
Przychody ze sprzedaży	17 196,23	9 859,59	174%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	492,08	901,35	55%

Wzrost wartości przychodów ze sprzedaży o 74% w stosunku do ubiegłego roku jest wynikiem zintensyfikowania prac nad rozwojem i aktualizacją posiadanego portfolio gier.

W I półroczu 2022 roku największy udział w osiągniętych przychodach miały marka Real Boxing (71%) i gra Eroblast (16%).

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią 55% wobec poziomu z analogicznego okresu 2021 roku. Zmniejszenie wynika ze skupienia prac nad rozwojem posiadanych już tytułów, których koszty odnoszone są do kosztów bieżącej działalności.



KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W I półroczu 2022 roku nastąpił wzrost o 5,1 mln PLN (zwiększenie o 40%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do pierwszego półrocza 2021.

Na stan ten największy wpływ miały poniesione koszty:

- usług obcych – wzrost o 5,3 mln PLN (o 72%).
- świadczeń pracowniczych – wzrost o 1,0 mln PLN (o 40%).

Na istotne zwiększenie kosztów usług obcych wpłynęły wydatki na User Acquisition - wzrost o 4,8 mln PLN (313%). Koszty świadczeń pracowniczych wzrosły w związku zatrudnieniem wysokiej klasy specjalistów głównie z dziedziny UA, Big Data, marketingu i publishingu, świadczący usługi zdalne, z takich krajów jak Indie, Hiszpania, Meksyk, Holandia.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Przychody te utrzymują się na podobnym, stałym poziomie.

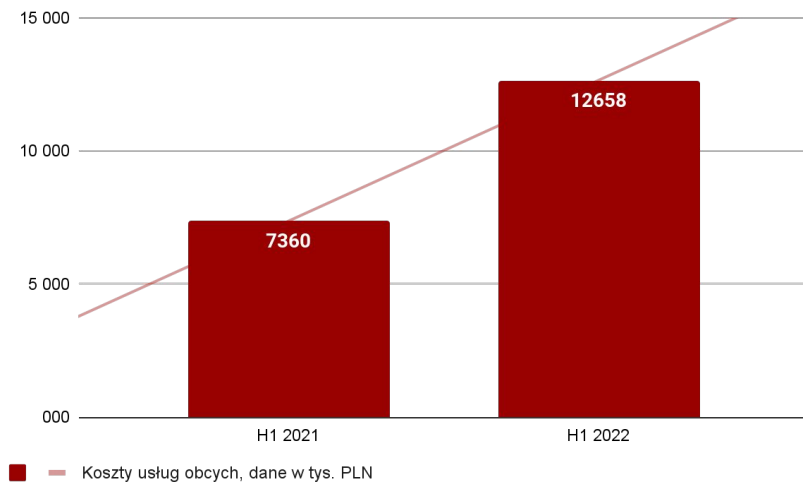
Na zmniejszenie o 8% kosztów finansowych, wpłynął głównie poziom naliczonych odsetek od wyemitowanych obligacji serii A. Wysokość odsetek uległa ograniczeniu w związku ze spłatą siedmiu rat układowych do dnia 30 czerwca 2022, ogółem spłacono 6,3 mln PLN z początkowej wartości 10,5 mln PLN. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu spłacono już osiem rat, w łącznej wysokości 7,1 mln PLN.

w tys. PLN	01.01.2022 30.06.2022	01.01.2021 30.06.2021	2022 vs. 2021
Koszty działalności operacyjnej	-18 106,53	-12 922,43	140%
Amortyzacja	-1 931,39	-3 050,91	63%
Zużycie surowców i materiałów	-41,25	-50,32	82%
Usługi obce	-12 658,19	-7 360,20	172%
Koszt świadczeń pracowniczych	-3 424,87	-2 441,34	140%
Podatki i opłaty	-1,71	-3,50	49%
Pozostałe koszty	-49,12	-16,16	304%
Zysk (-strata) ze sprzedaży	-418,22	-2 161,49	19%
Pozostałe przychody operacyjne	694,66	762,83	91%
Pozostałe koszty operacyjne	-15,64	-88,45	18%
Zysk (-strata) na dz. op.	260,80	-1 487,11	
Przychody finansowe	47,49	0,10	
Koszty finansowe	-255,17	-277,86	92%
Zysk (-strata) przed opodatkow.	53,12	-1 764,87	

KOSZTY USŁUG OBCYCH

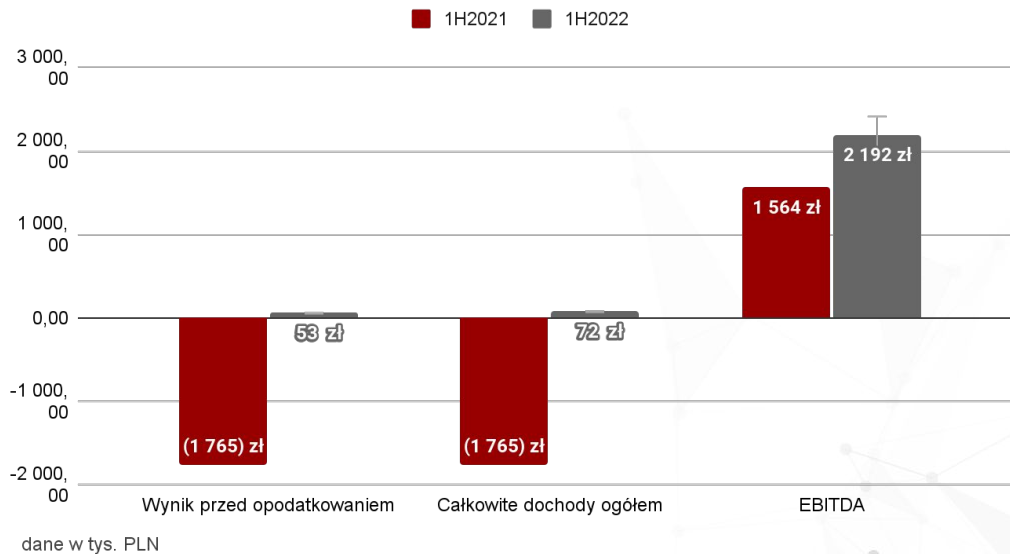
Koszty usług obcych (12,7 mln PLN) stanowiły w I półroczu 2022 roku **70% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym największy to udział kosztów płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 7,1 mln PLN.

Zwiększenie środków przeznaczonych na UA o 4,8 m PLN, w stosunku do I półroczu 2021 związane było z przyjętą strategią Spółki w zakresie pozyskiwania użytkowników. Środki kierowane były do projektów, po analizach zapewniających opłacalność inwestycji.



+72%
2022 vs. 2021

CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM I EBITDA



Spółka uzyskała dodatni wynik netto za I półrocze 2022 w wysokości 71,7 tys PLN (1H2021 = -1 764,84 tys PLN). **EBITDA** wynosiła **2,2 m PLN** co stanowi wzrost o 40% w stosunku do I półrocza 2021 (1,6m PLN). Podatek wyniósł +18,58 tys. PLN.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

AKTYWA

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2022	STAN NA 31.12.2021	STAN NA 30.06.2022	06.2022 vs. 12.2021
AKTYWA TRWAŁE	14 277,29	15 878,00	30 253,91	90%
AKTYWA PRZEZNACZONE DO SPRZEDAŻY	307,96	0,00	0,00	
AKTYWA OBROTOWE	8 607,94	7 688,89	6 647,37	112%
AKTYWA RAZEM	23 193,19	23 566,89	36 901,28	98%

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano spadek o 10% (1,5 mln PLN). Technologię BidLogic jako aktywo przeznaczone do sprzedaży wykazano w osobnej pozycji.

Wartość Aktywów obrotowych wzrosła o 12% (0,8 mln PLN).

W związku ze **splatą w czerwcu 2022 kolejnej, siódmej raty układowej** stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zmniejszeniu tylko o 3% w stosunku do stanu na 31 grudnia 2021 r. (o 0,1 mln PLN). Stan środków na rachunkach bankowych Spółki dnia 30 czerwca 2022 wynosił 2,9 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyły się o 8% (0,2 mln PLN).

Powyżej wymienione czynniki wpłynęły bezpośrednio na zmniejszenie wartości Aktywów Spółki o 2% (ok 0,3 mln PLN).

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

PASYWA

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2022	STAN NA 31.12.2021	STAN NA 30.06.2021	06.2022 vs. 12.2021
Kapitał (Fundusz) Własny	6 695,03	6 623,33	19 714,80	101%
Zobowiązania Długoterminowe	5 199,39	7 635,04	10 261,98	68%
Zobowiązania Krótkoterminowe	11 298,77	9 308,52	6 924,50	121%
Kapitał Własny I Zobowiązania Razem:	23 193,19	23 566,89	36 901,28	98%

W 2022 roku kapitał podstawowy Spółki nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy zmniejszył się do poziomu 3,4 mln PLN, w związku z podjętymi Uchwałami ZWZA. Uchwały zatwierdziły wynik za 2021 rok oraz postanowiły o pokryciu straty z 2021 (-14,9 mln PLN) z kapitału zapasowego Spółki.

Spółka posiadała na dzień 30 czerwca 2022 r. krótkoterminowe zadłużenie kredytowe w wysokości 0,4 mln PLN. **Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu zobowiązanie kredytowe wynosiło zero.**

Na dzień 30 czerwca 2022 r. łączna wartość wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 mln PLN) wynosiła 4,3 mln PLN. Spółka **dokonała w I półroczu 2022 spłaty szóstej i siódmej raty układowej w wysokości 1,8 mln PLN.** Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 9 i 13 półrocznego Sprawozdania Finansowego.

W związku ze spłatą rat obligacyjnych, zobowiązania długoterminowe spadły o 32%. Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 21%, ponieważ o 58% wzrosły bieżące zobowiązania z tytułu dostaw i usług (głównie z tytułu usług UA). Pozycja ta zawiera też raty układowe, do spłaty przez najbliższe 12 miesięcy.

Zobowiązanie z tytułu obligacji jest wykazane w Zobowiązaniach krótkoterminowych w wysokości czterech rat 3,6 m PLN przypadających do spłaty na kolejne 12 miesięcy (tzn do 30 czerwca 2023 roku).

POZOSTAŁE INFORMACJE FINANSOWE



ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

INFORMACJA O KREDYTACH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2022 R.

W dniu 22 kwietnia 2021 r. zawarto umowę o elastyczny kredyt odnawialny z mBank S.A, Oddział Korporacyjny Bydgoszcz. Wysokość kredytu udzielonego Spółce wynosi 4 mln PLN. Spółka może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększył elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i może być wykorzystywany m.in. na pozyskiwanie nowych tytułów. Na dzień niniejszego raportu Spółka nie posiada kredytowego zadłużenia z tego tytułu.

INFORMACJA O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2022 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCZACH POZABILANSOWYCH

W pierwszym półroczu 2022 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 nie jest powiązany kapitałowo i organizacyjnie z innymi podmiotami. Nie należy też do grupy kapitałowej.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na rachunkach bankowych w bankach o ratingu EuroRating BBB-

MOŻLIWOŚCI REALIZACJI INWESTYCJI

Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków własnych w tym głównie ze środków pochodzących z dystrybucji gier. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych na 2022 rok działań strategicznych nie jest zagrożona.

Vivid Games S.A. dokonała 2021 roku spłaty 5 (w tym 4 przedterminowo) z przewidzianych 12 rat układowych. W lutym 2022 roku dokonano przedterminowej spłaty szóstej raty układowej, 21 czerwca 2022 Spółka dokonała spłaty siódmej, a 21 września ósmej raty układowej.

W ocenie Zarządu zastosowane działania w optymalny sposób zabezpieczają interesy Spółki jednocześnie pozwalając obligatariuszom obligacji serii A na uzyskanie pełnej spłaty ich wierzytelności.

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 półrocznym sprawozdaniu finansowym.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2022 wyników. Comiesięcznie publikowane są jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 23/2022 narastającym za pierwsze osiem miesięcy 2022 roku Emitent spodziewa się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 23,93 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie -0,52 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 2,2 mln PLN,
- wynik netto na poziomie -0,45 mln PLN.

Transakcja zbycia Bidlogic, zgodnie z informacją z raportu ESPI nr 22/2022 z dnia 1 września 2022, zostanie uwzględniona w wynikach Spółki w miesiącu wrześniu.



SPÓŁKA VIVID GAMES S.A.



INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z wiodących polskich producentów gier na urządzenia mobilne. Od ponad dekady tworzy fantastyczne tytuły, jak te z serii Real Boxing - najbardziej rozpoznawalnej marki wśród gier bokserskich na świecie. Za swoje osiągnięcia Spółka otrzymała wiele wyróżnień m.in. dla „Najlepszego Producenta Niezależnego” i „Najlepszej Polskiej Gry Roku” kapituły Digital Dragons czy prestiżowe wyróżnienie Apple „Editors’ Choice”.

Vivid Games to zespół ponad 90 osób, którym przyświeca misja tworzenia gier dających graczom masę rozrywki na najwyższym poziomie. By móc realizować ten cel podejmują ryzyko poszukiwania nowych, nieznanych dotąd kierunków, stawiając sobie przy tym wysoko poprzeczkę. Wizją zespołu jest bycie światowej klasy studiem gier mobilnych z portfolio tytułów osiągających globalne sukcesy przy założeniu niekorporacyjnych metod działania.

Międzynarodowy team pracuje zdalnie, mając do dyspozycji także biuro w Bydgoszczy. Vivid Games S.A. jest spółką publiczną, notowaną na GPW w Warszawie od 2012 roku.

Nazwa (firma): **VIVID GAMES S.A.**
Siedziba: **Bydgoszcz**
Kraj siedziby: **Rzeczpospolita Polska**
Adres siedziby: **ul. Ogińskiego 2, 85-092 Bydgoszcz**
Telefon: **+48 (52) 321 57 28**
Adres e-mail: **ir@vividgames.com**
Adres WWW: **www.vividgames.com**

Forma prawna: **Spółka Akcyjna**
Fax: **+48 (52) 522 21 30**
Numer KRS: **0000411156**
NIP: **9671338848**
REGON: **340873302**

ORGANY SPÓŁKI

ZARZĄD

Jarosław Wojczakowski - Prezes Zarządu

Kadencja: 19 kwietnia 2017 r. - 18 kwietnia 2022 r.*/

Z branżą związany od blisko 20 lat, najpierw jako programista i twórca na Demoscenie, później założyciel i członek zarządu Vivid Games. Absolwent Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy na kierunku telekomunikacja i multimedia. W Vivid Games od początku odpowiedzialny przede wszystkim za nadzór i rozwój technologiczny. W 2021 roku został prezesem Vivid Games. Za cel stawia sobie skalowanie przychodów przedsiębiorstwa oraz jakościowy rozwój portfolio obecnych i przyszłych gier, a także rozwój międzynarodowego zespołu.

Piotr Gamracy - Członek 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. Alwernia Studios sp. z o.o., Alwernia 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.

*/ mandat członka zarządu wygasa najpóźniej z dniem odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji, tj. po odbyciu WZA zatwierdzającego sprawozdanie za rok 2022



ORGANY SPÓŁKI

RADA NADZORCZA

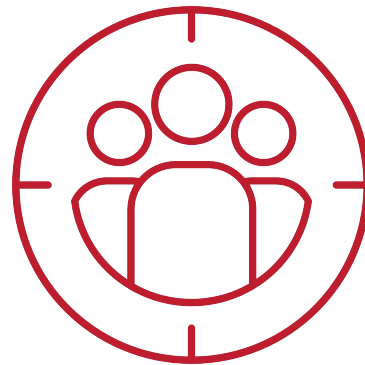
Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
Kadencja: 23.06.2021 r. - 22.06.2026 r.

Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
Kadencja: 12.04.2017 r. - 11.04.2022 r.*/

Andrzej Chrzanowski - Członek Rady Nadzorczej
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Wojciech Humiński - Członek Rady Nadzorczej
Kadencja: 26.08.2020 r. - 25.08.2025 r.

Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

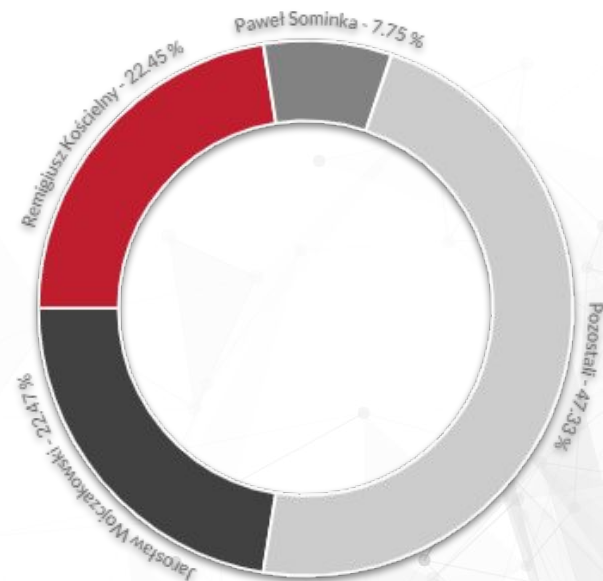


*/ mandat członka rady nadzorczej wygasa najpóźniej z dniem odbycia WZA zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji, tj. po odbyciu WZA zatwierdzającego sprawozdanie za rok 2022

AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW*	% AKCJI I GŁOSÓW*
Jarostaw Wojczakowski	7 255 212	22,47%
Remigiusz Kościelny	7 248 420	22,45%
Paweł Sominka	2 501 300	7,75%
Pozostali	15 280 838	47,33%
	32 285 770	100,00%

*Na dzień 21.09.2022



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Funkcja w Organie	01.01.2022	30.06.2022	21.09.2022
Jarosław Wojczakowski	Prezes Zarządu	7 255 212	7 255 212	7 255 212
Piotr Gamracy	Członek Zarządu	*/	-	-
Remigiusz Kościelny	Przewodniczący Rady Nadzorczej	7 248 454	7 248 420	7 248 420
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	849 289
Damian Jasica	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-

*/ we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organie

POZOSTAŁE INFORMACJE

POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY) WRAZ Z OPISEM.

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. Od sierpnia 2022 roku nie posiada już filii w Warszawie.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. posiada 111 256 akcji własnych nabytych od byłych pracowników i współpracowników Spółki zgodnie z zawartymi w ramach akcyjnego programu motywacyjnego umowami oraz w granicach upoważnienia udzielonego uchwałą nr 20 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 26. sierpnia 2020 r.

WPŁYW COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY W 2022 ROKU

Ze względu na nietypową sytuację ogólnosiatową związaną z pandemią COVID-19, działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A. zmierzały do zminimalizowania negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki oraz osiągnięte 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.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SPÓŁKI

Podstawowym źródłem finansowania działalności Vivid Games SA są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI DZIAŁALNOŚCI

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

ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W GRUPIE W PIERWSZEJ POŁOWIE 2021 ROKU

Na dzień 30 czerwca 2022 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowały 94 osoby, z czego 1 pracownik przebywał na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 30 czerwca 2022 roku to 46 osób.

AUDYTOR

W dniu 19 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki, po zapoznaniu się z rekomendacją Komitetu Audytu oraz przedstawioną ofertą, postanowiła zawrzeć nową umowę z dotychczasową firmą audytorską UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. na kolejne dwa lata obrotowe 2022 i 2023. Na tej podstawie Zarząd zawarł z ww. firmą audytorską umowę na wykonanie przeglądu i badania sprawozdań finansowych Spółki.

Szersze informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/ir/spolka/niezalezny-audytor>

SPRAWY SĄDOWE

Na dzień niniejszego sprawozdania Spółka zaangażowana jest w sporne postępowania sądowe i przedsądowe, spośród których poniżej wymienione zostały te o istotnym charakterze.

1. Spółka złożyła w I kwartale 2022 roku wniosek o udzielenie zabezpieczenia roszczenia pieniężnego – zwrotu zaliczki pobranej w związku z zawarciem umowy wydawniczej z SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) dot. gry The Cash w kwocie 105 972,56 USD (po uwzględnieniu potrąceń wzajemnych należności). Po uzyskaniu zabezpieczenia zgodnie z wnioskiem, w III kwartale 2022 Spółka wniosła powództwo o zapłatę ww. kwoty. Pozew podlega obecnie rozpatrzeniu przez sąd. Spółka zakłada zakończenie postępowania w IV kwartale 2022. O zaistnieniu sporu w tej sprawie Spółka informowała raportem bieżącym nr 52/2021 z 10 grudnia 2021.

2. SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) w grudniu 2021 w sposób ogólny sformułowało roszczenie z tytułu zaległych opłat licencyjnych w związku z umową z SG Mobile dot. gry Knights Fight 2 w kwocie ok. 50-100 tys. USD. Wierzyciel nie podjął jednak jeszcze kroków w celu dochodzenia zapłaty. W cenie Spółki istnieje niskie prawdopodobieństwo, że wierzyciel skieruje sprawę na drogę sądową. W ocenie Spółki roszczenie SG Mobile jest w całości nieuzasadnione.

WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

Aktualnie trwający konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy nie wpływa bezpośrednio na sposób funkcjonowania Spółki i osiągnięte 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 killkorgiem pracowników/współpracowników posiadających obywatelstwo rosyjskie lub ukraińskie. Nie występują więc problemy z dostępnością pracowników z rejonów objętych lub zaangażowanych w konflikt.

Podstawowe kanały sprzedaży tytułów Vivid Games tj. Apple App Store i Google Play, oficjalnie zablokowały możliwość zakupu aplikacji przez użytkowników z Rosji i Białorusi. 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. Analiza danych dotyczących wysokości wskaźnika AD ARPU (średni przychód z gracza z wyświetlania formatów reklamowych) dla użytkowników z ruchu nabytego w marcu w Real Boxing 2 nie wykazała odchylenia wobec danych ze stycznia i lutego 2022.

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 biura w Bydgoszczy. Vivid Games nie posiada inwestycji i jednostek zależnych w Rosji i Ukrainie.

Spółka na bieżąco analizuje wpływ wojny także na wahania kursów walut i stóp procentowych. Obecnie sytuacja nie rodzi istotnych ryzyk dla Spółki, wysoki kurs USD i EUR jest zjawiskiem pozytywnie wpływającym na przychody, ponieważ większość należności Spółka otrzymuje w tych właśnie walutach. W razie zmiany sytuacji faktycznej na niekorzystną dla Vivid Games, Zarząd podejmie niezbędne działania zmierzające do minimalizacji negatywnych skutków i przedstawi swoje stanowisko w raporcie okresowym.

CZYNNIKI RYZYKA

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za I półrocze 2021. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka w okresie sprawozdawczym były analizowane także pod kątem nietypowej sytuacji ogólnosiwiatowej związanej z pandemią COVID-19 czy wybuchem wojny na Ukrainie. 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 osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznyany, a tym samym niemożliwy 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.

RYZYKO 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.

RYZIKO 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 ze 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.

RYZIKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

Sprzedaż na rynki zagraniczne w I półroczu 2022 stanowiła 98% zrealizowanych przychodów ze sprzedaży. 14% przychodów ze sprzedaży zostało zrealizowanych w EUR oraz 44% w 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.

RYZIKO KREDYTOWE, PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W toku działalności Spółka prowadzi transakcje, w ramach których płatności na rzecz Spółki są odroczone 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 WZROSTU STÓP PROCENTOWYCH

Spółka jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ponieważ wyemitowane dłużne papiery wartościowe są oprocentowane według zmiennej stopy. W obliczu istotnego podnoszenia stóp procentowych przez RPP w ostatnich miesiącach koszty związane ze spłacanymi ratami układowymi od obligacji rosną.

RYZIKO 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 rozstrzygnięcia 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.

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).

RYZIKO 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.

RYZIKO 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.

RYZIKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Spółki konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kręgami 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 zmienić 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.

RYZIKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

Istotną pozycję przychodów Spółki stanowią przychody z monetyzacji reklam (wyświetlenia 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.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZIKO 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 nakierowanej 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 OPÓZNIENIAMI 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. Jakikolwiek 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. Ewentualna 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 zaostrzeniem 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 osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZIKO 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 miałyby istotny negatywny wpływ na jej wyniki finansowe.

RYZIKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach produkcji gier Spółka pozyskuje autorskie prawa majątkowe do 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.

RYZKO 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, ucierpieć może jej reputacja oraz mogą wystąpić opóźnienia w realizacji projektów dotyczących produkcji gier lub prac badawczych i rozwojowych, co mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność, wysokość przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Spółki.

RYZKO 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 siedziby 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.

RYZKO KONCENTRACJI PRZYCHODÓW NA JEDNYM ŹRÓDLE/TYTULE

Z punktu widzenia generowanych przychodów, kluczowym dla Spółki projektem jest od wielu miesięcy Real Boxing 2. W I półroczu 2022 roku tytuł wygenerował aż 71% 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.

RYZKO NIEEFEKTYWNYCH KAMPANII PŁATNEGO 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, obarczone 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 nieoptymalna, co będzie dużym obciążeniem dla Spółki i równoległe nie zapewni tytułom z portflio Spółki przychodów na oczekiwanym poziomie.

RYZKO 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 osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

RYZYKO 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.

RYZIKO 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 odprowadzenia zaległych zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych z tytułu wypłaconych wynagrodzeń, obowiązek zapłaty odsetek, obowiązek opłacania ww. składek w przyszłości, obowiązek odprowadzenia ww. zaliczek na podatek dochodowy w przyszłości, obowiązek wyrównania wynagrodzenia do wynagrodzenia minimalnego, wynagrodzenie przestoju 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.

RYZIKO 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 obowiązkom 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 obowiązkom określonym w RODO. W przepisach RODO rozszerzono obowiązki administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów oraz przewidziano możliwość nakładania na 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 ujawnienia informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawnienia 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 ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy sprawozdanie finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2022 i dane porównywalne za analogiczny okres roku 2021 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 jej wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, 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 roku obrotowego 2022, 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, 21 września 2022 r.

Jarosław Wojczakowski
Prezes Zarządu

Piotr Gamracy
Członek Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Oginskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

www.vividgames.com