



# RAPORT KWARTALNY

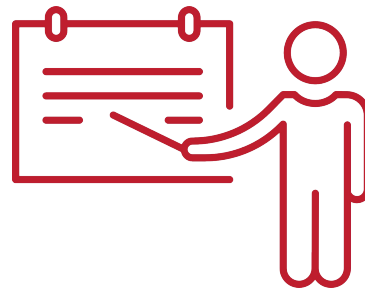
III KWARTAŁ 2022

**Vivid Games S.A.**

Bydgoszcz, 23. listopada 2022 r.

# SPIS TREŚCI

- LIST ZARZĄDU
- STRATEGIA I CZYNNIKI ROZWOJU
- WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PRZELICZENIU NA EUR
- PODSUMOWANIE OPERACYJNE Q3 2022
- OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH
- SPÓŁKA VIVID GAMES S.A.
- POZOSTAŁE INFORMACJE
- INFORMACJE FINANSOWE
- OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU



# LIST ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze,

III kwartał był dla Spółki bardzo owocny, osiągnęliśmy zysk operacyjny na poziomie 3 mln zł. Sfinalizowaliśmy też transakcję zbycia, stworzonej w Vivid Games, technologii Bidlogic, która zapewniła Spółce stabilność finansową w kolejnych miesiącach. Nasze kluczowe tytuły - Real Boxing 2 i Eroblast, prezentowały zadowalające wyniki i sukcesywnie realizowały plany produkcyjne.

Pogorszenie się globalnej koniunktury i przewidywane przez analityków, obniżenie chęci do dokonywania zakupów, staje się jednak odczuwalne także dla nas, branży, która długo opierała się makroekonomicznym zawirowaniom. Sytuacja ta odbija się m.in. na efektywności kampanii UA, co wpłynęło na nasz październikowy wynik i skłoniło do modyfikacji planów.

Naszym głównym celem pozostaje maksymalizacja dochodowości Spółki. W kolejnych miesiącach skupimy się przede wszystkim na rozwoju gier, przy jednoczesnej modyfikacji podejścia do kampanii UA i wprowadzeniu surowszej dyscypliny wydatkowej. Mamy plan i będziemy go realizować z pełnym zaangażowaniem.

Dziękujemy za zaufanie i zachęcamy do zapoznania się z raportem za III kwartał 2022 roku.



# STRATEGIA 2022 - 2025

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 nawiązującej do Real Boxing 2**

**Cel:** Wydanie w 2023 roku nowej gry własnej stworzonej na podstawie doświadczeń zdobytych w produkcji 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 WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

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

|                                   | 30.09.2022<br>W TYS PLN | 31.12.2021<br>W TYS PLN | 30.09.2021<br>W TYS PLN | 30.09.2022<br>W TYS EUR | 31.12.2021<br>W TYS EUR | 30.09.2021<br>W TYS EUR |
|-----------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Aktywa trwałe                     | 13 604,29               | 15 878,00               | 29 323,01               | 2 793,60                | 3 452,19                | 6 329,30                |
| Aktywa obrotowe                   | 12 436,33               | 7 688,89                | 7 003,55                | 2 553,77                | 1 671,72                | 1 511,70                |
| Aktywa razem                      | 26 040,62               | 23 566,89               | 36 326,56               | 5 347,37                | 5 123,91                | 7 841,00                |
| Kapitał własny                    | 9 533,91                | 6 623,33                | 19 627,60               | 1 957,76                | 1 440,04                | 4 236,57                |
| Kapitał podstawowy                | 3 228,58                | 3 228,58                | 3 228,58                | 662,98                  | 701,96                  | 696,88                  |
| Zobowiązania długoterminowe       | 4 203,35                | 7 635,04                | 9 002,99                | 863,15                  | 1 660,01                | 1 943,27                |
| w tym: Dłużne papiery wartościowe | 0,00                    | 2 467,50                | 3 360,00                | 0,00                    | 536,48                  | 725,25                  |
| Zobowiązania krótkoterminowe      | 12 303,36               | 9 308,52                | 7 695,97                | 2 526,46                | 2 023,86                | 1 661,16                |
| w tym: Dłużne papiery wartościowe | 3 370,71                | 3 583,65                | 2 814,95                | 692,17                  | 779,16                  | 607,60                  |

|  | 01.07.2022<br>30.09.2022<br>W TYS PLN | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W TYS PLN | 01.07.2021<br>30.09.2021<br>W TYS PLN | 01.01.2021<br>30.09.2021<br>W TYS PLN | 01.07.2022<br>30.09.2022<br>W TYS EUR | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W TYS EUR | 01.07.2021<br>30.09.2021<br>W TYS EUR | 01.01.2021<br>31.03.2021<br>W TYS EUR |
|--|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Przychody ze sprzedaży<br>ogółem i zrównane z nimi | 13 875,36                             | 31 563,67                             | 7 015,22                              | 17 776,16                             | 2 903,58                              | 6 605,07                              | 1 538,93                              | 3 899,56                              |
| Przychody ze<br>sprzedaży                          | 13 641,50                             | 30 837,73                             | 6 572,50                              | 16 432,09                             | 2 854,65                              | 6 453,16                              | 1 441,81                              | 3 604,71                              |
| Koszt wytworzenia<br>na własne potrzeby            | 233,86                                | 725,94                                | 442,72                                | 1 344,07                              | 48,94                                 | 151,91                                | 97,12                                 | 294,85                                |
| Koszty działalności operacyjnej                    | -11 162,68                            | -29 269,21                            | -7 425,10                             | -20 347,53                            | -2 335,92                             | -6 124,93                             | -1 628,85                             | -4 463,65                             |
| Zysk (-strata) na sprzedaży                        | 2 712,68                              | 2 294,46                              | -409,88                               | -2 571,37                             | 567,66                                | 480,14                                | -89,92                                | -564,08                               |
| Zysk (-strata) na działalności<br>operacyjnej      | 3 043,10                              | 3 303,90                              | -63,10                                | -1 550,21                             | 636,80                                | 691,38                                | -13,84                                | -340,07                               |
| Całkowite dochody ogółem                           | 2 838,88                              | 2 910,58                              | -87,20                                | -1 852,07                             | 594,07                                | 609,07                                | -19,13                                | -406,29                               |
| EBITDA   | 4 001,44                              | 6 193,63                              | 1 394,13                              | 2 957,93                              | 837,35                                | 1 296,09                              | 305,83                                | 648,88                                |

| PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE                                   | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W TYS PLN | 01.01.2021<br>30.09.2021<br>W TYS PLN | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W TYS EUR | 01.01.2021<br>30.09.2021<br>W TYS EUR |
|--|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej   | 3 300,31                              | 1 131,72                              | 690,63                                | 248,27                                |
| Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | 2 948,76                              | -1 409,44                             | 617,06                                | -309,19                               |
| Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej    | -3 072,60                             | -5 080,79                             | -642,98                               | -1 114,57                             |
| Stan środków pieniężnych na koniec okresu              | 6 229,30                              | 2 632,76                              | 1 303,56                              | 577,55                                |



| ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ                                  | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W PLN | 01.01.2021<br>30.09.2021<br>W PLN | 01.01.2022<br>30.09.2022<br>W EUR | 01.01.2021<br>30.09.2021<br>W EUR |
|--|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| Zysk na jedną akcję podstawowy                                 | 0,09                              | -0,06                             | 0,02                              | -0,01                             |
| Zysk na jedną akcję rozwodniony                                | 0,09                              | -0,06                             | 0,02                              | -0,01                             |
| Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej | 2 910,58                          | -1 852,07                         | 609,07                            | -406,29                           |
| 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 września 2022 roku - 1 EUR = 4,8698 PLN

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

30 września 2021 roku - 1 EUR = 4,6329 PLN

2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów w danym roku

- kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w trzecim kwartale danego roku.

2022 roku 1 EUR = 4,7787 PLN

2021 roku 1 EUR = 4,5585 PLN

3. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów w danym roku

- kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w ciągu dziewięciu miesięcy danego roku.

2022 roku 1 EUR = 4,6880 PLN

2021 roku 1 EUR = 4,5585 PLN

# 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).



# PODSUMOWANIE OPERACYJNE Q3 2022



# REAL BOXING 2

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca października 2022 gry marki zostały pobrane łącznie ponad **115 mln** razy.

W III kwartale Spółka kontynuowała rozwój tytułu w stronę modelu Game as a Service. Zespół projektowy zaferował użytkownikom kolejne angażujące kampanie typu live-ops. W okresie wakacyjnym skupiono się przede wszystkim na pozyskiwaniu i maksymalizacji zaangażowania użytkowników iOS, którzy są uznawani za bardziej skorych do dokonywania płatności w grach. Przeprowadzono szereg kampanii UA i uruchomiono nowe kanały marketingowe. Efekty ww. działań znalazły odzwierciedlenie w metrykach, jednak w związku z pogarszającą się globalną koniunkturą, na poziomie poniżej oczekiwania.

Pod koniec III kwartału wewnętrzny zespół big data opracował modele przewidujące skuteczność kampanii UA dla Real Boxing 2, które ułatwiają zarządzanie efektywnością kampanii skierowanych do użytkowników iOS.

Przed Real Boxing 2, historycznie, najbardziej dochodowe tygodnie w roku. Zespół projektowy jest na nie przygotowany. Testowane są nowe kanały marketingowe. Do użytkowników skierowane zostaną też specjalne oferty live-ops, związane z Black Friday i Świętami, a także, po raz pierwszy, z Superbowl (USA).

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](https://www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I)

Real Boxing 2 na Nintendo Switch: [www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/](https://www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/)



## REAL BOXING™ 2

**2,48 MLN**  
POBRANIA

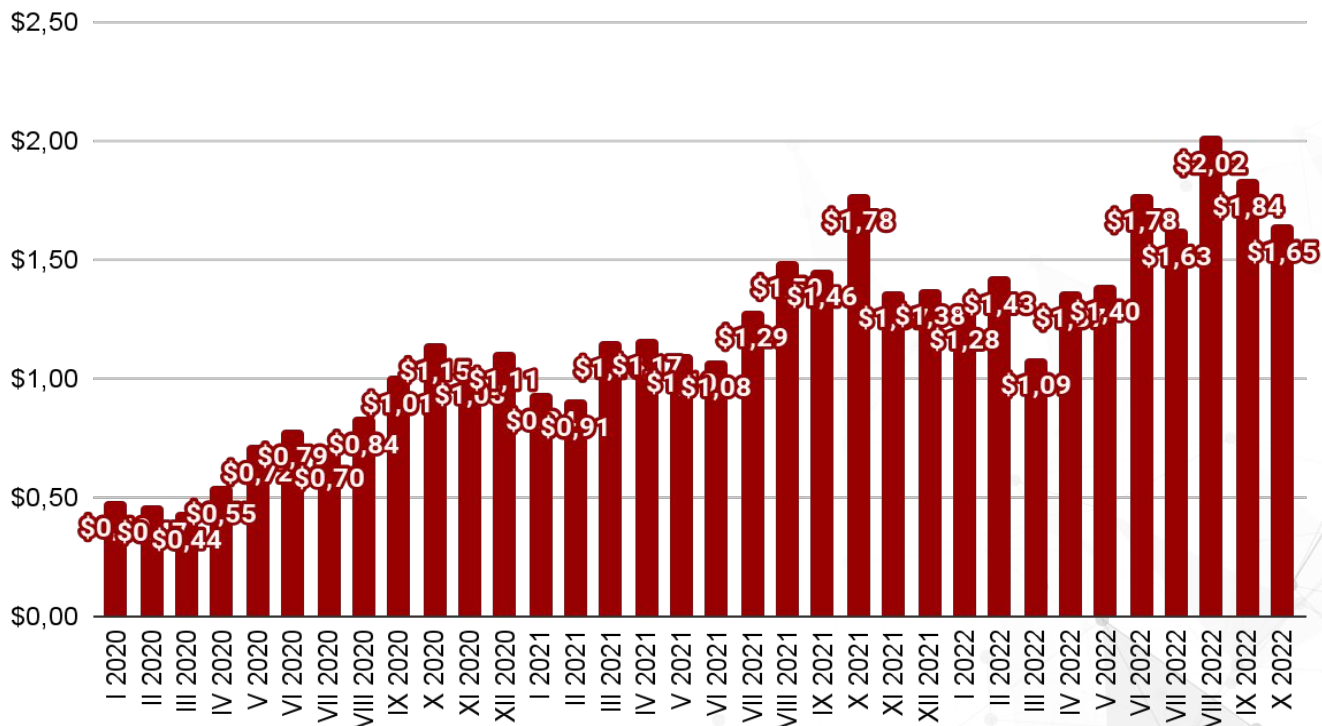
**8,55 PLN\***  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**3,83 MLN PLN**  
WYDATKI NA UA

DANE ZA Q3 2022

\*wartości w PLN w raporcie  
wg kursu USD z 30.09.2022  
1 USD = 4,9399 PLN

# 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 2022 roku 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.

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. Efekty widoczne są już w metrykach za październik. Po transferze gry i danych na serwery Spółki, gra otrzymała pierwszy w pełni przygotowany przez wewnętrzny zespół update. Dodatkowo kampanie UA wykazały się dużą efektywnością, co pozwoliło na podniesienie ARPU (średniego przychodu z gracza) do 2,78 USD, wobec 2,32 USD we wrześniu i 1,87 USD w sierpniu 2022.

Zespół projektowy rozpoczął w III kwartale 2022 roku testy, bazujących na sprawdzonej mechanice, re-skinów gry. Pierwszy z nich powinien trafić do globalnej dystrybucji na początku 2023 roku.

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

**Eroblast:** [www.youtube.com/watch?v=Di66pCT8CGY&feature=youtu.be](https://www.youtube.com/watch?v=Di66pCT8CGY&feature=youtu.be)



eroblast

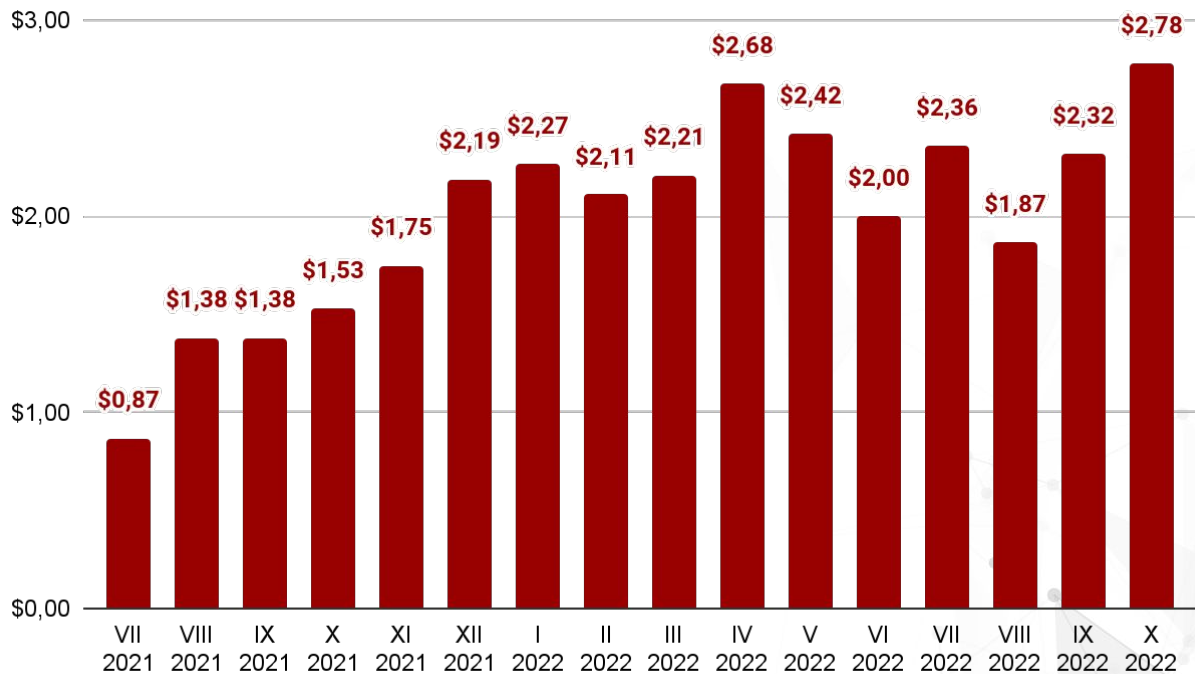
**0,28 MLN**  
POBRANIA

**11,02 PLN**  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**1,18 MLN PLN**  
WYDATKI NA UA

DANE ZA Q3 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 października 2022 zostały pobrane łącznie już przez ponad **41 mln** graczy z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i metryki użytkowe. Spółka przeprowadza wymagane aktualizacje techniczne i nie planuje w najbliższym czasie przeprowadzania innych.

Gravity Rider: [www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg](https://www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg)

Gravity Rider Zero: [www.youtube.com/watch?v=zYj76HMJ3j4](https://www.youtube.com/watch?v=zYj76HMJ3j4)



**1,73 MLN**  
POBRANIA

**1,63 PLN**  
ARPU  
(kluczowe rynki)

# HIGHWAY GETAWAY

Highway Getaway to gra wyścigowa, pozyskana do portfolio Vivid Games w 2017 roku w ramach programu wydawniczego. Do końca października 2022 została pobrana już przez **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 kilku miesięcy wykonano szereg aktualizacji technologicznych. Wdrożono też zmiany, niezbędne dla zwiększenia zaangażowania użytkowników i monetyzacji.

We wrześniu Spółka przeprowadziła testy UA odświeżonej wersji gry. Wprowadzone zmiany pozwoliły na podniesienie ARPU (średni przychód z gracza), jednak nie na tyle, by pokryć koszty szeroko zakrojonych kampanii UA. Dalsze prace nad rozwojem tytułu są obecnie wstrzymane, jednak wprowadzone aktualizacje powinny przełożyć się na utrzymanie stabilnego ARPU w kolejnych miesiącach.



**0,35 MLN**  
POBRANIA

**1,33 PLN**  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**0,06 MLN PLN**  
WYDATKI NA UA

DANE ZA Q3 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 wewnętrznych testów, które nie przyniosły jednak oczekiwanych rezultatów. Zarząd postanowił o zawieszeniu prac nad ww. prototypem.

W okresie objętym raportem rozpoznawane były, i obecnie nadal są, dodatkowe ścieżki rozwoju tytułu własnego. Spółka rozważa 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.

# 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 osiągnęła 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 licencji udzielonej przez nabywcę.

# KNIGHTS FIGHT 2

Knights Fight 2 to symulator średniowiecznych walk charakteryzujący się wysokiej jakości grafiką i animacją 3D, zaawansowanym systemem walki, jak również szerokimi możliwościami customizacji budynków i rynsztunku.

Tytuł trafił do portfolio Spółki w ramach zawartej w marcu 2020 roku umowy wydawniczej ze spółką SG Mobile LLC z Mińska, działającą pod nazwą handlową Shori Games. Gra należy do segmentu mid-core.

10 grudnia 2021 Spółka otrzymała od producenta - SG Mobile LLC, działającej pod nazwą handlową Shori Games z siedzibą w Mińsku, wypowiedzenie zawartych w 2020 roku umów wydawniczych, dotyczących wydania na platformach iOS i Android gier Knight Fights 2 oraz The Cash.

Negocjacje prowadzone przez Spółkę, doprowadziły do zawarcia w dniu 9 listopada 2022 umowy wydawniczej dotyczącej wznowienia dystrybucji gry Knight Fights 2 na platformach iOS i Android. Dystrybucja gry powinna rozpocząć się jeszcze w listopadzie 2022 na obu platformach.

Spółka prowadzi dalsze negocjacje dotyczące wydania gry The Cash, która była przedmiotem drugiej z umów wydawniczych zawartych z Shori Games, o zawarciu których Emitent informował raportem bieżącym nr 8/2020 z dnia 17 marca 2020 r..

Knights Fight 2: <https://www.youtube.com/watch?v=LwWLq9q0H60>



# BIG DATA

W III kwartale 2022 zespół Big Data przeniósł procesy UA do nowego narzędzia typu MMP do atrybucji zachowań użytkowników (Singular), dostarczając tym samym dane, udostępniając nowe funkcjonalności oraz zmniejszając docelowe koszty narzędzia MMP o ok. 50%. Rozpoczęto również prace nad nowym podejściem do analizowania rentowności kampanii, zwłaszcza na platformie iOS, na której ocena efektywności kampanii UA jest utrudniona.

Ponadto stale rozwijana jest Platforma Danych. Rozwój Platformy ma na celu dostarczenie do zespołów developerskich oraz UA rzetelnych danych w szybkim czasie, umożliwiając w ten sposób podejmowanie trafnych, opartych na danych decyzji.

W IV kwartale planowane jest wdrożenie modeli predykcyjnych dla przewidywania przychodu z kampanii dla obu platform (iOS oraz Android) zarówno dla Real Boxing 2 jak i Eroblast.



# 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 9 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 8,04 mln PLN. Do spłaty pozostają trzy raty ogółem jest to 2,46 mln PLN.

## 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 forma 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 OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

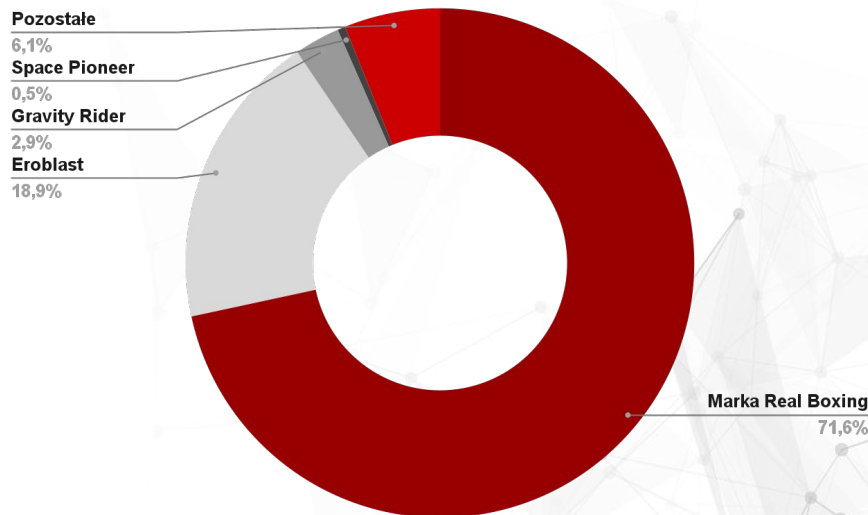
| w tys. PLN                                      | 01.07.2022<br>30.09.2022 | 01.07.2021<br>30.09.2021 | 3Q2022<br>vs. 3Q2021 |
|---|--------------------------|--------------------------|----------------------|
| Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi | 13 875,36                | 7 015,22                 | 198%                 |
| Przychody ze sprzedaży                          | 13 641,50                | 6 572,50                 | 208%                 |
| Koszt wytworzenia na własne potrzeby            | 233,86                   | 442,72                   | 53%                  |

Wzrost wartości przychodów ze sprzedaży o 108% w stosunku do ubiegłego roku jest wynikiem zintensyfikowania prac nad rozwojem i aktualizacją posiadanego portfolio gier, dużego wkładu marketingu UA oraz wyniku na sprzedaży technologii Bidlogic (4,2 mln PLN).

W III półroczu 2022 roku największy udział w osiągniętych przychodach miały marka Real Boxing (72%) i gra Eroblast (19%).

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią tylko 53% wobec poziomu z analogicznego okresu 2021 roku. Zmniejszenie wynika z kontynuacji decyzji o skupieniu się na pracach nad rozwojem posiadanych już tytułów i technologii, których koszty odnoszone są do kosztów bieżącej działalności.

Wykres kołowy odnosi się do wyników w 3Q2022 (bez wyniku sprzedaży Bidlogic).



# KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W III kwartale 2022 roku nastąpił wzrost o 3,7 mln PLN (zwiększenie o 50%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do III kwartału 2021.

Na stan ten największy wpływ miały poniesione koszty:

- usług obcych – wzrost o 3,8 mln PLN (o 81%).
- świadczeń pracowniczych – wzrost o 0,5 mln PLN (o 36%).

Na istotne zwiększenie kosztów usług obcych wpłynęły wydatki na User Acquisition (UA) - wzrost o 2,9 mln PLN (129%). 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.

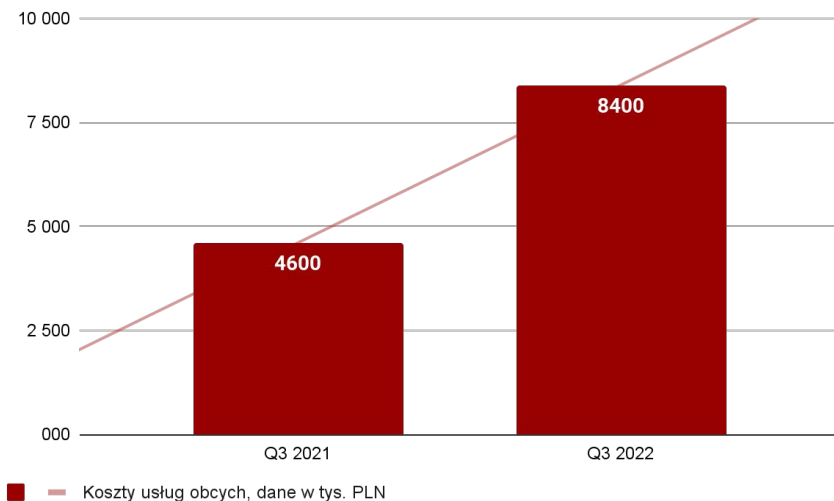
Na zwiększenie o 0,16 mln PLN kosztów finansowych, wpłynęły głównie naliczone odsetki od wyemitowanych obligacji serii A. Wysokość odsetek uległa znacznemu zwiększeniu, w związku ze wzrostem WIBOR3M w 2022 roku z poziomu 2,54% na początku roku do 7,42% dnia 15 listopada 2022 roku. Formuła naliczenia odsetek to WIBOR3M plus 6 p.%. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu spłacono już dziewięć rat, w łącznej wysokości 8,0 mln PLN z całkowitej kwoty 10,5 mln PLN.

| w tys. PLN                                 | 01.07.2022<br>30.09.2022 | 01.07.2021<br>30.09.2021 | 3Q2022<br>vs. 3Q2021 |
|--|--------------------------|--------------------------|----------------------|
| <b>Koszty działalności operacyjnej</b>     | -11 162,68               | -7 425,10                | 150%                 |
| Amortyzacja                                | -958,34                  | -1 457,23                | 66%                  |
| Zużycie surowców i materiałów              | -23,97                   | -20,43                   | 117%                 |
| Usługi obce                                | -8 398,82                | -4 646,47                | 181%                 |
| Koszt świadczeń pracowniczych              | -1 733,32                | -1 276,94                | 136%                 |
| Podatki i opłaty                           | -3,03                    | -1,13                    | 268%                 |
| Pozostałe koszty                           | -45,20                   | -22,90                   | 197%                 |
| Zysk (-strata) Ze Sprzedaży                | 2 712,68                 | -409,88                  |                      |
| Pozostałe przychody operacyjne             | 357,82                   | 344,03                   | 104%                 |
| Pozostałe koszty operacyjne                | -27,40                   | 2,75                     |                      |
| <b>Zysk (-strata) Na Dz. Op.</b>           | 3 043,10                 | -63,10                   |                      |
| Przychody finansowe                        | -19,32                   | 0,00                     |                      |
| Koszty finansowe                           | -184,90                  | -24,10                   | 767%                 |
| <b>Zysk (-strata) przed opodatkowaniem</b> | 2 838,88                 | -87,20                   |                      |

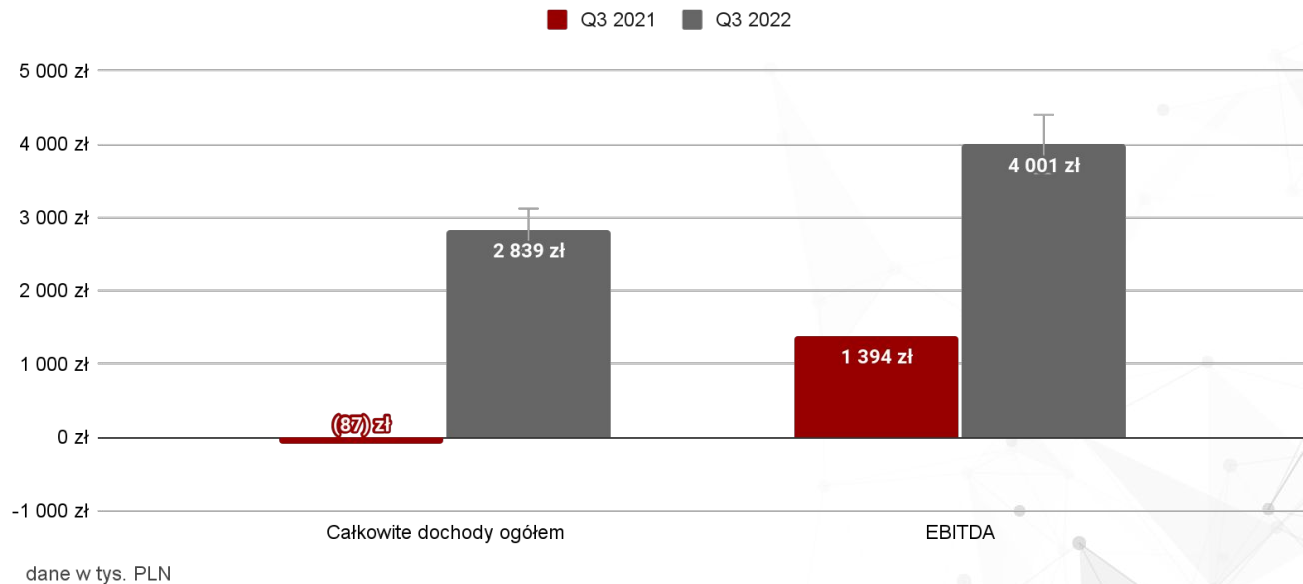
# KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (8,4 mln PLN) stanowiły w III kwartale 2022 roku **75% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym największy to udział kosztów płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 5,1 mln PLN.

Zwiększenie środków przeznaczonych na UA o 2,9 m PLN, w stosunku do III kwartału 2021 związane było z przyjętą strategią Spółki w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników. Środki kierowane były do projektów, po wykonaniu dostępnych analiz.



# CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM I EBITDA



# SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

## AKTYWA

| w tys. PLN      | STAN NA<br>30.09.2022 | STAN NA<br>31.12.2021 | STAN NA<br>30.09.2021 | 09.2022<br>vs. 12.2021 |
|-----------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| Aktywa Trwałe   | 13 604,29             | 15 878,00             | 29 323,01             | 86%                    |
| Aktywa Obrotowe | 12 436,33             | 7 688,89              | 7 003,55              | 162%                   |
| Aktywa Razem    | 26 040,62             | 23 566,89             | 36 326,56             | 110%                   |

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano spadek o 14% (2,3 mln PLN). Na zmianę miało wpływ umorzenie oraz sprzedaż wartości niematerialnej technologii Bidlogic.

Wartość Aktywów obrotowych wzrosła o 62% (4,7 mln PLN).

W związku ze **sprzedażą we wrześniu technologii Bidlogic i płatnością pierwszej transzy umownej** stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zwiększeniu o 104% w stosunku do stanu na 31 grudnia 2021 r. (o 3,2 mln PLN). Stan środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki dnia 30 września 2022 wynosił 6,2 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zwiększyły się o 47% (1,4 mln PLN).

Wskazane wyżej czynniki wpłynęły bezpośrednio na zwiększenie wartości Aktywów Spółki o 10% (o 2,5 mln PLN).

# SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

## PASYWA

| w tys. PLN                                 | STAN NA<br>30.09.2022 | STAN NA<br>31.12.2021 | STAN NA<br>30.09.2021 | 09.2022<br>vs. 12.2021 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| Kapitał (Fundusz)<br>Własny                | 9 533,91              | 6 623,33              | 19 627,60             | 144%                   |
| Zobowiązania<br>Długoterminowe             | 4 203,35              | 7 635,04              | 9 002,99              | 55%                    |
| Zobowiązania<br>Krótkoterminowe            | 12 303,36             | 9 308,52              | 7 695,97              | 132%                   |
| Kapitał Własny I<br>Zobowiązania<br>Razem: | 26 040,62             | 23 566,89             | 36 326,56             | 110%                   |

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 nie posiadała na dzień 30 września 2022 r. zadłużenia kredytowego.

Na dzień 30 września 2022 r. łączna wartość wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 mln PLN) wynosiła 3,4 mln PLN. Spółka **dokonała do końca III kwartału 2022 spłaty szóstej, siódmej i ósmej raty układowej w wysokości 2,7 mln PLN**. Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 7 i 11 kwartalnego Sprawozdania Finansowego.

W związku ze spłatą rat obligacyjnych, zobowiązania długoterminowe spadły o 45%. Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły o 32%, ponieważ o 76% 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 kwartalnych rat 3,4 m PLN przypadających do spłaty do września 2023 roku. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do spłaty pozostały tylko trzy raty ogółem 2,5 m PLN.

# 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 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](mailto:ir@vividgames.com)**  
Adres WWW: **[www.vividgames.com](http://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

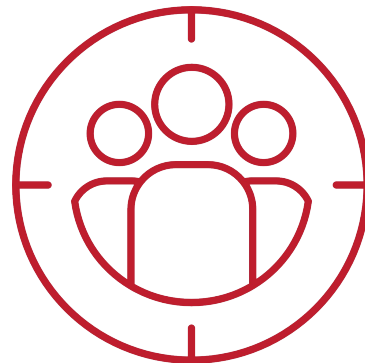
**Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu**  
Kadencja: 23.06.2021 r. - 22.06.2026 r.

**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.

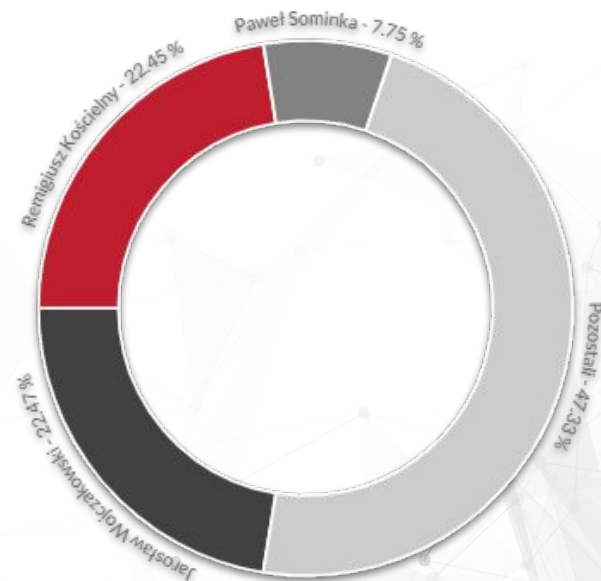
**Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu**  
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.



# AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

| AKCJONARIUSZ          | LICZBA AKCJI I GŁOSÓW* | % AKCJI I GŁOSÓW* |
|-----------------------|------------------------|-------------------|
| Jarosław 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%            |
|                       | <b>32 285 770</b>      | <b>100,00%</b>    |

\*Na dzień 23.11.2022



# AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

| Imię i nazwisko       | Funkcja w Organie                  | 01.01.2022 | 30.09.2022 | 23.11.2022 |
|-----------------------|------------------------------------|------------|------------|------------|
| 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.

## 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.

## INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI DZIAŁALNOŚCI

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

## ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W SPÓŁCE W Q3 2022 ROKU

Na dzień 30 września 2022 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowało 91 osób, z czego 1 pracownik przebywał na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 30 września 2022 roku to 46 osób.

## WPŁYW COVID-19 NA DZIAŁALNOŚĆ GRUPY W 2022 ROKU

Ze względu na nietypową sytuację ogólnoswiatową 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 nieznany, a tym samym niemożliwy 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.

# 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). Obecnie wniosek podlega rozpatrzeniu przez sąd. Spółka zakłada zakończenie postępowania w II kwartale 2022. Po rozpatrzeniu przez sądu wniosku o udzielenie zabezpieczenia, Spółka wniesie powództwo o zapłatę ww. kwoty. 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 umiarkowane prawdopodobieństwo, że wierzyciel skieruje sprawę na drogę sądową. W ocenie Spółki roszczenie SG Mobile jest w całości nieuzasadnione.

W związku z zawartym 9 listopada 2022 porozumieniem z SG Mobile, o którym Spółka informowała raportem bieżącym nr 29/2022 z 9 listopada 2022, dochodzenie powyższych roszczeń zostało zawieszono do czasu osiągnięcia ostatecznego porozumienia między Spółką a SG Mobile. Postępowania sądowe wszczęte przed powyższą datą będą podlegały zawieszeniu.

# 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 biur w Bydgoszczy i Warszawie. 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.

# INFORMACJE FINANSOWE





## ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

## INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH

W dniu 22 kwietnia 2021 r. zawarto umowę o elastyczny kredyt odnawialny z mBank S.A, Oddział Korporacyjny Bydgoszcz. Wysokość kredytu udzielonego Spółce wynosi 4.000.000,00 (cztery miliony 00/100) PLN. Jednostka dominująca może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększa 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 2022 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCJACH POZABILANSOWYCH

W 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 w 2022 roku spłaty czterech (w tym 2 przedterminowo) rat układowych. Łącznie Spółka spłaciła już 9 z przewidzianych 12 rat.

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 kwartalnym 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 31/2022 narastająco za pierwsze dziesięć miesięcy 2022 roku Emitent spodziewa się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 33,23 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie 1,96 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 5,51 mln PLN,
- wynik netto na poziomie 1,98 mln PLN.



# OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zgodnie z wymogami rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd Spółki dominującej oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy, niniejsze śródroczne skrócone sprawozdanie finansowe i dane porównywalne i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi Vivid Games zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy.

## ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejszy raport za okres od 1 stycznia do 30 września 2022 roku został podpisany i zatwierdzony przez Zarząd Vivid Games S.A. do publikacji w dniu 24 listopada 2022 r.

Bydgoszcz, 23 listopada 2022 r.

Jarosław Wojczakowski  
Prezes Zarządu

Piotr Gamracy  
Członek Zarządu



**VIVID GAMES**

**VIVID GAMES - HEADQUARTERS**

Oginskiego 2  
85092 Bydgoszcz  
POLAND

[www.vividgames.com](http://www.vividgames.com)