

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

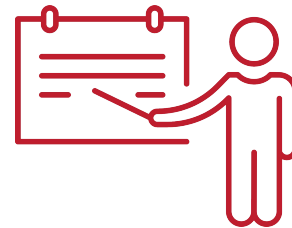
ROK 2023

Vivid Games S.A.
Bydgoszcz, 23. kwietnia 2024 r.



SPIS TREŚCI

- List Prezesa Zarządu
- Model biznesowy i strategia Spółki
- Czynniki rozwoju
- Wybrane dane finansowe w PLN i EUR
- Podsumowanie operacyjne 2023
- Omówienie głównych danych finansowych
- Spółka Vivid Games S.A.
- Pozostałe informacje
- Czynniki ryzyka
- Oświadczenie zarządu dotyczące informacji w sprawozdaniu



LIST PREZESA ZARZĄDU

“

Szanowni Akcjonariusze,

Przedstawiam Państwu Raport Roczny za rok 2023, który był dla nas okresem intensywnej pracy, wyzwań, ale także niemałych osiągnięć. Dziękujemy za Państwa nieustanne zainteresowanie oraz za wsparcie.

Jednym ze znaczących zdarzeń w 2023 roku była spłata obligacji serii A, która była dla Spółki symbolicznym zakończeniem pewnego etapu. Kolejnym, milowym krokiem w stronę przyszłości jest stworzenie prototypu Real Boxing 3, który trafi do technicznego soft-launch. Jestem przekonany, że jest to gra, która fundamentalnie zmieni sytuację Spółki oraz pozwoli jej dołączyć do grona najlepszych. Zgodnie ze realizowaną strategią nawiązaliśmy też istotne partnerstwa biznesowe, które są wsparciem dalszego rozwoju.

Patrząc w przyszłość, nie możemy ignorować wyzwań, które czekają na nas w roku 2024. Dostrzegając niekorzystną koniunkturę na rynku gier, spowodowaną m.in. zmieniającymi się regulacjami czy preferencjami graczy musimy zachować elastyczność i gotowość do zmian. Dodatkowo, negatywny sentyment rynku finansowego do naszej branży może stanowić źródło wyzwań, którym będziemy musieli sprostać.

Mimo tych trudności, nasze główne priorytety na rok 2024 pozostają niezmiennie: wzmocnienie stabilności finansowej Spółki, intensywny rozwój Real Boxing 3 i dalszy rozwój sieci partnerstw strategicznych.

Jeszcze raz dziękuję Państwu za wsparcie i zaufanie i zachęcam do zapoznania się z raportem.

Z poważaniem
Piotr Gamracy



MODEL BIZNESOWY I STRATEGIA NA LATA 2023 - 2027

Strategiczne kierunki rozwoju spółki

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

1. Rozwijanie kompetencji deweloperskich

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

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

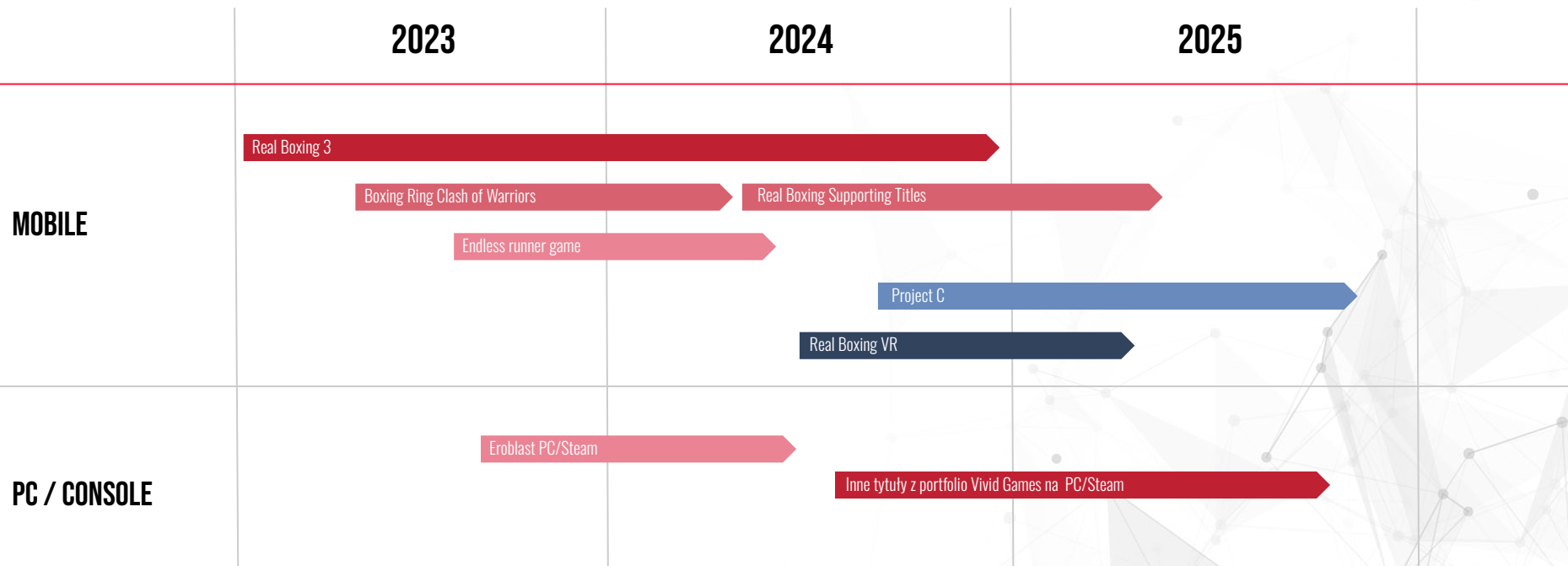
2. Tworzenie gier mobilnych

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

3. Rozwój firmy poprzez strategiczne partnerstwa

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

ROADMAPA STRATEGII



CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

Najważniejsze aspekty wpływające na potencjał wyników

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

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

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

SPECYFIKA PODEJŚCIA GAAS

Game As a Service

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).



WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

| | 31.12.2023 W TYS PLN | 31.12.2022 W TYS PLN | 31.12.2023 W TYS EUR | 31.12.2022 W TYS EUR |
|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Aktywa trwałe | 10 601,08 | 12 783,18 | 2 438,15 | 2 725,68 |
| Aktywa obrotowe | 3 306,20 | 6 562,88 | 760,40 | 1 399,36 |
| Aktywa razem | 13 907,28 | 19 346,06 | 3 198,55 | 4 125,05 |
| Kapitał własny | 4 804,24 | 7 313,80 | 1 104,93 | 1 559,48 |
| Kapitał podstawowy | 3 228,58 | 3 228,58 | 742,54 | 688,41 |
| Zobowiązania długoterminowe w tym: | 1 631,12 | 3 903,67 | 375,14 | 832,36 |
| Kredyty i pożyczki | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Dłużne papiery wartościowe | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Zobowiązania krótkoterminowe w tym: | 7 471,92 | 8 128,59 | 1 718,47 | 1 733,21 |
| Kredyty i pożyczki | 2 650,00 | 0,00 | 609,48 | 0,00 |
| Dłużne papiery wartościowe | 0,00 | 2 505,51 | 0,00 | 534,24 |

| | 31.12.2023 W TYS PLN | 31.12.2022 W TYS PLN | 31.12.2023 W TYS EUR | 31.12.2022 W TYS EUR |
|---------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym: | 24 882,92 | 38 295,24 | 5 494,86 | 8 168,26 |
| Przychody ze sprzedaży | 20 973,63 | 37 378,68 | 4 631,58 | 7 972,76 |
| Koszt wytworzenia na własne potrzeby | 3 909,29 | 916,56 | 863,28 | 195,50 |
| Koszty działalności operacyjnej | -26 020,45 | -38 325,78 | -5 746,06 | -8 174,77 |
| Zysk (-strata) na sprzedaży | -1 137,53 | -30,54 | -251,20 | -6,51 |
| Zysk (-strata) na działalności operacyjnej | -2 173,41 | 1 112,70 | -479,95 | 237,34 |
| Całkowite dochody ogółem | -2 521,19 | 690,47 | -556,75 | 147,28 |
| EBITDA | 1 224,06 | 4 985,31 | 270,31 | 1 063,35 |

| | 01.01.2023 31.12.2023 W TYS PLN | 01.01.2022 31.12.2022 W TYS PLN | 01.01.2023 31.12.2023 W TYS EUR | 01.01.2022 31.12.2022 W TYS EUR |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej | 3 042,95 | -890,62 | 671,97 | -189,97 |
| Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | -3 930,93 | 3 560,55 | -868,06 | 759,45 |
| Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej | -117,33 | -4 035,35 | -25,91 | -860,73 |
| Stan środków pieniężnych na koniec okresu | 682,10 | 1 687,41 | 150,63 | 359,92 |

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

1. Dla pozycji sprawozdania z sytuacji finansowej – kurs NBP z dnia:
31 grudnia 2023 roku – 1 EUR = 4,3480 PLN
31 grudnia 2022 roku – 1 EUR = 4,6899 PLN
2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów
Kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego roku.
2023 roku 1 EUR = 4,5284 PLN
2022 roku 1 EUR = 4,6883 PLN

PODSUMOWANIE OPERACYJNE 2023



MARKA REAL BOXING

“ **Real Boxing 2 pozostaje kluczowym tytułem w portfolio Vivid Games i będzie nie tylko wspierany, ale również intensywnie rozwijany do czasu premiery kolejnej części bokserskiej sagi i później.**

Seria Real Boxing to najsilniejsza, flagowa marka Vivid Games. Do końca marca 2024 gry marki zostały pobrane łącznie 130 mln razy.

W 2023 roku zespół projektowy skupił się na działaniach typu live-ops oraz rozwoju i unowocześnieniu gameplayu. Konieczne były także aktualizacje techniczne dostosowujące zarówno wersję iOS jak i Android do nowych wymagań platform dystrybucyjnych czy reklamowych. Zrealizowano też szereg A/B testów, które pozwoliły zidentyfikować i rozwinąć w grze kluczowe dla poprawy monetyzacji nie reklamowej obszary.

Kluczowym wyzwaniem, była optymalizacja działań z zakresu płatnego pozyskiwania użytkowników. Już w ostatnich miesiącach 2022 branża zaczęła odczuwać pogorszenie koniunktury na płaszczyźnie UA, które pogłębia się wraz z rozwojem kolejnych regulacji dotyczących m.in. prywatności użytkowników.

Dzięki konsekwentnie prowadzonym działaniom marketingowym, skorelowanym z kluczowymi zdarzeniami jak Super Bowl, Halloween czy St. Patrick's Day, Real Boxing 2 otrzymał kilkakrotnie w ciągu 2023 roku wyróżnienia w kanałach dystrybucyjnych. Pogłębiono też zaangażowania społeczności graczy, dzięki działaniom podejmowanym na platformie Discord.

Real Boxing 2 pozostaje kluczowym tytułem w portfolio Vivid Games i będzie nie tylko wspierany, ale również intensywnie rozwijany do czasu premiery kolejnej części bokserskiej sagi i później.

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

9,8 MLN
Pobrania

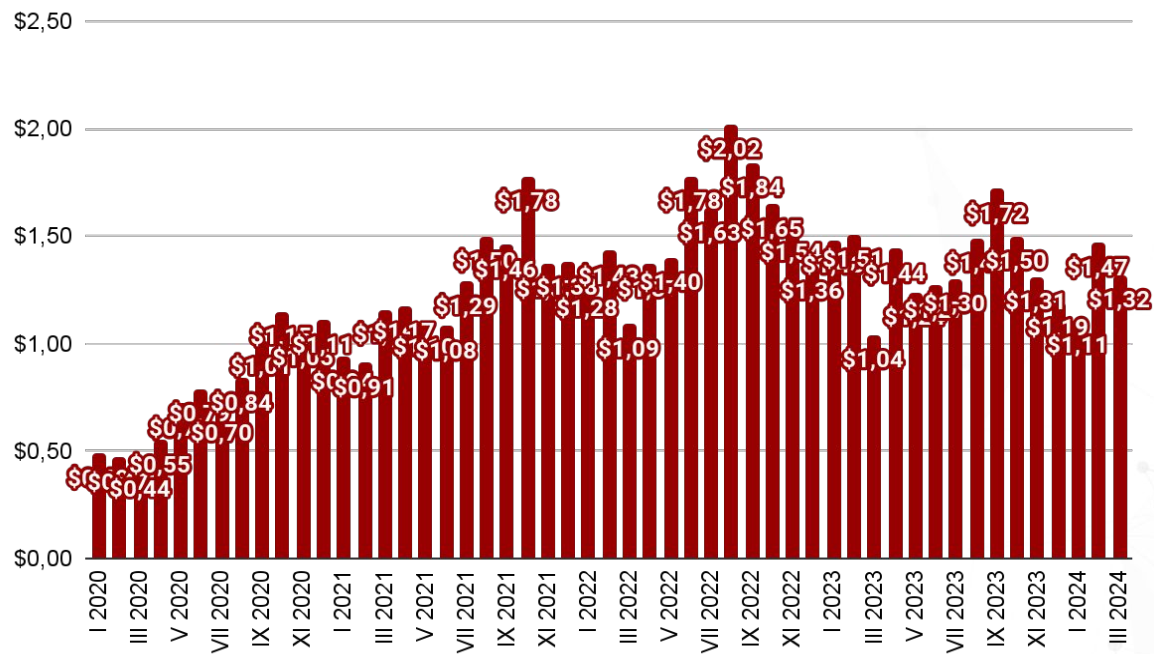
5,31 PLN*
ARPU
(kluczowe rynki)

5,34 MLN PLN
Wydatki na UA

DANE ZA 2023

*wartości w PLN w sprawozdaniu
wg kursu USD z 29.12.2023
1 USD = 3,9350 PLN

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



REAL
BOXING™ 2

9,8 MLN

Pobrania

5,31 PLN*

ARPU

(kluczowe rynki)

5,34 MLN PLN

Wydatki na UA

DANE ZA 2023

KNIGHTS FIGHT 2: NEW BLOOD

“ W ciągu 2023 roku tytuł otrzymał niezbędne aktualizacje oraz rozpoczęto zakrojone na niewielką skalę działania z zakresu płatnego pozyskiwania użytkowników.

Knights Fight 2 to symulator średniowiecznych walk charakteryzujący się wysoką jakością grafiką i animacją 3D, jak również szerokimi możliwościami personalizacji budynków i ryzsztunku. Tytuł trafił do portfolio Spółki w ramach zawartej w marcu 2020 roku umowy wydawniczej. Gra należy do segmentu mid-core. W związku z rozwiązaniem przez producenta tytułu umowy wydawniczej w grudniu 2021, gra nie była dystrybuowana w 2022 roku. 9 listopada 2022 roku, w konsekwencji prowadzonych negocjacji, Zarząd zawarł z producentem tytułu, umowę dotyczącą wznowienia dystrybucji Knight Fights 2 na platformach iOS i Android. Gra wróciła na konta dystrybucyjne Vivid Games pod nazwą Knight Fights 2: New Blood, w ostatnich dniach grudnia 2022 roku i od tego momentu sukcesywnie zwiększa grono odbiorców.

W ciągu 2023 roku tytuł otrzymał niezbędne aktualizacje oraz rozpoczęto zakrojone na niewielką skalę działania z zakresu płatnego pozyskiwania użytkowników. W związku z problemami w komunikacji z deweloperem nie mogły zostać przeprowadzone dalej idące aktualizacje. Z początkiem 2024 roku udało się jednak przeprowadzić aktualizację SDK reklamowych oraz naprawić najczęściej zgłaszane zarówno przez zespół po stronie Vivid Games jak i użytkowników błędy. Rozpoczęto działania z zakresu ASO, które przynoszą wymierne rezultaty.

Spółka będzie nadal rozwijać tytuł w 2024 roku.

Knights Fight 2: New Blood: <https://shorturl.at/ipt48>



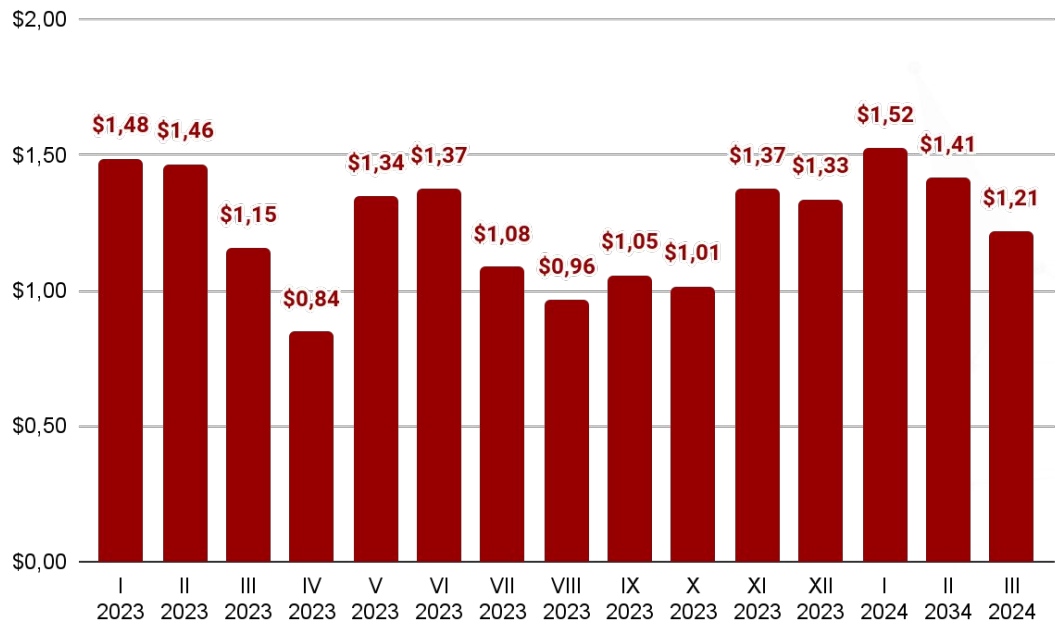
1,76 MLN
Pobrania

4,73 PLN*
ARPU
(kluczowe rynki)

0,47 MLN PLN
Wydatki na UA

DANE ZA 2023

KNIGHTS FIGHT 2 - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



1,76 MLN

Pobrania

4,73 PLN*

ARPU

(kluczowe rynki)

0,47 MLN PLN

Wydatki na UA

DANE ZA 2023

EROBLAST

“ W 2023 roku zespół projektowy rozbudował grę oraz pracował nad pogłębianiem zaangażowania użytkowników. Tytuł borykał się jednak z pogarszającą się rentownością.

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

W 2023 roku zespół projektowy rozbudował grę oraz pracował nad pogłębianiem zaangażowania użytkowników. Tytuł borykał się jednak z pogarszającą się rentownością, która malała z miesiąca na miesiąc. Przyczyną tego stanu były czynniki zewnętrzne, związanych z polityką kanałów sprzedaży oraz sytuacją na rynku płatnego pozyskiwania użytkowników (UA).

W związku z tym Zarząd postanowił zmniejszyć zespół projektowy i jego część przesunąć do pracy nad nowymi tytułami, w tym tworzonym w ramach zawartej dnia 5 października 2023 umowy ze Spółką z branży FMCG. Spółka aktualizuje grę w niezbędnym zakresie i dba o jej dostosowanie do wymagań platform dystrybucyjnych, jednak nie są obecnie planowane aktualizacje rozwijające tytuł.

W lutym 2023 roku Spółka zawarła umowę dotyczącą portingu i wydania gry Eroblast na japońskiej konsoli Nintendo Switch. Port trafił do dystrybucji w lipcu 2023 i spotkał się z pozytywnym odbiorem ze strony użytkowników.

We wrześniu 2023 Spółka zawarła kolejną umowę z QubicGames S.A., dotyczącą przygotowania portu gry dedykowanego komputerom PC. Eroblast powinien trafić do dystrybucji na platformie Steam, w II kwartale 2024 roku.

Eroblast:

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



eroblast

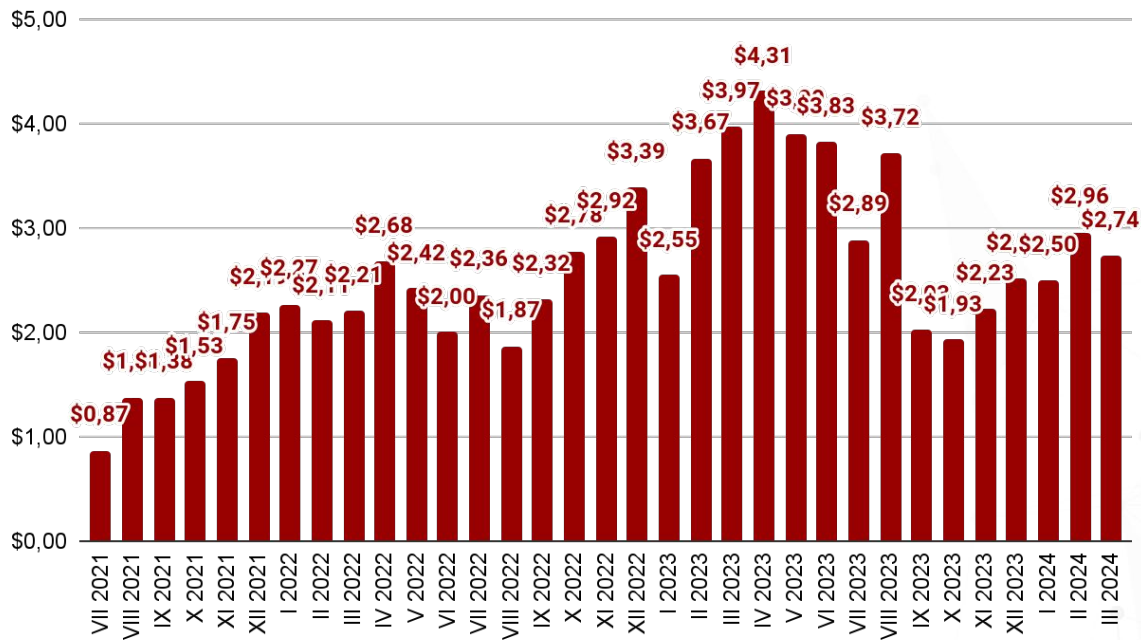
0,8 MLN
Pobrania

12,31 PLN*
ARPU
(kluczowe rynki)

2,14 MLN PLN
Wydatki na UA

DANE ZA 2023

EROBLAST - ARPU (ŚREDNI PRZYCHÓD Z GRACZA) W USA



eroblast

0,8 MLN

Pobrania

12,31 PLN*

ARPU

(kluczowe rynki)

2,14 MLN PLN

Wydatki na UA

DANE ZA 2023

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 marca 2024 zostały pobrane łącznie przez **blisko 50 mln** użytkowników z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i metryki użytkowe. Spółka przeprowadza wymagane aktualizacje techniczne. W ostatnich miesiącach tytuł przechodził także przez serię testów marketingowych, w tym testów z zakresu ASO, które przynoszą wymierne rezultaty w zakresie wzrostu liczby użytkowników organicznych. W planach są testy z zakresu UA i podniesienie efektywności monetyzacyjnej Gravity Rider Zero.

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

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



G R A V I T Y
R I D E R



8,0 MLN
Pobrania

DANE ZA 2023

REAL BOXING 3

Real Boxing 3 to kolejna z gier stanowiąca rozwinięcie flagowej marki studia. Najnowsza odsłona bokserkiego hitu jest tworzona w silniku Unity i zaofertuje graczom rozgrywkę zarówno w formie walki offline (walka ze sztuczną inteligencją) jak i z realnym przeciwnikiem poprzez multiplayer.

Zespół deweloperski wewnątrz Spółki, zaprojektował w 2023 roku styl wizualny nowej gry, stworzył kluczowe elementy rozgrywki i przygotował najważniejsze funkcjonalności. Grywalny prototyp posiada też tryb multiplayer, co stanowiło jedno z kluczowych wyzwań produkcyjnych ostatnich miesięcy. Kluczowe dla kierunku dalszego rozwoju gry będą wyniki technicznego soft-launch, do którego gra jest przygotowywana. Celem zespołu na rok 2024 jest przygotowanie gry do globalnej premiery na platformach iOS i Android.

Zarząd kontynuuje rozmowy z potencjalnymi partnerami, którzy mogą mieć wpływ na rozwój i ostateczny kształt projektu.

The logo for Real Boxing 3 features the words "REAL BOXING" in a bold, black, sans-serif font. The number "3" is rendered in a large, stylized red font with a white outline, positioned behind the word "BOXING". The entire logo is centered within a white circular background.

EASY BOXING/BOXING RING - CLASH OF WARRIORS

W dniu 5 lipca 2023 r. Spółka zawarła z BoomBit S.A. umowę, na stworzenie bokserskiej gry mobilnej, która zostanie wydana na platformach iOS i Android przez BoomBit. Gra jest dedykowana odbiorcom segmentu casual. BoomBit pokrywa koszty produkcji tytułu, odpowiada także za dystrybucję i promocję gry. Zawarcie umowy stanowiło dla Spółki istotny krok w realizacji strategii rozwoju, w zakresie nawiązywania partnerstw strategicznych oraz tworzenia nowych gier mobilnych.

W konsekwencji testów marketingowych, w III kwartale 2023 wybrano nową nazwę - Boxing Ring - Clash of Warriors.

Wszystkie prace po stronie Vivid Games zostały zrealizowane zgodnie z umową. Tytuł trafił do globalnej dystrybucji na początku 2024 roku i jest aktualizowany przez BoomBit.



INNE WAŻNE WYDARZENIA

Zmiany w organach spółki

W dniu 9 stycznia 2023, ówczesny Prezes Zarządu Jarosław Wojczakowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji w zarządzie ze skutkiem na dzień 28 lutego 2023. Jako powód rezygnacji Pan Jarosław Wojczakowski podał chęć rozwoju zawodowego poza Spółką. W związku z ww. rezygnacją, Rada Nadzorcza Spółki powołała w dniu 21 lutego 2023, Pana Piotra Gamracego, dotychczasowego Członka Zarządu, na stanowisko Prezesa Zarządu ze skutkiem na dzień 1 marca 2023.

W dniu 7 czerwca 2023 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie powołania Pana Marcina Duszyńskiego do składu Rady Nadzorczej Spółki na kolejną, pięcioletnią kadencję rozpoczynającą się z dniem 7 czerwca 2023 r.

W dniu 29 września 2023 Przewodniczący Rady Nadzorczej Emitenta Remigiusz Kościelny złożył rezygnację z pełnienia ww. funkcji i członkostwa w Radzie Nadzorczej ze skutkiem natychmiastowym. W związku z tym, Rada Nadzorcza w dniu 13 października 2023, w drodze kooptacji powołała panią Elżbietę Häuser-Schöneich na członkinię Rady Nadzorczej. Zgodnie z § 12 ust. 4 Statutu Spółki, Pani Elżbieta Häuser-Schöneich będzie sprawowała czynności członkini Rady Nadzorczej do czasu dokonania wyboru członkini/członka Rady Nadzorczej przez najbliższe Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki. Rada Nadzorcza powołała Panią Elżbietę Häuser-Schöneich także na członkinię Komitetu Audytu w miejsce Pana Remigiusza Kościelnego. 2 kwietnia 2024 Pani Häuser-Schöneich złożyła rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej z dniem 30 kwietnia 2024.

Zawarcie umowy na produkcję i dystrybucję gry endless runner z właścicielem marki FMCG.

W dniu 5 października 2023 r. Spółka zawarła umowę z polską spółką z branży FMCG, której przedmiotem jest produkcja i dystrybucja przez Spółkę gry free-to-play typu endless runner, wykorzystującej IP związane z produktami Właściciela marki. Na mocy umowy Właściciel marki finansuje produkcję gry, płacąc Spółce wynagrodzenie w wysokości 250 tys. USD, podzielone na raty. Gra będzie dystrybuowana z kont Spółki w kanałach Apple App Store i Google Play. Przychody z dystrybucji gry będą dzielone pomiędzy Spółkę i Właściciela marki. Rozpoczęcie dystrybucji gry planowane jest w kolejnych miesiącach 2024.

Umowa o dofinansowanie realizacji projektu w ramach Szybkiej ścieżki

Spółka zawarła z NCBiR w dniu 6 lutego 2023 umowę o dofinansowanie projektu, pt. "Prototyp platformy do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, oparty o AI i Machine Learning" w ramach programu Szybka Ścieżka. Wartość projektu wynosiła 6.44 mln PLN, dofinansowanie z NCBiR powinno być wynieść 3,86 mln PLN.

W dniu 15 maja 2023 r. Spółka otrzymała informację, zgodnie z którą, pomimo zawarcia umowy, nie otrzyma dofinansowania wynikającego z umowy z uwagi na wyniki kontroli przeprowadzanej w NCBiR. Zarząd skierował do NCBiR wezwanie do zapłaty oraz wnioskował o podjęcie negocjacji. W dniu 21 sierpnia 2023 r. otrzymał jednak od NCBiR pisemne rozwiązanie ww. umowy z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

W dniu 21 grudnia 2023 r. został złożony w Sądzie Okręgowym w Bydgoszczy pozew przeciwko NCBiR, w którym Spółka żąda uznania za bezskuteczne dokonanego przez NCBiR wypowiedzenia umowy i wnosi jednocześnie o zasądzenie na jej rzecz części odszkodowania za koszty poniesione w związku z naruszeniem umowy przez NCBiR.

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. W 2023 roku Spółka spłaciła ostatnie z 12 rat układowych. W dniu 9 stycznia 2024 Spółka otrzymała Postanowienie Sądu Rejonowego w Bydgoszczy, z dnia 4 stycznia 2024 stwierdzające, że układ został wykonany w całości. Wydanie ww. postanowienia zakończyło postępowanie restrukturyzacyjne, którego przedmiotem była spłata wierzytelności wynikających z wyemitowanych w 2017 roku obligacji serii A.

OMÓWIENIE GŁÓWNYCH DANYCH FINANSOWYCH



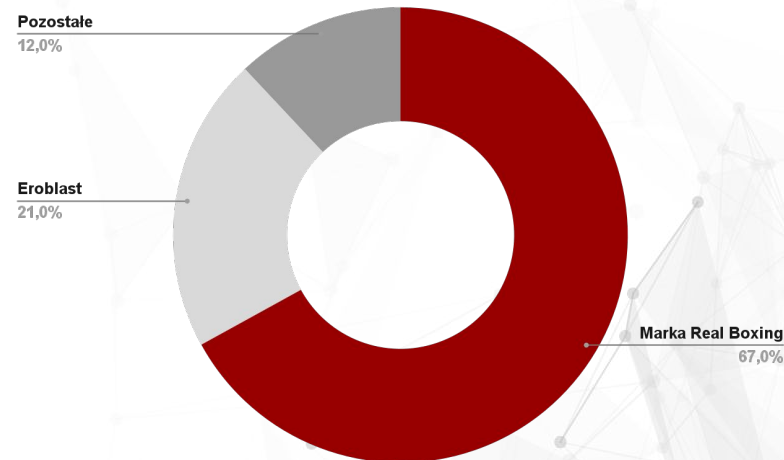
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

| w tys. PLN | 01.01.2023 31.12.2023 | 01.01.2022 31.12.2022 | 2023 vs. 2022 |
|-------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------|
| Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi | 24 882,92 | 38 295,24 | 65% |
| Przychody ze sprzedaży | 20 973,63 | 37 378,68 | 56% |
| Koszt wytworzenia na własne potrzeby | 3 909,29 | 916,56 | 427% |

Spadek wartości przychodów ze sprzedaży o 35% w stosunku do ubiegłego roku jest w głównej mierze wynikiem trudnej globalnej sytuacji na rynku gamingowym. Pomimo intensywnych prac nad rozwojem i aktualizacją posiadanego portfolio gier i nowych kampanii UA, nie udało się osiągnąć przychodów na poziomie z roku poprzedniego.

Koszty wytworzenia na własne potrzeby zwiększyły się ponad czterokrotnie. W 2023 roku Spółka rozpoczęła prace nad nowymi tytułami - głównie Real Boxing 3 oraz technologią Blast, której współfinansowanie miała zapewnić podpisana umowa z NCBiR. Dotacja nie wpłynęła jednak na rachunek, a Spółka w grudniu 2023 złożyła pozew do Sądu.

Wykres kołowy odnosi się do osiągniętych przychodów poszczególnych tytułów w 2023.



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

| Przychody | 2023 | 2022 | Udział % w 2023 | Udział % w 2022 | Kontrahent | 2023 | 2022 | 2023 udział % | 2022 udział % |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|
| Ameryka Południowa | 29,97 | 48,67 | 0,1% | 0,1% | Apple Distribution International | 5 133,32 | 6 152,24 | 24,5% | 16,5% |
| Europa | 16 498,20 | 30 478,67 | 82,4% | 80,9% | Google Commerce Limited | 4 838,59 | 6 746,50 | 23,1% | 18,0% |
| w tym Polska | 1 665,14 | 5 415,97 | 8,3% | 14,4% | Unity Technologies Finland Oy | 1 826,01 | 3 848,64 | 8,7% | 10,3% |
| Azja | 1 586,64 | 2 329,83 | 7,9% | 6,2% | Google Ireland Ltd. | 1 742,35 | 4 656,26 | 8,3% | 12,5% |
| Ameryka Północna | 1 898,38 | 4 821,94 | 9,5% | 12,8% | AppLovin Corporation | 1 580,25 | 4 159,26 | 7,5% | 11,1% |
| Razem przychody | 20 013,19 | 37 679,11 | 100,0% | 100,0% | IronSource Mobile Ltd. | 1 471,96 | 1 903,73 | 7,0% | 5,1% |
| Przychody odroczone w czasie | 960,44 | -300,43 | | | Publishers Revenue Optimization Sp.z o.o. | 843,57 | 4 197,35 | 4,0% | 11,2% |
| Razem przychody łącznie z prognozami | 20 973,63 | 37 378,68 | | | Pozostali | 3 537,57 | 7 618,43 | 16,9% | 15,3% |
| | | | | | Razem | 20 973,63 | 37 378,68 | 100% | 100% |

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

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

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 2023 roku nastąpił spadek o 12,3 mln PLN (spadek o 32%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do 2022 roku.

Na stan ten największy wpływ miały mniejsze roczne koszty w poniższych pozycjach:

- usługi obce – spadek o 10,4 mln PLN (o 38%).
- świadczenia pracownicze – spadek o 1,4 mln PLN (o 21%).

Na zmniejszenie kosztów usług obcych wpłynęły wydatki na User Acquisition (UA) - spadek o 7,4 mln PLN (52%). Koszty świadczeń pracowniczych spadły w związku podejmowanymi decyzjami o dostosowaniu struktury zatrudnienia do obecnej strategii.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Dwukrotne zwiększenie wyniku ze skutków przeprowadzonych testów na utratę wartości w grudniu 2023 roku. Technologia PHYGame nie będzie kontynuowana i jednorazowa aktywacja w pozostałych przychodach operacyjnych pozostałej w tym zakresie kwoty wyniosła ponad 1,5 mln PLN. W pozostałych kosztach operacyjnych uwzględnione zostały również konsekwencje odpisów w koszty po wykonanych testach na utratę wartości posiadanych przez Spółkę wartości niematerialnych. Zmniejszona została wartość wydanych wcześniej dwóch tytułów (gier) o 0,1 mln PLN, technologii PHYGame o 2,6 mln PLN oraz jeden projekt w toku produkcji o 6 tys. PLN. Ogółem wartość odpisana wyniosła 2,7 mln PLN.

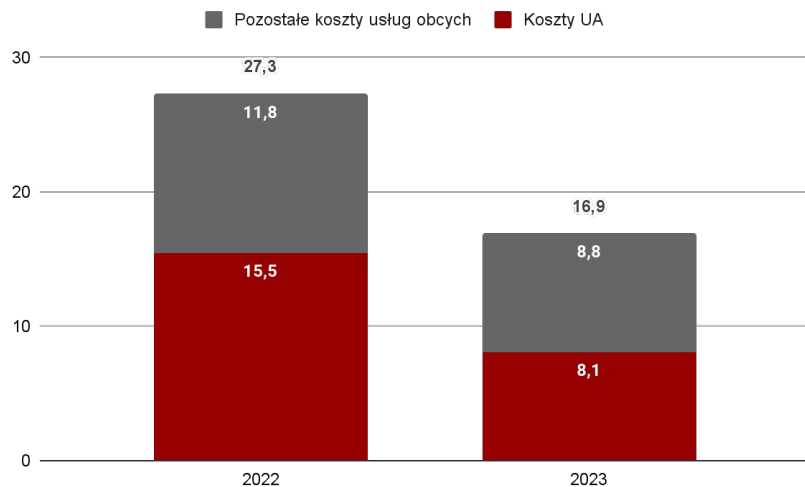
Przychody finansowe zmniejszyły się w związku ze zmniejszeniem wartości lokat wolnych środków pieniężnych w 2023 roku. Na zmniejszenie o 0,14 mln PLN kosztów finansowych, wpłynęły głównie zmniejszone zapłacone odsetki od wyemitowanych obligacji serii A - w związku ze spłatą kwartalnych rat, kapitał od którego naliczane są odsetki zmniejszał się. Formuła naliczenia odsetek to WIBOR3M plus 6 p.%. Spółka spłaciła już wszystkie raty, ogółem 10,5 mln PLN, ostatnia rata w sierpniu 2023. Odsetki od zaciągniętego kredytu elastycznego były naliczane w formułe WIBOR3M plus 2,3 p.%. Stan uruchomionego kredytu elastycznego na 31 grudnia 2023 roku wynosił 2,65 mln PLN.

| w tys. PLN | 01.01.2023 31.12.2023 | 01.01.2022 31.12.2022 | 2023 vs. 2022 |
|-------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------|
| Koszty działalności operacyjnej | -26 020,45 | -38 325,78 | 68% |
| Amortyzacja | -3 397,47 | -3 872,61 | 88% |
| Zużycie surowców i materiałów | -38,46 | -77,15 | 50% |
| Usługi obce | -16 924,30 | -27 320,85 | 62% |
| Koszt świadczeń pracowniczych | -5 492,58 | -6 922,61 | 79% |
| Podatki i opłaty | -8,71 | -6,54 | 133% |
| Pozostałe koszty | -158,93 | -126,02 | 126% |
| Zysk (-strata) ze sprzedaży | -1 137,53 | -30,54 | 3725% |
| Pozostałe przychody operacyjne | 2 914,08 | 1 404,80 | 207% |
| Pozostałe koszty operacyjne | -3 949,96 | -261,56 | 1510% |
| Zysk (-strata) Na Dz. Op. | -2 173,41 | 1 112,70 | |
| Przychody finansowe | 11,19 | 74,52 | |
| Koszty finansowe | -353,62 | -489,71 | 72% |
| Zysk(-strata) przed opodatkowaniem | -2 515,84 | 697,51 | |

KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (16,9 mln PLN) stanowiły w 2023 **65% wszystkich kosztów działalności operacyjnej**, w tym największy udział miały koszty płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 8,1 mln PLN.

Zmniejszenie w 2023 środków pieniężnych przeznaczonych na UA o 7,45 mln PLN, w stosunku do 2022 związane było ze zmianą strategii Spółki w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników. Ograniczenie środków zmusiło do bardziej wydajnego poszukiwania rozwiązań w zarządzaniu kreacjami..



Dane na wykresie w mln PLN

-38%
2023 vs. 2022

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Aktywa

| w tys. PLN | STAN NA 31.12.2023 | STAN NA 31.12.2022 | 12.2023 vs. 12.2022 |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|------------------------|
| AKTYWA TRWAŁE | 10 601,08 | 12 783,18 | 83% |
| AKTYWA OBROTOWE | 3 306,20 | 6 562,88 | 50% |
| AKTYWA RAZEM | 13 907,28 | 19 346,06 | 72% |

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano spadek o 17% (2,2 mln PLN). Na zmniejszenie miał wpływ odpis w zakresie wartości niematerialnych. Ogółem zmniejszenie wartości netto wynosiła 2,7 mln PLN. Na ogólne zmniejszenie (2,2 mln PLN) wpłynęło również zwiększenie spowodowane inwestycjami rozpoczętymi w 2023 roku były to: tytuł Real Boxing 3 oraz technologia Blast.

Wartość Aktywów obrotowych zmniejszyła się o 50% (o 3,3 mln PLN).

W związku ze spłatą kolejnych kwartalnych rat obligacji, stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zmniejszeniu o 60% w stosunku do stanu na koniec 2022 r. (o 1,0 mln PLN). Stan środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki dnia 31 grudnia 2023 wynosił 0,7 mln PLN z wykorzystaniem linii kredytowej w wysokości 2,65 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług na 31 grudnia 2023 były mniejsze o 17% (0,5 mln PLN) od stanu na dzień 31 grudnia 2022 r..

Wartość Aktywów Spółki zmniejszyła się na 31 grudnia 2023 w stosunku do 2022 o 5,4 mln PLN (spadek o 28%).

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Pasywa

| w tys. PLN | STAN NA 31.12.2023 | STAN N 31.12.2022 | 12.2023 vs. 12.2022 |
|-----------------------------------------|-----------------------|----------------------|------------------------|
| KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY | 4 804,24 | 7 313,80 | 66% |
| ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE | 1 631,12 | 3 903,67 | 42% |
| ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE | 7 471,92 | 8 128,59 | 92% |
| KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM: | 13 907,28 | 19 346,06 | 72% |

W 2023 roku kapitał podstawowy Spółki nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy zwiększył się do poziomu 4,1 mln PLN, w związku z podjętymi Uchwałami ZWZA. Uchwały te zatwierdziły wynik za 2022 rok oraz postanowiły o pozostawieniu zysku w Spółce i przeznaczeniu go na kapitał zapasowy Spółki.

Na dzień 31 grudnia 2023 r. łączne zobowiązanie z tytułu wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 mln PLN) wynosiła ZERO. Spółka **dokonała spłaty wszystkich dwunastu rat wynikających z zawartego układu a tym samym obligacje zostały wykupione w całości.** Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 12 i 14 Sprawozdania Finansowego.

Zobowiązania długoterminowe spadły o 52% (splacone wszystkie raty układowe) a zobowiązania krótkoterminowe spadły tylko o 8%

Spółka na dzień 31 grudnia 2023 posiadała zadłużenia kredytowe w wysokości 2,65 mln PLN.

Zmniejszyły się również bieżące zobowiązania z tytułu dostaw i usług o 18% (głównie z tytułu spadku wartości zamawianych miesięcznie usług UA).

WYBRANE INFORMACJE FINANSOWE



Rok obrotowy

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

Informacja o kredytach i pożyczkach w 2023 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 4.000.000,00 (cztery miliony 00/100) PLN. Spółka mogła wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. W dniu 21 lutego 2024, Spółka zawarła z mBank S.A., Oddział Korporacyjny Bydgoszcz nową umowę o kredyt w rachunku bieżącym, na okres 3 lat, do dnia 25 lutego 2027. Spółka może wykorzystać środki do wysokości 4 mln zł. Kredyt jest oprocentowany stawką WIBOR ON+2,3%. Przyznany kredyt zwiększa elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i będzie wykorzystywany na inwestycje w rozwój portfolio, w tym przede wszystkim Real Boxing 3. Nowa umowa zakłada spłatanie kredytu elastycznego, z którego Spółka korzystała wcześniej (na podstawie umowy, o której Spółka informowała raportem bieżącym ESPI nr 14/2021) ze środków pochodzących z nowego kredytu.

Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w 2023 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych

W 2023 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.

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 działań strategicznych nie jest zagrożona.

Vivid Games S.A. dokonała w 2023 roku całkowitej spłaty ostatnich rat układowych, wynikających z wyemitowanych z Obligacji serii A.

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

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

Zarządzanie zasobami finansowymi

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

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2023 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 3/2024 z dnia 23 stycznia 2024, narastająco za dwanaście miesięcy 2023 roku Emitent spodziewał się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 21,00 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie -0,17 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 3,4 mln PLN,
- wynik netto na poziomie -0,18 mln PLN.

W dniu 29 marca 2024 Zarząd podjął decyzję o aktualizacji wartości bilansowej wybranych projektów rozwojowych Spółki, a w związku z tym o utworzeniu rezerw na należności na dzień 31 grudnia 2023 w łącznej szacunkowej kwocie 1 176,63 tys. zł. Utrata wartości należności dotyczy gier Mobbles Cards i The Cash, których producenci znajdują się w sytuacji finansowej, uniemożliwiającej Emitentowi odzyskanie zaliczek przekazanych na rzecz realizacji ww. projektów. Jednocześnie Zarząd Spółki postanowił o dokonaniu odpisów aktualizujących na dzień 31. grudnia 2023 na łączną kwotę 2 911,55 tys. zł, wynikających z utraty wartości niektórych z projektów rozwojowych Spółki. Na kwotę odpisów w największym stopniu wpłynęła konieczność odpisania wartości projektu technologicznego PHY Game, którego realizacja została wstrzymana w związku z niekorzystnymi warunkami realizacji wdrożenia. Ostateczna wartość ww. odpisów znajduje się w Sprawozdaniu finansowym, stanowiącym część Raportu rocznego Spółki za rok 2023.





INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z czołowych polskich producentów gier mobilnych. Od 2006 roku tworzy ekscytujące gry, które rozpalają (nie tylko) sportowe emocje w milionach graczy. Flagowa seria Spółki, "Real Boxing", została pobrana ponad 130 milionów razy i jest najbardziej rozpoznawalną marką wśród gier bokserskich na świecie.

W Vivid Games wspaniałe gry są tworzone przez prawdziwych pasjonatów. Zespół ponad 60 utalentowanych programistów, projektantów i artystów nie tylko powołuje do życia kolejne tytuły, ale też stale rozwija już dostępne gry, by maksymalizować ich potencjał i przychody.

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

Nazwa (firma): **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

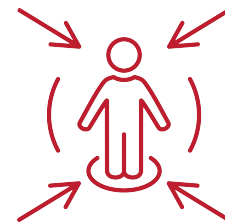
Zarząd*

Piotr Gamracy - Prezes Zarządu

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

Od 2009 roku związany z branżą gier wideo. Jako Producent i Studio Manager w Sointeractive, zbudował studio wspierające branżę gier wideo w produkcji motion capture oraz cinematics. W późniejszym okresie pełnił funkcje kierownicze w m.in. 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, Sztokholm i Kijów). Członek Rady Nadzorczej Simteract S.A. oraz mentor w startupach Swipers Games, Pocket Fun i Gateway VR Studio.

* W dniu 9. stycznia 2023 roku ówczesny Prezes Zarządu Jarosław Wojczakowski złożył rezygnację z pełnionej funkcji, ze skutkiem na dzień 28. lutego 2023.. Rada Nadzorcza Spółki powołała w dniu 21 lutego 2023, Pana Piotra Gamracego, dotychczasowego Członka Zarządu, na stanowisko Prezesa Zarządu ze skutkiem na dzień 1 marca 2023.



ORGANY SPÓŁKI

Rada nadzorcza

Damian Jasica - Przewodniczący Rady Nadzorczej*, Przewodniczący Komitetu Audytu

Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu

Kadencja: 07.06.2023 r. - 06.06.2028 r.

Elżbieta Häuser-Schöneich - Członkini Rady Nadzorczej, Członkini Komitetu Audytu**

Kadencja: 13.10.2023 r. - 30.04.2024***

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.

Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu****

Kadencja: 23.06.2021 r. - 29.09.2023 r.

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

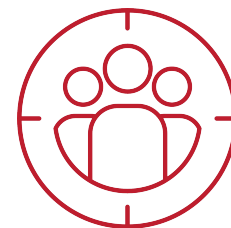
Opis sylwetek zawodowych i doświadczeń członków Rady Nadzorczej Spółki dostępny jest na stronie internetowej, pod adresem: <https://vividgames.com/ir/spolka/rada-nadzorcza>

*W dniu 17.10.2023 RN wybrała Pana Damian Jasicę na Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

**W dniu 13.10.2023 r. RN, w drodze kooptacji powołała Panią Elżbietę Häuser-Schöneich na członkinię Rady Nadzorczej, a w dniu 17.10.2023 r. wybrała ją na Członkinię Komitetu Audytu.

***W dniu 2 kwietnia 2024 Pani Häuser-Schöneich złożyła rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej z dniem 30 kwietnia 2024.

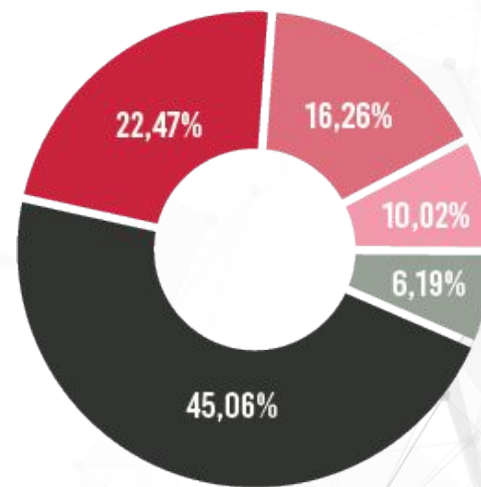
****W dniu 29 września 2023 r. Pan Remigiusz Kościelny złożył rezygnację z członkostwa i pełnienia funkcji w RN



AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

| AKCJONARIUSZ | LICZBA AKCJI I GŁOSÓW* | % AKCJI I GŁOSÓW* |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|-------------------|
|  Jarosław Wojczakowski | 7 255 212 | 22,47% |
|  Remigiusz Kościelny | 5 248 375 | 16,26% |
|  Paweł Sominka | 3 233 790 | 10,02% |
|  Aleksandra Kościelna | 2 000 000 | 6,19% |
|  Pozostali | 14 548 393 | 45,06% |
| | 32 285 770 | 100,00% |

*Na dzień 23.04.2024



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

| Imię i nazwisko | Funkcja w Organie | 01.01.2023 | 31.12.2023 | 23.04.2024 |
|---------------------------|------------------------------------|------------|------------|------------|
| Piotr Gamracy | Członek Zarządu/Prezes Zarządu*** | 2 300 | 118 556 | 118 556 |
| 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 | - | - | - |
| Elżbieta Häuser-Schöneich | Członkini Rady Nadzorczej | */ | - | - |
| Jarosław Wojczakowski | Prezes Zarządu** | 7 255 212 | */ | */ |
| Remigiusz Kościelny | Przewodniczący Rady Nadzorczej | 7 248 420 | */ | */ |

*/ we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organie

**/do 28.02.2023

***/od 01.03.2023

POZOSTAŁE INFORMACJE

Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. W konsekwencji pandemii Covid-19, Vivid Games S.A. na trwałe wprowadziła możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej dla wszystkich swoich pracowników. Od sierpnia 2022 Vivid Games dysponuje wyłącznie biurem w Bydgoszczy, dostępnym dla wszystkich pracowników i współpracowników Vivid Games.

Posiadane akcje własne

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

Informacje dotyczące sezonowości działalności

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

Audyt

W dniu 19 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki, po zapoznaniu się z rekomendacją Komitetu Audytu oraz przedstawioną ofertą, postanowiła przedłużyć umowę z dotychczasową firmą audytorską UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. na kolejne dwa lata obrotowe 2022 i 2023. Rada Nadzorcza Vivid Games S.A., w nawiązaniu do uchwały URN-008-2022 z 19 stycznia 2022, po zapoznaniu się z zawiadomieniem z 22 maja 2023 o planowanej reorganizacji wystosowanym przez UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa oraz po zapoznaniu się z opinią działu prawnego Spółki upoważniła Zarząd Spółki do złożenia oświadczenia o wyrażeniu zgody na przeniesienie praw i obowiązków wynikających z zawartej z UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa umowy na badanie sprawozdań finansowych za lata 2022 i 2023 na rzecz UHY ECA Audyt spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie. Informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/ir/spolka/niezalezny-audyt>

Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w 2023 roku

Na dzień 31 grudnia 2023 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowało 65 osób, z czego 1 pracownica przebywała na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 31 grudnia 2023 roku to 36 osób.

Sprawy sądowe

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

Źródła finansowania

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

ESG

Zarząd dokonał analizy wpływu kwestii związanych z klimatem, na działalność Spółki i uważa, że wpływ na sprawozdanie finansowe jest nieistotny. Ryzyko środowiskowe związane jest między innymi z eksploatacją wynajmowanego na potrzeby prowadzonej działalności biura, korzystaniem z serwerów i chmurowych rozwiązań IT oraz zakupami i użyciem zużytego sprzętu IT. Spółka na bieżąco analizuje ponoszone koszty związane ze zużyciem energii, wody i gospodarowania odpadami w celu wdrażania rozwiązań mających na celu ograniczenie zużycia zasobów i produkcji odpadów. Spółka przekazuje zużyty sprzęt IT do podmiotów specjalizujących się w utylizacji urządzeń weryfikując odpowiednią certyfikację takich podmiotów, z zachowaniem dbałości o środowisko.

Jednocześnie, w ramach przygotowania Spółki do raportowania ESG, Zarząd rozpoczął pogłębioną analizę wszystkich obszarów i ryzyk związanych z ESG, w efekcie czego przygotowano harmonogram, w oparciu o który Spółka przygotowuje się do kompleksowego raportowania ESG. Już teraz Spółka poza ww. wskazanymi działaniami z zakresu środowiskowego, prowadzi działania o wymiarze społecznym oraz z zakresu ładu korporacyjnego. W zakresie praw człowieka oraz utrzymania standardów pracy Spółka przygotowała m.in. tzw. Culture Guide, który kładzie nacisk na stosowanie przez wszystkich pracowników oraz przez Spółkę jako pracodawcę i zleceniodawcę, zasad poszanowania prawa do różnorodności, braku dyskryminacji ze względu na wiek, płeć, rasę, wyznanie czy też jakiegokolwiek inne kryteria. Zasady opisane w dokumencie są zgodne m.in. z dyrektywami Rady UE w sprawie równego traktowania osób bez względu na pochodzenie rasowe i w sprawie równego traktowania w zakresie zatrudnienia i pracy. Celem Spółki jest stworzenie inkluzywnego środowiska pracy, w którym każda osoba, bez względu na zajmowane stanowisko, będzie miała równe szanse wykonywania pracy w sposób wykluczający dyskryminację na jakimkolwiek podłożu. Spółka regularnie przyjmuje od wszystkich pracowników i współpracowników oświadczenia o znajomości ww. zasad, a w razie zgłoszenia otrzymanego przez któregośkolwiek pracownika czy zleceniodawcę, podejmie adekwatne działania zmierzające do wyjaśnienia sytuacji i wynagrodzenia ewentualnych szkód. Spółka opracowywała system anonimowego zgłaszania naruszeń, jeszcze przed wejściem w życie ustawy nakładającej na Spółkę prawny wymóg posiadania takiego systemu. Spółka umożliwia pracownikom angażowanie się w różnego rodzaju akcje charytatywne, jak Szlachetna Paczka, WOŚP czy Paczka dla Seniora.

W zakresie ładu korporacyjnego, Spółka realizuje zdecydowaną większość zasad DPSN 2021 dla Spółek notowanych na warszawskiej GPW (aktualny stan realizacji: <https://vividgames.com/ir/lad-korporacyjny>), podejmuje też działania na rzecz wprowadzenia w praktyce zasady różnorodności w organach. W związku z rezygnacją we wrześniu 2023 roku jednego z Członków RN, przeprowadzono rekrutację uzupełniającą, podczas której preferowane były kandydatki na Członkinię RN, w sytuacji zgłoszenia się osób o równorzędnych kompetencjach. W ten sposób do składu RN dokooptowano pierwszą Członkinię (1 z 5 Członków RN).



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 kilkogiem pracowników/współpracowników posiadających obywatelstwo rosyjskie lub ukraińskie. Nie występują więc problemy z dostępnością pracowników z rejonów objętych lub zaangażowanych w konflikt.

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

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

CZYNNIKI RYZYKA

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za rok 2023. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka w okresie sprawozdawczym były analizowane także pod kątem nietypowej sytuacji ogólnosiwiatowej związanej z trwającą na Ukrainie wojną. Działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A., zmierzały do zminimalizowania ich negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował istotnego, negatywnego wpływu ww. wskazanych czynników na funkcjonowanie Spółki oraz osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej niezany, 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.

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

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

RYZYO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

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

RYZYO WZROSTU STÓP PROCENTOWYCH

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

RYZYKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

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

Spółka uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

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

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

RYZYKO KREDYTOWE, PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH

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

RYZYKO UTRATY PŁYNNOŚCI

Spółka monitoruje realizację planów rocznych, w tym bieżącej sytuacji finansowej oraz płynności. Wskaźniki płynności utrzymywane są na kontrolowanym poziomie. Spółka korzystała z kredytu elastycznego, dającego możliwość zaciągnięcia kredytu ogółem w wysokości 4,00 mln PLN. W dniu 21 lutego 2024, Spółka zawarła z mBank S.A. Oddział Korporacyjny Bydgoszcz umowę o kredyt w rachunku bieżącym. Kredyt został udzielony na okres 3 lat, do dnia 25 lutego 2027. Spółka może wykorzystać środki do wysokości 4 mln zł. Kredyt jest oprocentowany stawką WIBOR ON+2,3%. Nowa umowa zakłada spłacenie kredytu elastycznego, z którego Spółka korzystała wcześniej (na podstawie umowy, o której Spółka informowała raportem bieżącym ESPI nr 14/2021) ze środków pochodzących z nowego kredytu. Spółka na bieżąco reguluje swoje zobowiązania. Udział zobowiązań z tytułu zaciągniętych transz kredytu elastycznego wraz z uwzględnieniem innych zobowiązań finansowych w kapitale własnym i zobowiązaniach ogółem jest weryfikowany na bieżąco. Wynosił na 31 grudnia 2023 roku 19% i odpowiednio 13% na 31 grudnia 2022 roku. Spółka zarządza ryzykiem płynności utrzymując odpowiednią wielkość kapitałów, monitorując prognozowane rzeczywiste przepływy pieniężne, dopasowując profile wymagalności aktywów i zobowiązań finansowych oraz wykorzystując przyznane finansowanie. Niezależnie od tego, w wypadku zaistnienia niekorzystnych okoliczności związanych z otoczeniem rynkowym (opisanych w niniejszym dziale jako ryzyka) skutkujących spadkiem przychodów lub wzrostem kosztów, w szczególności zaś w wypadku kumulatywnego wystąpienia wielu niekorzystnych okoliczności, Spółka może znaleźć się w sytuacji, w której jej płynność będzie zagrożona. Materializacja ryzyka utraty płynności może spowodować powstanie problemów z dalszym prowadzeniem działalności w niezmiennym sposób i utrudnieniem, lub nawet uniemożliwieniem prac nad nowymi projektami oraz kontynuacji rozwoju projektów dotychczasowych, a także utrudnieniem realizacji innych elementów strategii Spółki.

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

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

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

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

RYZYKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPIŚÓW 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 niejednorodnym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Spółkę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji. Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Spółki.

RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Spółki konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kłęgami produktów: począwszy od gier innych producentów, gier przeznaczonych na inne platformy sprzętowe, aż po inne formy rozrywki jak gry planszowe, telewizja, film, sport, muzyka, książki, oraz inne formy spędzania wolnego czasu. Poszczególne grupy docelowe mogą w dynamiczny sposób 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.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

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

RYZYKO PODLEGANIA UMÓW PRAWU OBCEMU

W ramach swojej działalności Spółka zawiera liczne umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcemu prawu, a ewentualne spory powstałe na jej podstawie podlegać mogą sądownictwu obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Spółką a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo obcego państwa lub dla którego rozpoznania sądem właściwym będzie sąd państwa obcego lub inna zagraniczna instytucja powołana do 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.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZYO ZRÓŹNICOWANEGO I NIEPRZEWDYWALNEGO 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 OPÓŹNIENIAMI W REALIZACJI PROJEKTÓW

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

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

RYZYO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH

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

Polski rynek pracy cechuje się znaczącym niedoborem wysokiej klasy specjalistów w zakresie tworzenia i wprowadzania do sprzedaży gier, w szczególności w modelu free-to-play przeznaczonych na urządzenia mobilne. Ponadto, dynamiczny rozwój branży producentów gier może skutkować zastrzeżeniem 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.

RYZYKO ZWIĄZANE Z WYMAGANĄ AKCEPTACJĄ PROJEKTU PRZEZ PRODUCENTA PLATFORMY ZAMKNIĘTEJ

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

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

RYZYKO 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.

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

Gry wytwarzane przez Spółkę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Spółka przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Spółka funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Spółki przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają 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.

RYZIKO 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.

Eventualne 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.

RYZIKO KONCENTRACJI PRZYCHODÓW NA JEDNYM ŹRÓDLE/TYTULE

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

RYZIKO NIEEFEKTYWNYCH KAMPANII POZYSKIWANIA UŻYTKOWNIKÓW

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

RYZIKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM LICENCJI WYKORZYSTANYCH W KODZIE GRY GOTOWYCH KOMPONENTÓW

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

CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE

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

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

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

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.

RYZYKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY ORAZ KWESTIONOWANIEM STOSUNKU PRAWNEGO ŁĄCZĄCEGO SPÓŁKĘ Z NIKTÓRYMI 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 obstrzeżeń 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 przestoje czy za nadgodziny itp.). Ponadto, w przypadku uznania przez organy inspekcji pracy, że pracodawca nie zawiera z osobami, które w ich ocenie powinny posiadać status pracownika, umów o pracę, lecz umowy cywilnoprawne, organy te mogą podjąć kroki zmierzające do ukarania pracodawcy. Osoby odpowiedzialne za wykonywanie czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych mogą podlegać również odpowiedzialności karnej z tego tytułu, a także z tytułu braku zapłaty zaliczek na podatek oraz składek na ubezpieczenia społeczne we właściwej wysokości.

RYZYKO ZWIĄZANE Z EUROPEJSKĄ REFORMĄ PRZEPISÓW REGULUJĄCYCH PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

W toku swojej działalności Spółka przetwarza dane osobowe użytkowników produktów Spółki, wybranych kontrahentów, współpracowników, dostawców usług oraz innych podmiotów w związku z prowadzoną działalnością. Spółka podlega obowiązkowi określonym w akcie prawnym, który zastąpił poszczególne krajowe regulacje dotyczące ochrony danych osobowych na terenie Unii Europejskiej. W związku z rozpoczęciem stosowania od dnia 25 maja 2018 r. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE. Spółka od tej daty – jako podmiot przetwarzający dane osobowe – podlega obowiązkowi określonym w RODO. W przepisach RODO rozszerzono obowiązki administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów oraz 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. Dodatkowo 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 MAR w przypadku, gdy emitent lub osoba działająca w jego imieniu lub na jego rzecz ujawnia informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, musi równocześnie – w przypadku umyślnego ujawniania informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawniania informacji – dokonać pełnego skutecznego ujawniania informacji, chyba że osoba otrzymująca informacje jest zobowiązana do zachowania ich poufności, bez względu na to, czy taki obowiązek powstał na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych, umowy spółki lub innej umowy.

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

OŚWIADCZENIE DOTYCZĄCE SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ, ZARZĄDZANIA RYZYKIEM I COMPLIANCE

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

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

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2023 i dane porównywalne za rok 2022 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za rok obrotowy 2023, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący przeglądu rocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Bydgoszcz, 23 kwietnia 2024 r.

Piotr Gamracy
Prezes Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Oginskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

www.vividgames.com