



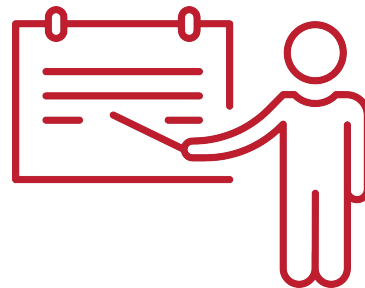
SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

I PÓŁROCZE 2021

Vivid Games S.A.
Bydgoszcz, 29. września 2021 r.

SPIS TREŚCI

- LIST PREZESA ZARZĄDU
- STRATEGIA SPÓŁKI I CZYNNIKI ROZWOJU
- PODSUMOWANIE OPERACYJNE 1H 2021
- INFORMACJE FINANSOWE
- SPÓŁKA I GRUPA KAPITAŁOWA VIVID GAMES S.A.
- POZOSTAŁE INFORMACJE
- CZYNNIKI RYZYKA
- OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU



LIST PREZESA ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Obligatariusze,

Oddajemy w Państwa ręce raport za pierwsze półrocze 2021. Osiągnięte w tym okresie przychody to niemal 10,0 mln zł. W związku z dużymi kosztami amortyzacji wykazaliśmy stratę netto na poziomie -1,8 mln zł, jednak EBITDA lepiej oddająca naszą sytuację wyniosła 1,6 mln zł.

Pierwsze półrocze było dla Spółki udane. Ustabilizowaliśmy naszą sytuację finansową, dokonaliśmy wcześniejszych spłat przewidzianych na 2021 rat układowych i przede wszystkim **podnieśliśmy efektywność monetyzacji w naszych tytułach**. Wzrost przychodów Real Boxing 2 w kilka lat po debiucie to nie przypadek, a efekt naszej pracy i sukces dobrze prowadzonego modelu free-to-play.

Sumiennie realizujemy strategię inwestycji w UA oraz rozbudowy portfolio, jednak stawiamy wyłącznie na dobrze rokujące tytuły. Takim z pewnością jest Eroblast, który zadebiutował w czerwcu, zbierając pozytywne opinie użytkowników.

Utrzymujemy **stabilny poziom posiadanych środków pieniężnych**, dodatkowe zabezpieczenie finansowe daje nam elastyczny kredyt. Jestem spokojny o przyszłość Vivid Games.

Obecnie pracujemy nad szczegółami **planu działań na rok 2022** i mam nadzieję pozytywnie Państwa zaskoczyć.

Dziękuję za zainteresowanie i zaufanie, którymi nas Państwo obdarzają i zachęcam do zapoznania się z raportem za I półrocze 2021 roku.



STRATEGIA SPÓŁKI

Grupa kapitałowa realizuje cele strategiczne określone w ogłoszonej w czerwcu 2020 roku zaktualizowanej strategii (Raport bieżący nr 30/2020). W jej ramach prowadzone są szeroko zakrojone działania wspierające i towarzyszące.

Do działań podejmowanych w ostatnich miesiącach i planowanych do realizacji w najbliższym czasie zaliczyć należy przede wszystkim:

- Efektywną produkcję i globalną dystrybucja gier mobilnych.
- Zwiększenie zasięgu gier z zastosowaniem zyskownego marketingu.
- Ciągłe zwiększanie satysfakcji i zaangażowania graczy, a w konsekwencji monetyzacji gier.
- Zwiększanie przychodów z portfolio gier poza platformami mobilnymi we współpracy z zewnętrznymi partnerami.
- Poszukiwanie i prototypowanie nowych konceptów gier.



CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

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

- działalność w sektorze gier mobilnych (wzrost 7,7% CAGR 2018-2023), który jest najszybciej rozwijającym się w całej branży gier komputerowych, którego wartość w 2023 roku prognozowana jest na 200,8 mld USD,
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego wizerunku Spółki,
- efektywny marketing w szczególności w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników,
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności Spółki,
- atrakcyjny program wydawniczy umożliwiający korzystanie z know-how, technologii i siły marketingowej, ułatwiający pozyskiwanie wartościowych produktów od zewnętrznych producentów,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację założonej strategii.

SPECYFIKA MODELU FREE-TO-PLAY

Free-to-play (F2P) to model monetyzacji, czyli sposób, w jaki gra na siebie zarabia. W największym uproszczeniu polega na tym, że grę możemy ściągnąć całkowicie za darmo. Rozgrywka sama w sobie jest również bezpłatna, jednak graczy oferuje się pewną pulę udogodnień, którą można nabyć za realne pieniądze. Są to tak zwane mikropłatności. Dodatkowo tytuły w modelu free-to-play monetyzuje się dzięki implementacji formatów reklamowych w grze.

By gra w modelu F2P zarabiała, kluczowe jest podejście do niej jak do usługi (GaaS – game as a service). Gra wymaga rozwoju i zaangażowanych użytkowników, którzy chcą w niej zostać i wydać pieniądze. Im dłużej zostaną tym prawdopodobnie więcej wydadzą.

W przeciwieństwie do rynku PC czy konsol gry mobilne F2P monetyzują się na przestrzeni lat zwiększając swoją skalę małymi krokami od wydania gry do nawet 10-15 lat osiągając swoje maksimum często po 10 latach.

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



PODSUMOWANIE OPERACYJNE 1H 2021



MARKA REAL BOXING

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca sierpnia 2021 zostały pobrane łącznie **blisko 100 mln** razy generując **90 mln PLN** przychodów, w tym 5 mln PLN w ciągu I półrocza 2021.

Pierwsze półrocze to czas istotnej modernizacji wiodącego tytułu marki - gry Real Boxing 2. Gruntownie przebudowano tryb kariery i zasady budowania doświadczenia postaci. Główne menu stało się bardziej intuicyjne, nawigacja jest prostsza. Rozpoczęto też implementację dostępnych czasowo działań z zakresu LiveOps. W planach na najbliższe miesiące jest regularne prowadzenie kolejnych. Efektem ww. zmian jest wzrost retencji długoterminowej i zaangażowania użytkowników co wpływa na monetyzację.

Zgodnie z umową zawartą z QubicGames S.A. w przygotowaniu znajduje się wersja Real Boxing 2 dedykowana konsoli Nintendo Switch, której premiera planowana jest na przełom III i IV kwartału 2021.

W planach na kolejne miesiące jest udoskonalenie samej rozgrywki poprzez rozwinięcie modelu sztucznej inteligencji. Do gry wróci także odświeżony tryb Online, o który często upominają się gracze a który symuluje grę multiplayerową pozwalając graczom grać i konkurować z duchami innych rzeczywistych przeciwników. Powyższe działania, dzięki rozwinięciu współzawodnictwa pomiędzy graczami wpłyną pozytywnie na ich zaangażowanie.

Spółka przygotowuje też analizę potencjału komercyjnego nowych conceptów opartych na meta-grze Real Boxing 2.

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



REAL BOXING™ 2

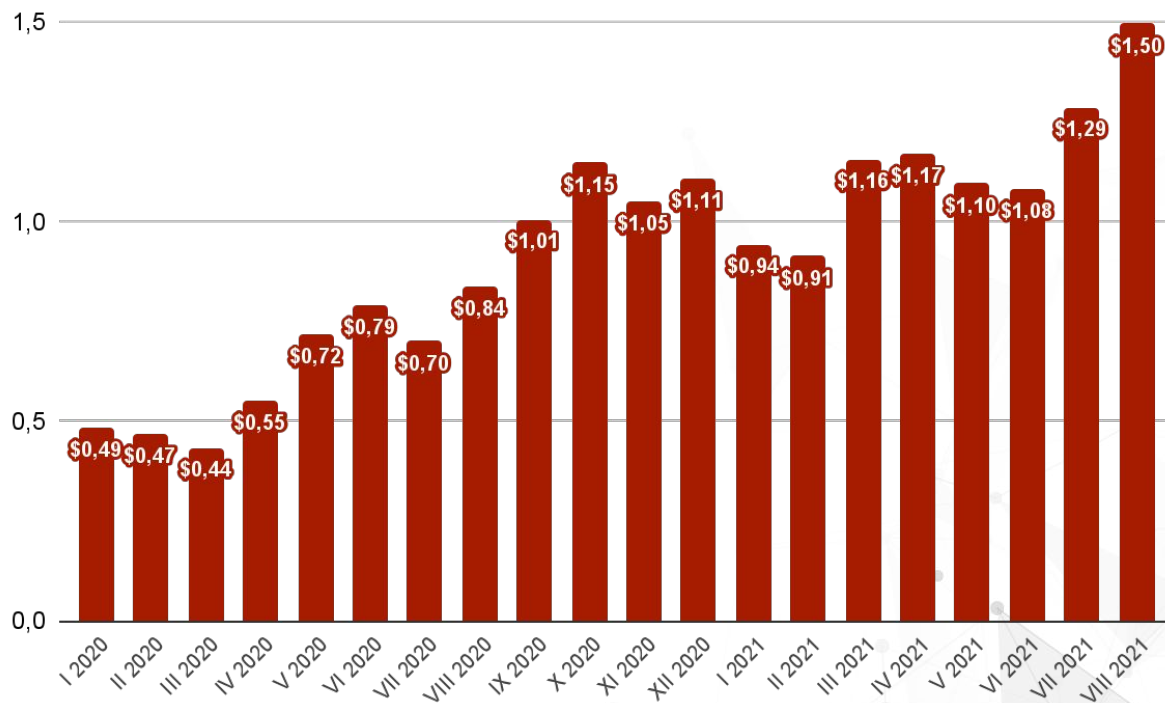
3,45 MLN
POBRANIA

3,99 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

1 232 TYS. PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA H1 2021

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



KNIGHTS FIGHT 2

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

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

Dzięki aktualizacjom przeprowadzonym w I kwartale podniesiono wskaźnik retencji krótkoterminowej. W ostatnich miesiącach zimplementowano w grze modele predykcyjne niezbędne dla wdrożenia w niej machine learning'u. Dodano także kolejny tryb rozgrywki.

W związku z problemami po stronie developera nie wszystkie aktualizacje przewidziane do wykonania w ostatnich miesiącach zostały wykonane. Obecnie ustalany jest nowy harmonogram i zakres prac. Problemy po stronie developera nie wpływają negatywnie na zaangażowanie Spółki w rozwój projektu. Dzięki kolejnym zmianom parametrów wewnątrz gry w ostatnich tygodniach **ARPU podniesiono o ponad 20% bez negatywnego wpływu na retencję.**

W planach na nadchodzące tygodnie jest wzmocnienie zaangażowania graczy i retencji długoterminowej, m.in. dzięki rozbudowaniu społeczności użytkowników z wykorzystaniem kanałów takich jak Facebook czy Discord.

Knights Fight 2: <https://www.youtube.com/watch?v=LwWLq9q0H6O>



0,96 MLN
POBRANIA

5,65 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

409 TYS. PLN
WYDATKI NA UA

DANE ZA H1 2021

EROBLAST

Eroblast (wcześniejszy tytuł: Right Swipes) to inspirowany stylem anime symulator randek należący do popularnego gatunku blast. Globalna premiera tytułu na platformach iOS i Android miała miejsce 22 czerwca. Tytuł jest współtworzony przez Vivid Games i holenderskiego developera – Gamularity, posiadającego duże doświadczenie w grach typu match-3. Od momentu premiery do końca sierpnia gra została pobrana **437 tys.** razy.

Gra spotkała się z pozytywnym odbiorem i sukcesywnie powiększa grono odbiorców oraz poprawia metryki użytkowe. Przychody z gry pochodzą aż w 70% z mikropłatności. W sierpniu tytuł otrzymał istotną aktualizację. Przeprowadzono też testy w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.

W kolejnych tygodniach tytuł będzie aktualizowany tak, by jeszcze bardziej zaangażować graczy, zwłaszcza tych pochodzących z USA gdzie gra monetyzuje się najlepiej. Dodane zostaną m.in. kolejne tryby. W planach jest także zwiększenie przychodów z monetyzacji reklamowej.

W Q4 2021 zespół projektowy rozpocznie implementację w tytule systemu eventowego, którego skuteczność pod kątem monetyzacji zweryfikowano w Real Boxing 2.



eroblast

0,2 MLN

POBRANIA

2,05 PLN

ARPU

(kluczowe rynki)

114 TYS. PLN

WYDATKI NA UA

DANE ZA VI 2021
(premera 22 VI)

MOBBLES CARDS

Mobbles Cards to mobilna gra karciana należąca do segmentu casual. Tytuł został pozyskany do portfolio w ramach programu wydawniczego w marcu 2021 od amerykańskiego studia Golden Goose Entertainment. Mechanika rozgrywki polega na kolekcjonowaniu kart, budowaniu zespołu zróżnicowanych stworków i prowadzenia taktycznych rozgrywek o nowe karty. Gra prezentuje bardzo przyjazny styl artystyczny i jest pozbawiona agresji.

Obecnie gra znajduje się na trzecim etapie fazy soft launch. W II kwartale przeprowadzono testy kluczowych funkcjonalności, tj. **synchronicznego trybu multiplayer** oraz mechanizmów monetyzacyjnych i reklamowych. Rozbudowano też warstwę analityczną. W planach na kolejne tygodnie jest rozbudowa wewnętrznego sklepu oraz bazujące na danych zmiany wizualne.

Termin globalnej premiery na platformie iOS i Android został ustalony na **24 listopada 2021 r.**



GRY SEGMENTU CASUAL

W ostatnich miesiącach zespół zajmujący się grami z segmentu casual pracował nad dwoma tytułami wykorzystującymi kreskówkową postać Om Nom'a, znanego m.in. z serii gier mobilnych Cut The Rope, Om Nom: Run czy Om Nom: Merge.

OmNom Golf to casualowa gra zręcznościowa oparta na mechanice mini golfa osadzonego w domowej rzeczywistości. Obecnie gra znajduje się w decydującej fazie analizy dotychczasowych testów. Ostateczna decyzja co do przyszłości projektu zostanie podjęta do końca października 2021.

OmNom Crafters to gra symulująca pracę na owocowej farmie. Obecnie gra znajduje się w fazie soft launch, której wyniki zadecydują o dalszej ścieżce jej rozwoju.

Stale poszukiwane i testowane są też kolejne projekty, jednak do produkcji przyjęte zostaną jedynie te spełniające określone kryteria w zakresie retencji i dochodowości.



SPACE PIONEER

Space Pioneer to gra akcji z elementami strategii osadzona w świecie Sci-Fi.

Gra jest dostępna w wersji iOS i Android m.in. w Apple App Store, Google Play, Samsung Galaxy Store, Amazon Appstore a także w alternatywnych kanałach dystrybucji oraz w wersji na Nintendo Switch.

Dzięki współpracy ze znanym wydawcą gier w wersji na PC - Plug In Digital 25 sierpnia br. gra dedykowana użytkownikom PC trafiła na Steam.

W Apple App Store dostępna jest też płatna wersja tytułu: Space Pioneer: Full Gear Edition, która oferuje poza rozgrywką w trybie solo także możliwość gry offline, brak reklam i mikropłatności oraz brak ograniczonych czasowo ofert i wyzwań.

Space Pioneer: <https://www.youtube.com/watch?v=lwSguY6j5c>



125 TYS.
POBRANIA

1,86 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2021

MARKA GRAVITY RIDER

Markę tworzą dwa pozyskane w ramach programu wydawniczego tytuły - Gravity Rider i Gravity Rider Zero stworzone przez krakowskie studio Fontes. Do końca sierpnia 2021 zostały pobrane łącznie już przez ponad **31 mln** graczy z całego świata.

Marka prezentuje stabilne przychody i satysfakcjonujące metryki użytkowe. Prowadzone obecnie aktualizacje mają charakter technologiczny. W I kwartale 2021 przygotowano wersje iOS obu gier do zmian systemowych.

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

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



5,3 MLN
POBRANIA

1,36 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2021

POZOSTAŁE TYTUŁY



440 TYS.
POBRANIA

0,95 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2021



83 TYS.
POBRANIA

0,83 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2021



11 TYS.
POBRANIA

0,45 PLN
ARPU
(kluczowe rynki)

DANE ZA H1 2021



BIDLOGIC

BidLogic to komercyjna nazwa świadczonej przez wydziałony w ramach Vivid Games S.A. zespół specjalistów usługi mediacji reklamowej, która wdrażana jest w grach z portfolio Vivid Games oraz oferowana na rynku developerów gier i aplikacji mobilnych. Jest to pierwsza tego rodzaju usługa na rynku i z każdym miesiącem udowadnia jak wiele może zdziałać.

Do automatyzacji zarządzania stawkami reklamowymi wykorzystywany jest głównie system mediacyjny ironSource. Usługa jest obecnie rozszerzana o jedną z najbardziej popularnych platform mediacyjnych dla aplikacji mobilnych na świecie – Applovin Max. Uruchomienie Applovin w usłudze BidLogic zaplanowano na październik 2021.

Z oferty BidLogic korzysta już kilkunastu partnerów, a optymalizacji podlega około 60 aplikacji. W maju 2021 zawarto kolejną umowę partnerską ze spółką Applife Ltd. z siedzibą na Cyprze – wydawcą takich tytułów jak Pray Day czy Butchero. Ponadto wśród klientów BidLogic znajdują się m.in. Nekki, Mobadu czy Efez Games.

Usługa BidLogic jest wykorzystywana także w grach z portfolio Spółki, co wymiennie podnosi przychody z monetyzacji reklamowej.

REALIZACJA DZIAŁAŃ Z ZAKRESU MACHINE LEARNINGU

Uczenie maszynowe (ML) wspiera zarządzanie przychodami i wydatkami związanymi bezpośrednio z grami spółki na kilku płaszczyznach. Z jednej strony pogłębienie wiedzy o zachowaniach graczy pozwala szybko i adekwatnie do danych kreować i dopasowywać oferty w grach. Z drugiej strony umożliwia też skuteczny monitoring i ocenę efektywności kampanii płatnego pozyskiwania użytkowników kierując zasoby do tych najbardziej opłacalnych.

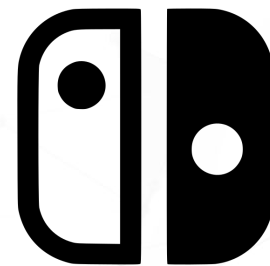
W pierwszym półroczu - w ramach prowadzonego projektu technologicznego Machine Learning Tool - w pełni zautomatyzowano i wdrożono pierwsze modele ML w Real Boxing 2 i Knight Fight 2. Obecnie na zaawansowanym etapie są prace nad modelami churnowymi w Real Boxing 2, które pozwolą przewidywać rezygnacje z rozgrywki i zminimalizować odejścia kolejnych użytkowników.

Ponadto zespół ML zintensyfikował w ostatnich tygodniach prace związane z wdrożeniem Data Quality skutkującym wzmocnieniem procesu kontrolowania jakości danych już na etapie testowania gier. Wdrożony zostanie system alertowania w przypadku wystąpienia nieprawidłowości w danych, co pozwoli na szybką reakcję na potencjalne błędy w danych zmniejszając tym samym ryzyko podejmowania błędnych decyzji.



NINTENDO SWITCH

Zgodnie z umową zawartą z Qubic Games, jeszcze w 2021 do użytkowników konsoli Nintendo Switch trafić powinny gry Real Boxing 2, Calm Colors i Gear for Heroes. Na przełom IV kwartału 2021 i I kwartału 2022 zaplanowano natomiast Mayhem Combat.



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

INNE WAŻNE ZDARZENIA

ZMIANY W ORGANACH SPÓŁKI

W związku ze złożoną w dniu 28 stycznia 2021 rezygnacją Pana Remigiusza Kościelnego w dniu 29 stycznia 2021 Rada Nadzorcza Spółki powołała Pana Jarosława Wojczakowskiego, dotychczasowego Wiceprezesa na stanowisko Prezesa Zarządu. W dniu 28 stycznia 2021 rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej złożył pan Paul Bragieli. W związku z tym, w dniu 28 stycznia 2021 Rada Nadzorcza w drodze kooptacji powołała pana Remigiusza Kościelnego na członka. W dniu 15 marca 2021 pan Marcin Duszyński złożył rezygnację z pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza podjęła niezwłocznie uchwały w trybie obiegowym w przedmiocie powołania pana Marcina Duszyńskiego na Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki oraz pana Remigiusza Kościelnego na Przewodniczącego tejże. W dniu 25 czerwca 2021 pan Szymon Skiendzielewski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka w Radzie Nadzorczej ze skutkiem natychmiastowym. W związku z rezygnacją, Rada w dniu 30 czerwca 2021 w drodze kooptacji powołała pana Andrzeja Chrzanowskiego na członka. W dniu 23 lipca 2021 kolejny członek organu, pan Tomasz Muchalski złożył rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej ze skutkiem natychmiastowym. W dniu 28 lipca 2021 w drodze kooptacji Rada powołała na członka pana Damiana Jasicę. Zgodnie z § 12 ust. 4 Statutu Spółki, osoby kooptowane do Rady Nadzorczej pełniły funkcje w Radzie Nadzorczej Spółki do czasu dokonania wyboru członków przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki. Wszystkie zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki zostały do dnia niniejszego sprawozdania potwierdzone wyborami Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

ZAWARCIE UMOWY O ELASTYCZNY KREDYT ODNAWIALNY

W dniu 22 kwietnia 2021 r. Vivid Games S.A. zawarła 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 może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększa elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i może być wykorzystywany m.in. na pozyskiwanie nowych tytułów. Na dzień publikacji sprawozdania środki z kredytu nie są wykorzystywane.

UCHYLENIE PODWYŻSZENIA KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO

W dniu 24 lutego 2021 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego na podstawie upoważnienia udzielonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 października 2019 r. zawartego w § 7 Statutu Spółki. Na podstawie ww. uchwały Zarządu kapitał zakładowy Spółki został podniesiony o kwotę 30 352,70 zł do kwoty 3 258 929,70 (słownie: trzy miliony dwieście pięćdziesiąt osiem tysięcy dziewięćset dwadzieścia dziewięć zł 70/100), w drodze emisji 303 527 akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja. Emisja akcji serii I została przeprowadzona w drodze subskrypcji prywatnej, akcje zostały zaoferowane Panu Wojciechowi Humińskiemu, członkowi Rady Nadzorczej Spółki. Cena emisyjna akcji wyniosła 1,46 zł za akcję. W dniu 23 czerwca 2021 Zarząd podjął jednak uchwałę w przedmiocie uchylecia ww. uchwały o podwyższeniu kapitału. Uchylenie związane jest ze zmianą podejścia Spółki do planowanej transakcji. Podwyższenie kapitału zakładowego zostanie dokonane w późniejszym terminie po uzyskaniu przez Spółkę potwierdzeń co do możliwości realizacji zamierzonego przez Spółkę skutku w świetle zatwierdzonego w stosunku do Spółki układu w przyspieszonym postępowaniu układowym.

W związku z uchYLENIEM uchwały rozwiązano ww. umowy objęcia akcji i nabycia obligacji.

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. Spłata pierwszej raty układowej miała miejsce 4 stycznia 2021. Zarząd Spółki zdecydował o spłacie drugiej z dwunastu rat układowych 16 lutego 2021 tj. przed pierwotnym terminem wynikającym z układu przypadającym na 21 marca 2021. W dniu 4 maja 2021 Zarząd Spółki postanowił o dokonaniu w dniu 19 maja wcześniejszej spłaty wszystkich pozostałych trzech rat układowych przypadających na 2021 rok . (ESPI 18/2021) Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania spłacono 5 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 4,5 mln PLN.

ZMIANA ADRESU SIEDZIBY SPÓŁKI

W związku z wprowadzeniem możliwości pracy zdalnej dla wszystkich pracowników i współpracowników zmieniły się potrzeby lokalowe Spółki. W maju 2021 bydgoskie studio Vivid Games przeniósł się do nowoczesnego biurowca i zajmuje obecnie mniejsze ale lepiej dostosowane do aktualnych potrzeb biuro. Nowy adres siedziby Spółki tj. ul. Ogińskiego 2, 85-092 Bydgoszcz, został zarejestrowany przez KRS w dniu 19 maja 2021.

POŁĄCZENIE SPÓŁEK W GRUPIE KAPITAŁOWEJ

W dniu 30. czerwca 2021 Zarząd Vivid Games S.A. po raz pierwszy zawiadomił o zamiarze połączenia ze spółką Quasu Sp. z o.o. (ESPI nr 29/2021) Połączenie Spółek nastąpi w sposób wskazany w art. 492 § 1 pkt 1) Kodeksu spółek handlowych („k.s.h.”), tj. przez przeniesienie całego majątku Quasu Sp. z o.o. -Spółki Przejmowanej na Vivid Games S.A - Spółkę przejmującą. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vivid Games S.A. podjęło w dniu 27 września uchwałę w przedmiocie połączenia.

ROZWIĄZANIE UMOWY WYDAWNICZEJ

W dniu 22 września 2021 rozwiązano umowę wydawniczą z Amuzing Park Corp. z siedzibą w Seulu (Korea Południowa), zawartą w dniu 13 stycznia 2020. Na podstawie umowy Vivid Games S.A. planowała wydać na platformach iOS i Android grę Mythical Showdown (pierwotna nazwa Amusing Heroes). Gra nie osiągnęła oczekiwanych na etapie rozwoju projektu wskaźników. W związku z tym Zarząd Spółki postanowił o rozwiązaniu umowy i skierowaniu sił i środków zaangażowanych w projekt po stronie Emitenta do gier o wyższym potencjale komercyjnym.

OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH

DANE SKONSOLIDOWANE

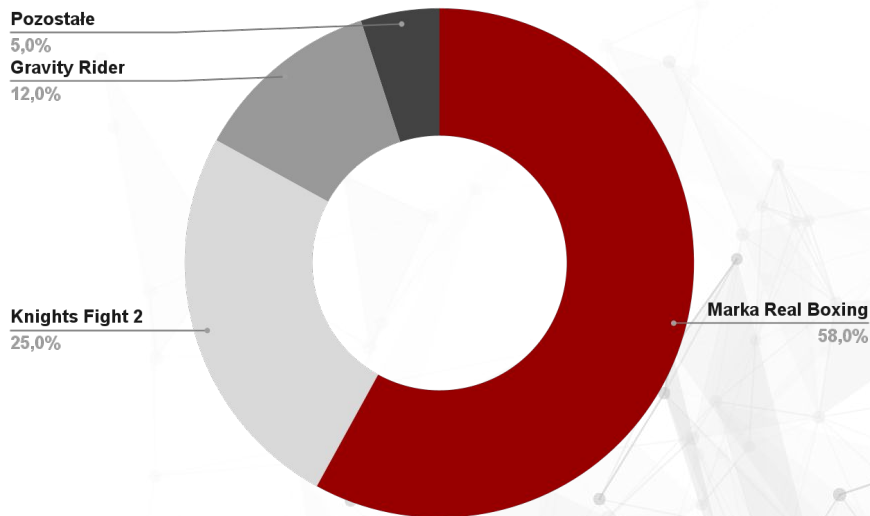


PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

w tys. PLN	01.01.2021 30.06.2021	01.01.2020 30.06.2020	2021 vs. 2020
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	10 760	16 440	65%
Przychody ze sprzedaży	9 859	14 011	70%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	901	2 429	37%

Portfolio gier jest aktualizowane i rozwijane – na koniec 1H2021 wydawane było 28 tytułów w tym porty wydane na platformie Nintendo Switch, rok wcześniej były to 24 tytuły.

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią 37% poziomu kosztów z 1H2020 roku. Istotne zmniejszenie wyniku z zakończenia pod koniec 2020 roku projektów B+R finansowanych z dotacji w ramach programu GameINN.



KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W 1H2021 roku nastąpił spadek o ponad 1,2 m PLN (zmniejszenie o 9%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do 1H2020. Na stan ten największy wpływ miały koszty:

- Usług obcych,
- Koszty świadczeń pracowniczych – spadek o 0,2 m PLN (o 9%). Koszty wynagrodzeń stanowią 18% kosztów działalności operacyjnej,
- Koszty amortyzacji – wzrost o 1 m PLN (o 45%). Stanowią one 23% kosztów działalności operacyjnej.

Na istotne zwiększenie kosztów amortyzacji wpłynęło głównie zakończenie projektów z zakresu nowych technologii, które częściowo finansowane były dotacjami z NCBiR.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Zwiększenie o 186% to skutek z rozliczenia zakończonych nowych projektów.

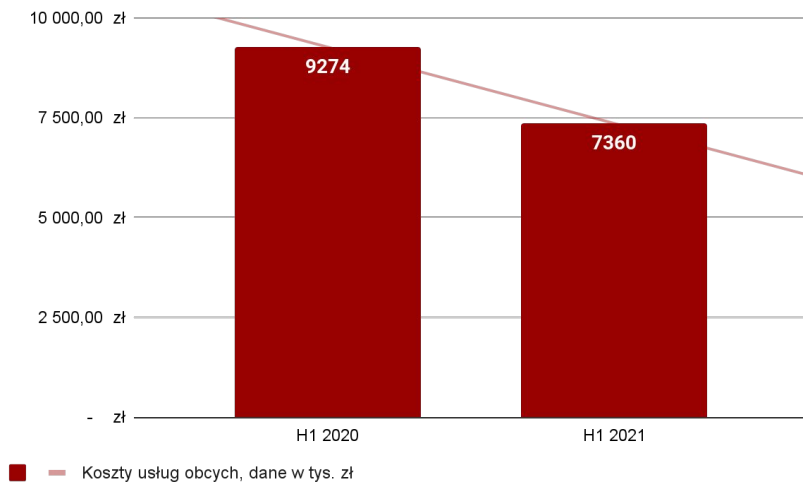
Na zmniejszenie o 47% kosztów finansowych wpłynęła w głównej mierze przedterminowa spłata w 1H2021 czterech z pięciu rat układowych, skutkująca zmniejszeniem odsetek. W 1H2021 spłacono 5 rat w łącznej wysokości 4,5 m PLN.

w tys. PLN	01.01.2021 30.06.2021	01.01.2020 30.06.2020	2021 vs. 2020
Koszty działalności operacyjnej	-12 922	-14 126	91%
Amortyzacja	-3 051	-2 100	145%
Zużycie surowców i materiałów	-50	-37	137%
Usługi obce	-7 360	-9 274	79%
Koszt świadczeń pracowniczych	-2 441	-2 685	91%
Podatki i opłaty	-4	-4	100%
Pozostałe koszty	-16	-27	60%
Zysk (-strata) Ze Sprzedaży	-2 161	2 314	
Pozostałe przychody operacyjne	763	267	286%
Pozostałe koszty operacyjne	-88	-306	29%
Zysk (-strata) Na Dz. Op.	-1 487	2 274	
Koszty finansowe	-278	-521	53%
Zysk (-strata) Przed Opodatkow.	-1 765	1 921	

KOSZTY USŁUG OBCYCH

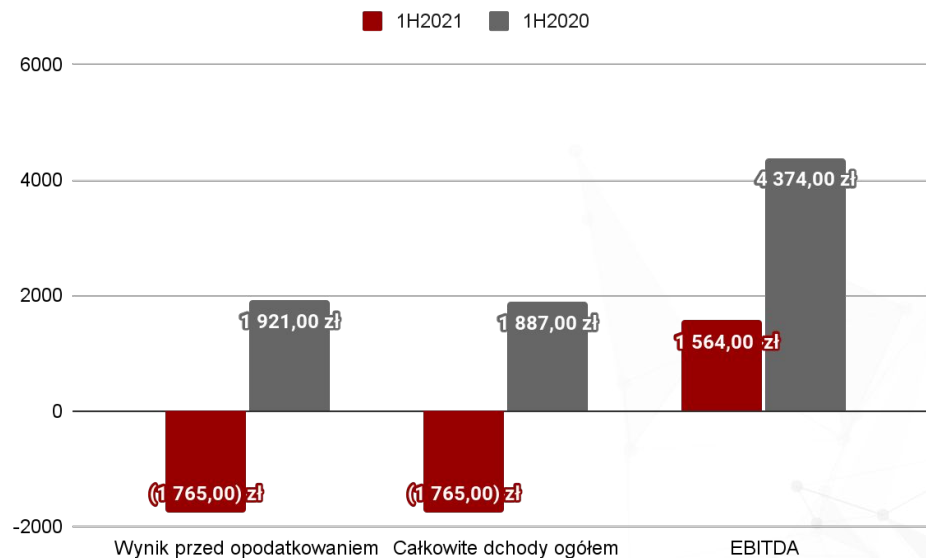
Koszty usług obcych stanowią 56% wszystkich kosztów działalności operacyjnej, w tym największy to udział kosztów UA na poziomie 2,3 m PLN.

Zmniejszenie środków przeznaczonych na płatne pozyskiwanie użytkowników (UA) w stosunku do 1H2020 związane było z ugruntowaniem strategii Spółki w zakresie pozyskiwania użytkowników i tym samym bardziej wydajnym pozyskiwaniem graczy. Jednocześnie środki kierowane są tylko do projektów, które wg naszych analiz gwarantują opłacalność inwestycji.



-21%
2021 vs. 2020

CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM I EBITDA



Grupa uzyskała stratę netto za 1H2021 w wysokości 1,7m PLN. EBITDA osiągnęła poziom 1,6 m PLN co stanowi 36% w stosunku do roku 1H2020.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

AKTYWA

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2021	STAN NA 31.12.2020	STAN NA 30.06.2020	06.2021 vs. 12.2020
AKTYWA TRWAŁE	30 254	32 133	33 364	94%
AKTYWA OBROTOWE	6 647	11 321	9 956	59%
AKTYWA RAZEM	36 901	43 454	43 320	85%

W pozycji Aktywa trwałe odnotowano spadek o 6% (ok 2,0 mln PLN), głównie w konsekwencji spadku o 10% wartości Aktywów niematerialnych i prac rozwojowych związanych z projektami dotyczącymi nowych technologii (finansowanych również z otrzymanych dotacji od NCBiR). W roku 2021 rozpoczęła się ich amortyzacja.

Wartość Aktywów obrotowych spadła o 41% (4,6 mln PLN).

W związku ze **splatą pięciu rat układowych** zmniejszeniu uległ stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Grupy o 60% (4,9 m PLN). Stan środków na rachunkach bankowych Grupy na 30 czerwca 2021 wynosi 3 m PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyły się o 18%.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

PASYWA

w tys. PLN	STAN NA 30.06.2021	STAN NA 31.12.2020	STAN NA 30.06.2020	06.2021 vs. 12.2020
Kapitał (Fundusz) Własny	19 715	21 480	18 281	92%
Zobowiązania Długoterminowe	10 262	12 788	7 687	80%
Zobowiązania Krótkoterminowe	6 925	9 186	18 173	78%
Kapitał Własny I Zobowiązania Razem:	36 901	43 454	44 141	85%

W 2021 roku kapitał podstawowy nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy zwiększył się o 2,1 m PLN zgodnie z Uchwałą ZWZA z 23 czerwca 2021 o podziale zysku za 2020 rok.

Grupa posiadała na dzień 30 czerwca 2021 r. zadłużenie kredytowe w wysokości 0,8 m PLN. **Kredyt ten został w całości spłacony i na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu wynosi zero.**

Na dzień 30 czerwca 2021 r. łączna wartość wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 m PLN) wynosiła 6,1 m PLN. **Grupa dokonał spłaty 5 rat układowych w wysokości 4,5 m PLN (w tym cztery raty przedterminowo)** Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 10 i 14 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Zobowiązania długoterminowe i zobowiązania krótkoterminowe spadły odpowiednio o 20% i 22% m.in. z powodu częściowej spłaty rat układowych.

Zobowiązanie z tytułu obligacji jest wykazane w Zobowiązaniach krótkoterminowych w wysokości dwóch rat przypadających do spłaty na kolejne 12 miesięcy (tzn do 30 czerwca 2022 roku)

INFORMACJE FINANSOWE



WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

DANE SKONSOLIDOWANE

	30.06.2021 W TYS PLN	31.12.2020 W TYS PLN	30.06.2020 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS EUR	31.12.2020 W TYS EUR	30.06.2020 W TYS EUR
Aktywa trwałe	30 253,91	32 133,45	33 363,99	6 692,16	6 963,13	7 470,67
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0,00	0,00	820,86	0,00	0,00	183,80
Aktywa obrotowe	6 647,37	11 320,84	9 956,18	1 470,40	2 453,16	2 229,33
Aktywa razem	36 901,28	43 454,29	44 141,03	8 162,56	9 416,29	9 883,80
Kapitał własny	19 714,80	21 480,16	18 281,28	4 360,91	4 654,62	4 093,43
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	2 974,34	714,16	699,61	666,00
Zobowiązania długoterminowe	10 261,98	12 788,29	7 687,01	2 269,95	2 771,15	1 721,23
w tym: Dłużne papiery wartościowe	4 252,50	6 037,50	0,00	940,65	1 308,29	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	6 924,50	9 185,84	18 172,74	1 531,70	1 990,52	4 069,13
w tym: Dłużne papiery wartościowe	1 828,05	4 855,20	10 590,05	404,36	1 052,09	2 371,26

	30.06.2021 W TYS PLN	30.06.2020 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS EUR	30.06.2020 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	10 760,94	16 440,56	2 366,50	3 701,74
Przychody ze sprzedaży	9 859,59	14 011,17	2 168,28	3 154,75
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	901,35	2 429,39	198,22	547,00
Koszty działalności operacyjnej	-12 922,43	-14 126,44	-2 841,84	-3 180,70
Zysk (-strata) na sprzedaży	-2 161,49	2 314,12	-475,35	521,05
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	-1 487,11	2 274,38	-327,04	512,10
Całkowite dochody ogółem	-1 764,87	1 886,55	-388,12	424,77
EBITDA	1 563,80	4 373,99	343,90	984,84

PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE	01.01.2021 30.06.2021 W TYS PLN	01.01.2020 30.06.2020 W TYS PLN	01.01.2021 30.06.2021 W TYS EUR	01.01.2020 30.06.2020 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	221,68	5 145,80	48,75	1 158,62
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-925,75	-2 364,25	-203,59	-532,33
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-4 278,96	-169,26	-941,01	-38,11
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	3 008,24	5 252,62	661,56	1 182,68

ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ (W ZŁ/EUR NA JEDNĄ AKCJĘ)	01.01.2021 30.06.2021 W TYS PLN	01.01.2020 30.06.2020 W TYS PLN	01.01.2021 30.06.2021 W TYS EUR	01.01.2020 30.06.2020 W TYS EUR
Zysk z działalności kontynuowanej i zaniechanej na jedną akcję podstawowy	-0,05	0,06	-0,01	0,01
Zysk z działalności kontynuowanej i zaniechanej na jedną akcję rozwodniony	-0,05	0,06	-0,01	0,01
Zysk z działalności kontynuowanej zwykły w tys. zł	-1 764,87	1 886,55	-388,12	424,77
Zysk z działalności kontynuowanej rozwodniony w tys. zł	-1 764,87	1 886,55	-388,12	424,77
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	-1 764,87	1 886,55	-388,12	424,77
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej	-1 764,87	1 886,55	-388,12	424,77
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt.	32 169 544	29 632 081	32 169 544	29 632 081
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt.	32 169 544	29 632 081	32 169 544	29 632 081

WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

DANE JEDNOSTKOWE

	30.06.2021 W TYS PLN	31.12.2020 W TYS PLN	30.06.2020 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS EUR	31.12.2020 W TYS EUR	30.06.2020 W TYS EUR
Aktywa trwałe	30 258,91	32 138,45	33 363,99	6 693,26	6 964,21	7 470,67
Aktywa przeznaczone do sprzedaży	0,00	0,00	820,86	0,00	0,00	183,80
Aktywa obrotowe	6 643,71	11 316,81	9 956,18	1 469,59	2 452,29	2 229,33
Aktywa razem	36 902,62	43 455,26	44 141,03	8 162,85	9 416,50	9 883,80
Kapitał własny	19 716,15	21 481,13	18 281,28	4 361,21	4 654,83	4 093,43
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	2 974,34	714,16	699,61	666,00
Zobowiązania długoterminowe	10 261,98	12 788,29	7 687,01	2 269,95	2 771,15	1 721,23
Dłużne papiery wartościowe	4 252,50	6 037,50	0,00	940,65	1 308,29	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	6 924,49	9 185,84	18 172,74	1 531,70	1 990,52	4 069,13
Dłużne papiery wartościowe	1 828,05	4 855,20	10 590,05	404,36	1 052,09	2 371,26

	30.06.2021 W TYS PLN	30.06.2020 W TYS PLN	30.06.2021 W TYS EUR	30.06.2020 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym:	10 760,94	16 440,56	2 366,50	3 701,74
Przychody ze sprzedaży	9 859,59	14 011,17	2 168,28	3 154,75
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	901,35	2 429,39	198,22	547,00
Koszty działalności operacyjnej	-12 922,06	-14 126,44	-2 841,76	-3 180,70
Zysk (-strata) na sprzedaży	-2 161,12	2 314,12	-475,26	521,05
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	-1 486,74	2 274,38	-326,96	512,10
Całkowite dochody ogółem	-1 764,50	1 886,55	-388,04	424,77
EBITDA	1 564,17	4 373,99	343,99	984,84

	01.01.2021 30.06.2021 W TYS PLN	01.01.2020 30.06.2020 W TYS PLN	01.01.2021 30.06.2021 W TYS EUR	01.01.2020 30.06.2020 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	222,05	5 145,80	48,83	1 158,62
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-925,75	-2 364,25	-203,59	-532,33
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-4 278,96	-169,26	-941,01	-38,11
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	3 004,58	5 252,62	660,75	1 182,68

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

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

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

31 grudnia 2020 roku – 1 EUR = 4,6148 PLN

30 czerwca 2020 roku – 1 EUR = 4,4660 PLN

2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów

Kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego półrocza.

2021 roku 1 EUR = 4,5472 PLN

2020 roku 1 EUR = 4,4413 PLN

ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Grupy jest rok kalendarzowy.

INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2021 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. Jednostka dominująca może wykorzystywać kredyt od dnia zawarcia umowy do 11 kwietnia 2024 r. Przyznany limit zwiększa elastyczność podejmowania decyzji biznesowych i może być wykorzystywany m.in. na pozyskiwanie nowych tytułów.

INFORMACJA O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2021 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCZACH POZABILANSOWYCH

W pierwszym półroczu 2021 roku Grupa 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 podmiotami spoza swojej Grupy kapitałowej.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

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

MOŻLIWOŚCI REALIZACJI INWESTYCJI

Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków własnych w tym głównie ze środków pochodzących z dystrybucji gier. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych na 2021 rok działań strategicznych nie jest zagrożona.

Vivid Games S.A. dokonała w pierwszym półroczu 2021 roku spłaty 5 (w tym 4 przedterminowo) z przewidzianych 12 rat układowych. Kolejne raty będą wymagalne w 2022 roku.

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

TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W pierwszym półroczu 2021 roku Grupa kontynuowała współpracę na przyjętych w latach wcześniejszych zasadach. Wszystkie transakcje miały charakter rynkowy.

INFORMACJA DOTYCZĄCA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

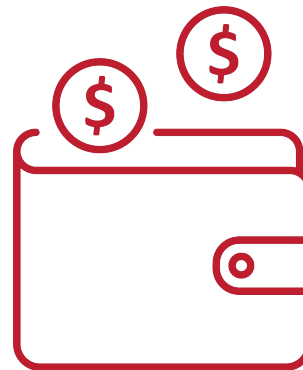
Emitent nie stosuje polityki zabezpieczeń mających na celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany cen, ryzyka kredytowego oraz zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Opis poszczególnych ryzyk został zaprezentowany w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE PÓŁROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

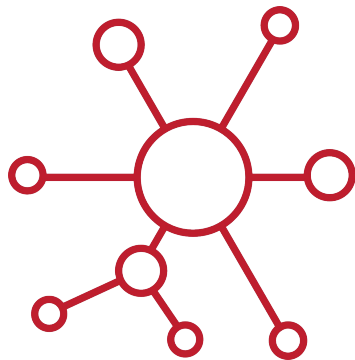
Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2021 wyników. Comiesięcznie publikowane są jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 40/2021 narastająco za pierwsze osiem miesięcy 2021 roku Emitent spodziewa się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 14,17 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie - 1,86 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 2,28 mln PLN,
- wynik netto na poziomie -1,86 mln PLN.



SPÓŁKA I GRUPA KAPITAŁOWA VIVID GAMES S.A.



INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games jest jednym z wiodących polskich producentów gier mobilnych. Od ponad dekady pracujemy nad fantastycznymi tytułami jak Real Boxing - najlepsza i najbardziej rozpoznawalna marka bokserska na świecie. Za nasze osiągnięcia otrzymaliśmy wiele wyróżnień m.in. dla „Najlepszego Producenta Niezależnego”, „Najlepszej Polskiej Gry Roku” czy prestiżowe wyróżnienie Apple „Editors’ Choice”.

Jesteśmy zespołem 70 pasjonatów, którym przyświeca misja tworzenia gier dających graczom masę rozrywki. By zrealizować ten cel podejmujemy kreatywne ryzyko i stawiamy sobie poprzeczkę wysoko. Naszą wizją jest być światowej klasy studiem mobilnym z portfolio osiągniętych globalne sukcesy gier.

Gry które wydajemy są produkowane przez wewnętrzne zespoły i zewnętrzne studia jak również pozyskiwane za pomocą programu wydawniczego od zewnętrznych producentów. Pracujemy zdalnie, posiadając biura w Bydgoszczy oraz Warszawie.

Vivid Games S.A. jest spółką publiczną, notowaną na polskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

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

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

ORGANY SPÓŁKI

ZARZĄD*

Jarosław Wojczakowski - Prezes Zarządu

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

Jako jeden z najbardziej utalentowanych programistów w Polsce, zadziwił swoimi pracami światową publikę niejednokrotnie wygrywając międzynarodowe konkursy. Swoją pasję - programowanie - stale rozwija pracując od 15 lat w branży gier komputerowych. Absolwent Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy na kierunku telekomunikacja i multimedia. Swoje kompleksowe doświadczenie programistyczne wykorzystał do stworzenia unikalnej w skali światowej technologii V-Tech, która szybko wyniosła Vivid Games do rangi developera znanego i cenionego na całym świecie. Dzięki swojemu charakterowi i doświadczeniu potrafi wybrać cel, stworzyć plan realizacji oraz go skutecznie i perfekcyjnie wykonać.

*W dniu 28. Stycznia 2021 roku Prezes Zarządu Remigiusz Kościelny złożył rezygnację z pełnionej funkcji. W dniu 29. stycznia 2021 roku Rada Nadzorcza Spółki powołała na stanowisko Prezesa Zarządu dotychczasowego Wiceprezesa - Jarosława Wojczakowskiego.



ORGANY SPÓŁKI

RADA NADZORCZA*

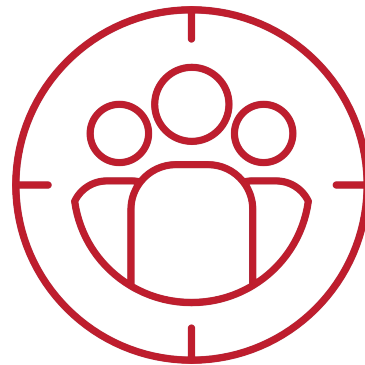
Remigiusz Kościelny - Przewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu
Kadencja:

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

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

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

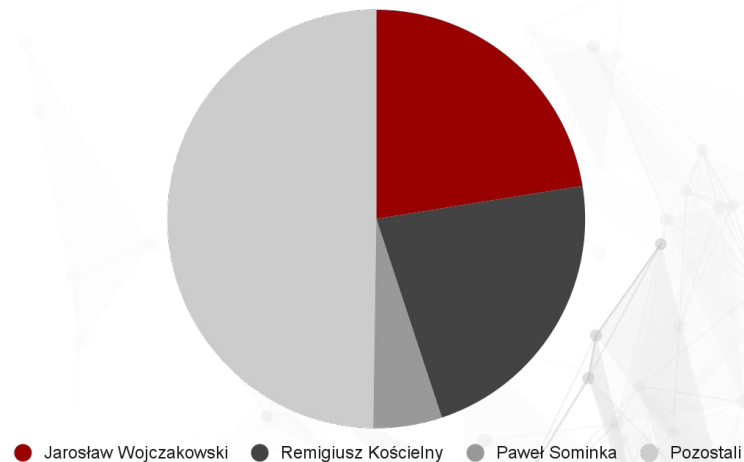
Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.



*W dniu 28 stycznia 2021 pan Paul Bragiel złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej. W związku z tym, tego samego dnia Rada Nadzorcza w drodze kooptacji powołała pana Remigiusza Kościelnego na członka. W dniu 15 marca 2021 pan Marcin Duszyński złożył rezygnację z pełnienia funkcji Przewodniczącego Rady Nadzorczej. Rada Nadzorcza podjęła niezwłocznie uchwały w trybie obiegowym w przedmiocie powołania pana Marcina Duszyńskiego na Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki oraz pana Remigiusza Kościelnego na Przewodniczącego tejże. W dniu 25 czerwca 2021 pan Szymon Skiendzielewski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka w Radzie Nadzorczej ze skutkiem natychmiastowym. W związku z rezygnacją Rada w dniu 30 czerwca 2021 w drodze kooptacji powołała pana Andrzeja Chrzanowskiego na członka. W dniu 23 lipca 2021 kolejny członek organu, pan Tomasz Muchalski złożył rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej ze skutkiem natychmiastowym. W dniu 28 lipca 2021 w drodze kooptacji Rada powołała na członka pana Damiana Jasicę. Zgodnie z § 12 ust. 4 Statutu Spółki, panowie Andrzej Chrzanowski i Damian Jasica sprawowali czynności członków Rady Nadzorczej do czasu dokonania ich wyboru przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki, które odbyło się w dniu 27 września 2021.

AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW	% AKCJI I GŁOSÓW
Jarosław Wojczakowski	7 255 212	22,47%
Remigiusz Kościelny	7 248 454	22,45%
Paweł Sominka	1 716 000	5,32%
Pozostali	16 066 104	49,76%
	32 285 770	100,00%



AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Stanowisko	01.01.2021	30.06.2021	29.09.2021
Jarosław Wojczakowski	Prezes Zarządu	7 255 212	7 255 212	7 255 212
Remigiusz Kościelny	Przewodniczący Rady Nadzorczej	7 248 454	7 248 454	7 248 454
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Paul Bragiel	Członek Rady Nadzorczej	247 500	*	*
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	*	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	849 289
Damian Jasica	Członek Rady Nadzorczej	*	*	-
Tomasz Muchalski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	*
Szymon Skiendzielewski	Członek Rady Nadzorczej	-	*	*

*we wskazanej dacie osoba nie była członkiem Rady Nadzorczej Spółki

GRUPA KAPITAŁOWA

W dniu 27 września 2021 NWZA Vivid Games S.A. podjęło uchwałę o połączeniu Vivid Games S.A. i Quasu Sp. z o.o. (ESPI nr 44/2021)

W dniu 30. czerwca 2021 Zarząd Vivid Games S.A. po raz pierwszy zawiadomił o zamiarze połączenia ze spółką Quasu Sp. z o.o. (ESPI nr 29/2021) Połączenie Spółek nastąpiło w sposób wskazany w art. 492 § 1 pkt 1) Kodeksu spółek handlowych („k.s.h.”), tj. przez przeniesienie całego majątku Spółki Przejmowanej na Vivid Games S.A. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Vivid Games S.A. podjęło w dniu 27 września uchwałę w przedmiocie połączenia.

Na dzień 30. czerwca 2021 podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Vivid Games S.A. była według PKD: - pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych. Segmentami sprawozdawczymi według MSSF 8 Segmenty operacyjne są następujące segmenty: - wyłącznie jeden segment działalności którym jest produkcja programów komputerowych (gier).



POZOSTAŁE INFORMACJE

POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY) WRAZ Z OPISEM.

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych. Od 2015 roku posiada filię w Warszawie.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. posiada 111 256 akcji własnych nabytych od byłych pracowników i współpracowników Spółki zgodnie z zawartymi w ramach akcyjnego programu motywacyjnego umowami oraz w granicach upoważnienia udzielonego uchwałą nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 21. sierpnia 2015 r.

SPRAWY SĄDOWE

W okresie do końca I półrocza 2021 r., jak również do dnia przekazania raportu okresowego, nie toczyły się, ani nie toczą się przed sądem lub organem właściwym dla postępowania arbitrażowego żadne istotne postępowania sądowe, administracyjne i arbitrażowe.

W Zarząd Spółki powziął informację o stwierdzeniu w dniu 21 grudnia 2020 r. prawomocności postanowienia Sądu Rejonowego w Bydgoszczy z dnia 5 listopada 2020 r. o zatwierdzeniu układu. Postanowienie stało się prawomocne z dniem 2 grudnia 2020 r.

W związku z zatwierdzeniem w dniu 22 grudnia 2020 układu w przyspieszonym postępowaniu układowym Spółki, ww. postępowanie zostało formalnie zakończone. W konsekwencji, niezwłocznie przystąpiono do wykonywania układu, tj. spłaty obligacji serii A w całości wraz z odsetkami w dwunastu kwartalnych ratach. Na dzień publikacji sprawozdania spłacono 5 z 12 rat, w tym 4 przedterminowo.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI DZIAŁALNOŚCI

Przychody z platform mobilnych mogą cechować się sezonowością, która charakteryzuje się wyższymi przychodami w IV kwartale. Tendencja ta jednak nie znajduje odzwierciedlenia w wynikach ostatnich lat. Wysokość osiąganych przychodów jest okresowo zmienna i uzależniona m.in. od pozycjonowania w kanałach sprzedaży oraz zastosowanych promocji.

ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W GRUPIE W PIERWSZEJ POŁOWIE 2021 ROKU

Na dzień 30.06.2021 roku współpracowało z Grupą (w przeliczeniu na pełne etaty) 70,1 osób w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy. Przeciętne zatrudnienie z tytułu o umowy o pracę w pierwszej połowie roku to 39 osób.

AUDYTOR

W dniu 9 czerwca 2020 Rada Nadzorcza Spółki działając na podstawie art. 66 ust. 4 Ustawy z 29 września 1994 o rachunkowości oraz § 13 lit f Statutu VIVID GAMES S.A., po zapoznaniu się z rekomendacją przedstawioną przez Komitet Audytu dokonała wyboru UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. z siedzibą w Warszawie do wykonania przeglądu i badania sprawozdań finansowych w latach 2020 - 2021. Szersze informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/ir/spolka/niezalezny-audyt>

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA GRUPY

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

CZYNNIKI RYZYKA

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za I półrocze 2021. Wszystkie zidentyfikowane ryzyka w okresie sprawozdawczym były analizowane ze względu na nietypową sytuację ogólnosiwiatową związaną z pandemią COVID-19, działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A. zmierzały do zminimalizowania negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki i Grupy kapitałowej oraz osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Grupy jest jednak w chwili obecnej nieznanym, a tym samym niemożliwym do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Grupy.

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

Znaczący wpływ na wysokość osiągniętych przychodów przez Grupę 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 Grupę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju.

Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych ze światową koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Grupy. Negatywna sytuacja makroekonomiczna może powodować zachowawcze postawy konsumentów, co w konsekwencji może mieć wpływ na wyniki monetyzacji gier mobilnych w zakresie mikropłatności.

RYZYKO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM NOWYCH TECHNOLOGII I BRANŻY, W KTÓREJ DZIAŁA GRUPA

Branża informatyczna, w tym branża gier, w której prowadzi działalność Grupa, cechuje się bardzo szybkim rozwojem wykorzystywanych technologii i rozwiązań informatycznych. Rozwój działalności Grupy jest związany w istotnej mierze z koniecznością monitorowania i analizowania nowych zjawisk rynkowych oraz aktualizowania posiadanej bazy technicznej i technologicznej. W szczególności Grupa musi monitorować i uwzględniać wszelkie zmiany technologiczne wdrażane przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Grupy, gdyż mogą one mieć wpływ na metody dostarczania gier użytkownikom końcowym.

Ewentualne niedostosowanie działalności Grupy do najnowszych rozwiązań technologicznych lub zmian wprowadzonych przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Grupy, a także do zmian innych czynników wpływających na rozwój branży, może spowodować zmniejszenie przychodów ze sprzedaży realizowanych przez Grupę i może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Grupy.

RYZIKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

Grupa 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 Grupy na arenie międzynarodowej.

Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku ze znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców.

Duża liczba podobnych gier oferowanych w takim samym modelu (free-to-play) jak również w segmentach, w których działa Grupa, może spowodować, że potencjalni gracze mogą z mniejszą częstotliwością korzystać z produktów Grupy. Mogłoby to mieć negatywny wpływ na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy.

Jednocześnie Zarząd Emitenta w celu jak najszerzej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Grupy, 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 Grupa. W związku z tym Emitent nawiązał współpracę ze spółką QubicGames S.A., z którą w dniu 11 lipca 2019 r. zawarł umowę ramową w zakresie portingu i dystrybucji gier Spółki na platformie Nintendo Switch. Umowa pozostaje otwarta i pozwala na dalsze rozszerzanie listy tytułów. Decyzja o wyborze QubicGames S.A. na partnera odpowiedzialnego za produkcję i dystrybucję na Nintendo Switch wynika przede wszystkim z faktu, że Grupa jest na polskim rynku ekspertem, jeśli chodzi o japońską platformę.

RYZIKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

Sprzedaż na rynki zagraniczne Grupy w 1H2021 stanowiła 97% zrealizowanych przychodów ze sprzedaży, przy czym 19% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży zostało zrealizowanych w EUR oraz 45% w USD. Jednocześnie Grupa ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN. 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 Grupa narażona jest na ryzyko zmienności kursów walutowych.

Grupa uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

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

Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych. Według stanu na datę publikacji raportu, Emitent ani spółki zależne Emitenta nie posiadały zawartych transakcji zabezpieczających ryzyko walutowe.

RYZKO KREDYTOWE, PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W toku działalności Grupa prowadzi transakcje, w ramach których płatności na rzecz Spółki są odroczone w stosunku do daty spełnienia świadczenia przez Grupę. Grupa 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 Grupa korzysta z informacji dostępnych publicznie oraz z własnych danych wynikających z dokonanych już transakcji z danym kontrahentem. Grupa 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. W okresie objętym Sprawozdaniem Finansowym nie wystąpiła żadna istotna utrata wartości należności. Nie występują też istotne opóźnienia w regulowaniu należności Spółki. W związku z faktem dokonywania przez Grupę transakcji z wieloma kontrahentami, zarówno zagranicznymi, jak i krajowymi, nie występuje istotna koncentracja ryzyka kredytowego, która mogłaby potencjalnie zagrozić zachowaniu przez Grupę płynności finansowej.

RYZKO PODLEGANIA UMÓW PRAWU OBCEMU

W ramach swojej działalności Grupa 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 Grupa może być zmuszona do prowadzenia postępowania za granicą, w tym do korzystania z usług zagranicznych doradców prawnych, co wiązałoby się z dodatkowymi kosztami.

RYZKO ZMIAN LEGISLACYJNYCH WPŁYWAJĄCYCH NA RYNEK, NA KTÓRYM GRUPA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Grupy 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 Grupę, np. w zakresie w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń, nałożenia na Grupę zobowiązań lub kar administracyjnych wynikających z nowowprowadzonych 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 Grupy 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).

RYZKO 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 Grupy i jej wyniki finansowe.

RYZKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPISÓW PODATKOWYCH

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Grupę rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Grupę 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 Grupy.

RYZKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Grupy Emitenta konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kręgami produktów: począwszy od gier innych producentów, gier przeznaczonych na inne platformy sprzętowe, aż po inne formy rozrywki jak gry planszowe, telewizja, film, sport, muzyka, książki, oraz inne formy spędzania wolnego czasu.

Poszczególne grupy docelowe mogą w dynamiczny sposób zmienić rodzaj preferowanej rozrywki, co może spowodować skurczenie się grupy odbiorców względem obserwowanej na etapie planowania i budżetowania produktów. Dlatego nie można wykluczyć, że gry oferowane przez Grupę Emitenta nie trafią w zmieniające się gusta klientów, co przełoży się na gorsze od zakładanych wyniki sprzedażowe.

Grupa 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 na przygotowaniu wersji dedykowanych różnym platformom sprzętowym, w tym konsole Nintendo Switch i komputery PC.

Ponadto swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Grupę gier stanowią ogólnoswiatowe kampanie walczące z nadmiernym poświęcaniem czasu na rzecz gier komputerowych i mobilnych oraz promujące zdrowy, aktywny styl życia. Nie można wykluczyć, że w wyniku takich kampanii bardziej popularny stanie się model aktywnego spędzania wolnego czasu, co może wiązać się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na gry oferowane, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe.

RYZIKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

Istotną pozycję przychodów Grupy 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 Grupy. 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 pogorszonej koniunktury gospodarczej, co mogłoby prowadzić do spadku przychodów z sprzedaży generowanych z monetyzacji reklam i pogorszenia sytuacji finansowej Grupy. 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 Grupy.

Na koniunkturę branży reklamowej potencjalnie negatywne efekty mogą również wyrzucić zmiany związane z wymogami co do możliwości analizowania zachowań użytkowników, zarówno te wprowadzane w ustawodawstwie krajowym lub ponadkrajowym, jak i wymuszone przez operatorów największych sieci dystrybucji. W szczególności planowane przez Apple zmiany w podejściu do reklam w aplikacjach, które zostaną wprowadzone w roku 2021 (tzw. IDFA) mogą sprawić, że z jednej strony zmniejszeniu ulegnie strumień funduszy wydawanych przez reklamodawców, z drugiej zaś utrudnieniu ulec może docieranie do nowych użytkowników w drodze procesu user acquisition, co ostatecznie może przełożyć się bezpośrednio na zmniejszenie przychodów Grupy.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZIKO ZRÓŻNICOWANEGO I NIEPRZEWIDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE GRY OFEROWANE PRZEZ GRUPĘ

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Grupy jest popyt na oferowane przez nią gry. Im większe zainteresowanie klientów (graczy) ofertą gier tym większe przychody ze sprzedaży Grupy, 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, Grupa 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 Grupa może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocje.

RYZIKO 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. Jakikolwiek opóźnienie we wczesnej fazie produkcji gry jest niezwykle trudne do nadrobienia.

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

Ponadto, zgodnie ze swoją strategią Grupa realizuje również projekty rozwojowe nie polegające na produkcji gier, lecz na rozwoju technologii, które mają uatrakcyjnić rozgrywkę dla graczy lub zostać zaoferowane usługowo innym podmiotom produkującym gry. Jakikolwiek opóźnienie w realizacji gier czy innych projektów rozwijanych przez Grupę może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

RYZIKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH

Rozwój Grupy 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 Grupy osób mogłoby spowodować pogorszenie jakości i terminowości zaplanowanych produkcji, utrudnić realizację prac badawczych i rozwojowych lub nowych projektów oraz niekorzystnie wpłynąć na świadczone usługi, co w konsekwencji mogłoby się przełożyć na pogorszenie wyników finansowych Grupy. Ewentualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie przeszkolenia i przygotowania przez Grupę nowych osób do pracy.

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

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

RYZIKO ZWIĄZANE Z UMOWAMI ZE WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Specyfika działalności Grupy 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 Grupę 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 Grupę ze współpracownikami. W konsekwencji Grupa może być zmuszona do poniesienia zwiększonych jednorazowych lub powtarzalnych kosztów takiej współpracy, co może mieć niekorzystny wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

RYZIKO ZWIĄZANE Z WYMAGANĄ AKCEPTACJĄ PROJEKTU PRZEZ PRODUCENTA PLATFORMY ZAMKNIĘTEJ

Specyfika działalności Spółki sprawia, że głównym kanałem dystrybucji tworzonych przez Grupę produktów są platformy zamknięte. Grupa 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 Grupa 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 Grupę przychodów z dystrybucji takich produktów.

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

Brak akceptacji gier produkowanych przez Grupę 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 Grupę, co miałyby istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

RYZIKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach produkcji gier Grupa 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 ich podstawowych wersji 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 Grupę, 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 Grupy.

W związku z dużą ilością produktów funkcjonujących na rynku gier mobilnych niemożliwe jest każdorazowe wykluczenie możliwości, że produkty w dobrej wierze dystrybuowane przez Grupę 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 Grupy w zaplanowanym zakresie.

RYZIKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWOŚCIĄ WYSTĄPIENIA AWARII SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH, INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ I SERWERÓW, Z KTÓRYCH KORZYSTA GRUPA

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

Ewentualne awarie i przerwy w świadczeniu oferowanych przez Grupę usług, mogą być również spowodowane atakami hackerskimi na serwery i infrastrukturę teleinformatyczną, z których korzysta Grupa.

W wyniku powyższych zdarzeń może nastąpić utrata, zmiana lub uszkodzenie danych przechowywanych lub wykorzystywanych przez Grupę. W konsekwencji zaś Grupa 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 Grupy.

RYZIKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM PRAW AUTORSKICH I INNYCH PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ GRUPY

Gry wytwarzane przez Grupę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Grupa przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Grupa funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Grupy przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają siedziby w krajach nieposiadających 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 Grupę. 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 Grupy gier stanowiących de facto kopie produktów Grupy, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Grupę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki oraz zbliżonej formie prezentacji graficznej, nie stanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Grupy, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nich zastosowanej (tzw. „klony”) lub oprogramowania kopiującego funkcjonalności technologii komercyjnie oferowanych przez Grupę.

RYZKO WPROWADZENIA DO OBROTU NOWYCH PRODUKTÓW

Działalność Grupy koncentruje się na produkcji gier mobilnych, a od niedawna także przeznaczonych na PC oraz konsolę Nintendo Switch, a także nowych technologii. Prace nad poszczególnymi grami Grupy trwają w zależności od segmentu oraz platformy docelowej od 2 do 18 miesięcy. Osiągnięcie sukcesu rynkowego danej gry mierzonego zainteresowaniem graczy oraz generowanymi w ten sposób przychodami ze sprzedaży pozwala Spółce na pokrycie kosztów poniesionych przy procesie produkcji oraz promocji gry, a także wypracowanie zysków.

Taka koncentracja ryzyka powoduje, że w przypadku niższego niż oczekiwany poziomu monetyzacji gier mobilnych oraz niższej sprzedaży gier przeznaczonych Nintendo Switch lub inne platformy, Grupa narażona jest na spadek przychodów ze sprzedaży, a tym samym niższe wyniki finansowe oraz na problemy z płynnością. Ponadto, Grupa nie jest w stanie aż do chwili premiery nowej gry lub na nowej platformie dystrybucyjnej przewidzieć reakcji odbiorców i w skrajnym przypadku braku zainteresowania grą istnieje ryzyko, iż może nie tylko nie odnieść zysków z tytułu wydania gry, ale nawet nie odzyskać nakładów poniesionych na jej przygotowanie i promocję.

RYZKO ZŁEJ OCENY POTENCJAŁU KOMERCYJNEGO I NIEOSIĄGNIĘCIA PRZEZ GRĘ SUKCESU RYNKOWEGO

Grupa prowadzi działalność zarówno w segmencie wydawniczym, jak i w segmencie produkcyjnym. W przypadku działalności wydawniczej koszt wprowadzenia gry do dystrybucji jest relatywnie mniejszy niż w przypadku wyprodukowania jej od podstaw, jednak w obu przypadkach rentowność danej gry i związana z tym możliwość pokrycia wydatków poniesionych w związku z jej wydaniem lub w ramach procesu jej produkcji jest bezpośrednio związana z sukcesem rynkowym, którego skalę można mierzyć wielkością popytu, liczbą sprzedanych sztuk (w przypadku gier płatnych) czy wskaźnikami retencyjnymi i monetyzacyjnymi (w przypadku gier w modelu free-to-play) oraz przychodami ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że Grupa w nieprawidłowy sposób oceni potencjał komercyjny nowego tytułu, np. gra nie otrzyma akceptacji jednego z systemów certyfikacji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową lub sposoby jej promocji okażą się nietrafione, a w konsekwencji tytuł nie odniesie sukcesu rynkowego, co przełoży się negatywnie na przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Grupy. Grupa dokonuje oceny gustów konsumentów bazując na wiedzy o panujących trendach rynkowych, danych historycznych oraz doświadczeniu Zarządu i kadry, aby dobrać do katalogu wydawniczego, a także podejmować się produkcji gier, które będą charakteryzowały się wysokim potencjałem komercyjnym i jednocześnie pozwolą na wydanie gry na wielu platformach. Stopień zainteresowania daną grą zależy przede wszystkim od bieżących trendów, konkurencyjnych produktów, jak również odpowiedniej skali promocji danego produktu. 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.

RYZKO ZWIĄZANE Z REJESTRACJĄ ZNAKÓW TOWAROWYCH GRUPY

Na skuteczny marketing produktów Grupy może mieć wpływ zarejestrowanie tytułów gier jako znaków towarowych. W związku z dużą liczbą tytułów konkurencyjnych możliwe jest uznanie przez organy odpowiedzialne za rejestrację, że tytuły gier Grupy są zbyt podobne do już istniejących, a co za tym idzie możliwa jest odmowa ich rejestracji. Biorąc pod uwagę, że działania promocyjne produktów Grupy rozpoczynają się na długo przed ukończeniem prac nad grą oraz przed rejestracją jej tytułu jako znaku towarowego, odmowa rejestracji znaku towarowego wiązałaby się z koniecznością zmiany działań promocyjnych i utratą poniesionych nakładów marketingowych oraz wpłynęłaby negatywnie na wyniki sprzedaży tytułu a w konsekwencji na sytuację finansową Grupy.

Możliwe jest również, że Emitent występując z rozsądnym wyprzedzeniem o rejestrację znaku towarowego poniesie koszty związane z taką procedurą, zaś zmiana sytuacji rynkowej między wystąpieniem o ochronę znaku a premierą produktu uzasadniata będzie konieczność zmiany tytułu produktu lub strategii marketingowej, co sprawi, że poniesienie kosztów okaże się ex post nieuzasadnione.

CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE

Niekorzystny czynnik dla stabilności prowadzenia działalności przez Grupę 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 Grupa 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 Grupy oraz organów administracji lub sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem nieprzewidzianych zobowiązań Grupy, w tym zobowiązań finansowych, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

RYZYKO ZMIAN OTOCZENIA PRAWNEGO

Zmiany przepisów prawa, zarówno polskich, jak i obcych, regulujących funkcjonowanie Grupy 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 Grupy (np. wprowadzenie ograniczenia wiekowego etc.), mogą niekorzystnie oddziaływać na działalność prowadzoną przez Grupę. 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 Grupy lub realizację jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania nieprecyzyjnych przepisów prawa.

Specyfika produktów Grupy 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 Grupa, które mogłyby wykluczyć część produktów Grupy z obrotu. Takie specyficzne uregulowania mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Grupy i doprowadzić do spadku wyników sprzedaży, a co za tym idzie, do pogorszenia wyników finansowych Grupy.

RYZIKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY ORAZ KWESTIONOWANIEM STOSUNKU PRAWNEGO ŁĄCZĄCEGO GRUPĘ Z NIEKTÓRYMI JEJ WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Dla działalności Grupy 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 Grupę. Dodatkowo wpływ na działalność Grupy mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych.

W ramach prowadzonej działalności Grupa 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 Grupa nie może zapewnić, że charakter stosunku prawnego łączącego Grupę z niektórymi jej współpracownikami nie będzie kwestionowany w przyszłości, co z kolei mogłoby skutkować wyższymi zobowiązaniami publicznoprawnymi Grupy niż wynikające z przyjętej przez Grupę 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 Grupa 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 Grupa będzie musiała zapewnić współpracownikowi takie warunki pracy, jakie powinien mieć pracownik, np. w odniesieniu do wymiaru czasu pracy, urlopów (także zaległych), a ponadto może ponieść wyższe koszty świadczeń pracowniczych (konieczność uiszczenia zaległych składek na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, rentowe i Fundusz Pracy do ZUS, konieczność odprowadzenia zaległych zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych z tytułu wypłaconych wynagrodzeń, obowiązek zapłaty odsetek, obowiązek opłacania ww. składek w przyszłości, obowiązek odprowadzenia ww. zaliczek na podatek dochodowy w przyszłości, obowiązek wyrównania wynagrodzenia do wynagrodzenia minimalnego, wynagrodzenie przestoju czy za nadgodziny itp.). Ponadto, w przypadku uznania przez organy inspekcji pracy, że pracodawca nie zawiera z osobami, które w ich ocenie powinny posiadać status pracownika, umów o pracę, lecz umowy cywilnoprawne, organy te mogą podjąć kroki zmierzające do ukarania pracodawcy. Osoby odpowiedzialne za wykonywanie czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych mogą podlegać również odpowiedzialności karnej z tego tytułu, a także z tytułu niewpłacania 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 Grupa przetwarza dane osobowe użytkowników produktów Emitenta, wybranych kontrahentów, współpracowników, dostawców usług oraz innych podmiotów w związku z prowadzoną działalnością. Grupa 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. Grupa 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).

Kary oraz inne środki przewidziane w przepisach RODO nakładane będą przez organy nadzorcze, przy czym na terytorium RP organem takim jest Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Zgodnie z art. 83 ust. 4 RODO, naruszenie przepisów dotyczących obowiązków administratora i podmiotu przetwarzającego, o których mowa w art. 8, 11, 25 – 39, 42 oraz 43 RODO podlegać będzie administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 10.000.000,00 EUR albo w wysokości do 2% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego r. obrotowego, przy czym zastosowanie ma kara wyższa.

Zgodnie z art. 83 ust. 5 RODO, naruszenie przepisów RODO dotyczących:

- podstawowych zasad przetwarzania, w tym warunków zgody, o których to zasadach mowa w art. 5, 6, 7 oraz 9 RODO;
- praw osób, których dane dotyczą, o których mowa w art. 12-22 RODO;
- przekazywania danych osobowych odbiorcy w państwie trzecim lub organizacji międzynarodowej, o którym to przekazywaniu mowa w art. 44 – 49 RODO;
- wszelkich obowiązków wynikających z prawa państwa członkowskiego przyjętego na podstawie rozdziału IX RODO;
- nieprzestrzegania nakazu, tymczasowego lub ostatecznego ograniczenia przetwarzania lub zawieszenia przepływu danych orzeczonego przez organ nadzorczy na podstawie

art. 58 ust. 2 RODO lub niezapewnienia dostępu skutkującego naruszeniem art. 58 ust. 1 RODO;

podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo w wysokości do 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, przy czym zastosowanie ma kara wyższa.

Zgodnie z art. 83 ust. 6 RODO, nieprzestrzeganie nakazu orzeczonego przez organ nadzorczy na podstawie art. 58 ust. 2 podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo w wysokości do 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego r. obrotowego, przy czym zastosowanie ma kwota wyższa.

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. Grupa wskazuje, że wejście w życie opisanych przepisów może się wiązać z ryzykiem nałożenia na Emitenta 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 prospektu, informacji bieżących i informacji okresowych, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej i wydanych na jej podstawie rozporządzeń wykonawczych. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania powyższych obowiązków przez spółkę publiczną KNF może wydać decyzję o wykluczeniu na czas określony lub bezterminowo papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć – biorąc pod uwagę w szczególności sytuację finansową podmiotu, na który kara jest nakładana – karę pieniężną do wysokości 1.000.000,00 zł albo zastosować obie sankcje łącznie (art. 96 ust.1 Ustawy o Ofercie Publicznej). Ponadto, zgodnie z art. 98 ust. 7 Ustawy o Ofercie Publicznej, emitent oraz podmiot, który brał udział w sporządzeniu informacji, o których mowa w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej, jest jednocześnie obowiązany do naprawienia szkody wyrządzonej przez udostępnienie do publicznej wiadomości nieprawdziwej informacji lub przemilczenie informacji, chyba że ani on, ani osoby, za które odpowiada, nie ponoszą winy.

Dodatkowe obowiązki informacyjne nałożone zostały na emitentów instrumentów finansowych na mocy Rozporządzenia MAR. Uczestnicy rynku kapitałowego zobowiązani są do stosowania przepisów Rozporządzenia MAR od dnia 3 lipca 2016 r.

Stosownie do art. 17 Rozporządzenia MAR, emitent zobowiązany jest do niezwłocznego podania do wiadomości publicznej informacji poufnych, czyli informacji spełniających kryteria określone w art. 7 Rozporządzenia MAR, które go bezpośrednio dotyczą, w sposób umożliwiający szybki dostęp oraz pełną, prawidłową i terminową ocenę informacji przez opinię publiczną oraz, w stosownych przypadkach, w urzędowo ustanowionym systemie, o którym mowa w art. 21 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/109/UE. Emitent może, na własną odpowiedzialność, opóźnić się z podaniem do publicznej wiadomości informacji poufnych jedynie, jeśli spełnione są warunki z art. 17 ust. 4 Rozporządzenia MAR. Jeżeli jednak poufność informacji, których podanie do publicznej wiadomości opóźniono, nie jest już dłużej gwarantowana, emitent niezwłocznie podaje te informacje do wiadomości publicznej.

Na podstawie art. 17 ust. 8 Rozporządzenia w MAR w przypadku, gdy emitent lub osoba działająca w jego imieniu lub na jego rzecz ujawnia informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, musi równocześnie – w przypadku umyślnego ujawniania informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawniania informacji – dokonać pełnego skutecznego ujawnienia informacji, chyba że osoba otrzymująca informacje jest zobowiązana do zachowania ich poufności, bez względu na to, czy taki obowiązek powstał na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych, umowy spółki lub innej umowy.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy półroczne jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2021 i dane porównywalne za analogiczny okres roku 2020 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki i Grupy Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki oraz Grupy Kapitałowej Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący przeglądu jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za pierwsze półrocze roku obrotowego 2021, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący przeglądu półrocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Bydgoszcz, 29 września 2021 r.

Jarosław Wojczakowski
Prezes Zarządu



VIVID GAMES

VIVID GAMES - HEADQUARTERS

Ogińskiego 2
85092 Bydgoszcz
POLAND

VIVID GAMES - WARSAW OFFICE

Wawelska 78/10
02034 Warsaw
POLAND