

# RAPORT KWARTALNY

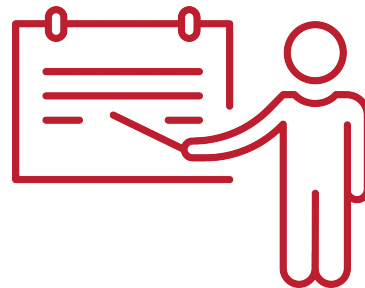
I KWARTAŁ 2023

**Vivid Games S.A.**  
Bydgoszcz, 23. maja 2023 r.



# SPIS TREŚCI

- List Zarządu
- Strategia i czynniki rozwoju
- Wybrane dane finansowe w PLN i przeliczeniu na EUR
- Podsumowanie operacyjne Q1 2023
- Omówienie danych finansowych
- Spółka Vivid Games S.A.
- Pozostałe informacje
- Informacje finansowe
- Oświadczenie Zarządu dotyczące informacji w sprawozdaniu



# LIST ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze,

Chciałbym przedstawić Państwu raport za I kwartał 2023 roku dotyczący podjętych działań i planów rozwoju Vivid Games.

W pierwszym kwartale skupiliśmy się głównie na zwiększeniu rentowności tytułów znajdujących się już w naszym portfolio. Dzięki intensywnemu rozwojowi zawartości w grach Real Boxing 2 i Eroblast, oraz efektywnie prowadzonym kampaniom UA, odnotowaliśmy sukcesywny wzrost wyników miesiąc po miesiącu.

Patrząc w przyszłość, dokonaliśmy aktualizacji naszej strategii działalności. Skoncentrowaliśmy się na wykorzystaniu mocnych stron Vivid Games, takich jak posiadanie najbardziej rozpoznawalnej mobilnej marki bokserskiej na świecie oraz posiadane doświadczenie developerskie, zgromadzone podczas tworzenia różnorodnych gier. Wykorzystując te atuty, obecnie pracujemy nad Real Boxing 3 - grą większą, bardziej interesującą i potencjalnie bardziej dochodową niż poprzednie wersje. Równocześnie rozwijamy segment gier blast i poszukujemy strategicznych partnerów z różnych obszarów. Jesteśmy przekonani, że jeszcze w tym roku będziemy mogli Państwu zaprezentować pierwsze efekty nowego podejścia.

Chciałbym serdecznie podziękować za Państwa zaufanie i zachęcić do zapoznania się z naszym raportem za I kwartał 2023 roku. Nasz zespół jest niezmiernie zaangażowany w osiągnięcie sukcesu i ciężko pracuje, aby dostarczyć Państwu wartość.

Piotr Gamracy

Prezes Zarządu



# MODEL BIZNESOWY I STRATEGIA NA LATA 2023 - 2026

## Strategiczne kierunki rozwoju spółki

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

### 1. Rozwijanie kompetencji deweloperskich

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

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

### 2. Tworzenie gier mobilnych

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

### 3. Rozwój firmy poprzez strategiczne partnerstwa

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

# CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA ROZWÓJ

## Najważniejsze aspekty wpływające na potencjał wyników

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

- działalność w sektorze gier mobilnych, tj. najszybciej rozwijającym się segmencie rynku gier komputerowych, którego prognozowana na 2024 wartość to aż 218,7 mld USD (wzrost 8,7% CAGR 2019-2024),
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego wizerunku Spółki,
- efektywny marketing w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności Spółki,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,

## WYBRANE DANE FINANSOWE W PLN I PO PRZELICZENIU NA EUR

SYTUACJA FINANSOWA	31.03.2023 W TYS PLN	31.12.2022 W TYS PLN	31.03.2022 W TYS PLN	31.03.2023 W TYS EUR	31.12.2022 W TYS EUR	31.03.2022 W TYS EUR
Aktywa trwałe	12 905,09	12 783,18	15 258,99	2 760,15	2 725,68	3 279,74
Aktywa obrotowe	5 925,75	6 562,88	7 193,88	1 267,40	1 399,36	1 546,24
Aktywa razem	18 830,84	19 346,06	22 452,87	4 027,56	4 125,05	4 825,98
Kapitał własny	7 296,84	7 313,80	6 673,70	1 560,65	1 559,48	1 434,43
Kapitał podstawowy	3 228,58	3 228,58	3 228,58	690,53	688,41	693,95
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	4 490,13	3 903,67	6 357,43	960,35	832,36	1 366,45
Dłużne papiery wartościowe	0,00	0,00	1 575,00	0,00	0,00	338,53
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	7 043,87	8 128,59	9 421,74	1 506,55	1 733,21	2 025,09
Dłużne papiery wartościowe	1 580,36	2 505,51	3 624,50	338,01	534,24	779,04

CAŁKOWITE DOCHODY	01.01.2023 31.03.2023 W TYS PLN	01.01.2022 31.03.2022 W TYS PLN	01.01.2023 31.03.2023 W TYS EUR	01.01.2022 31.03.2022 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym:	6 691,80	7 863,37	1 423,64	1 692,07
Przychody ze sprzedaży	5 752,76	7 605,25	1 223,86	1 636,52
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	939,04	258,12	199,77	55,54
Koszty działalności operacyjnej	-6 900,99	-8 133,52	-1 468,14	-1 750,20
Zysk (-strata) na sprzedaży	-209,19	-270,15	-44,50	-58,13
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	64,34	68,10	13,69	14,65
Całkowite dochody ogółem	-16,96	50,37	-3,61	10,84
EBITDA	894,02	1 038,49	190,20	223,47

PRZEPIŁYWY PIENIĘŻNE	01.01.2023 31.03.2023 W TYS PLN	01.01.2022 31.03.2022 W TYS PLN	01.01.2023 31.03.2023 W TYS EUR	01.01.2022 31.03.2022 W TYS EUR
Przeptywy pieniężne netto z działalności operacyjnej	333,65	150,12	70,98	32,30
Przeptywy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-942,95	-243,71	-200,61	-52,44
Przeptywy pieniężne netto z działalności finansowej	-105,71	-972,56	-22,49	-209,28
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	972,40	1 986,68	206,87	427,50



ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ	01.01.2023 31.03.2023 W TYS PLN	01.01.2022 31.03.2022 W TYS PLN	01.01.2023 31.03.2023 W TYS EUR	01.01.2022 31.03.2022 W TYS EUR
Zysk na jedną akcję podstawowy	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk na jedną akcję rozwodniony	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	-16,96	50,37	-3,61	10,84
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt	32 169 544	32 169 544	32 169 544	32 169 544
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt	32 169 544	32 169 544	32 169 544	32 169 544

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy:

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

31 marca 2023 roku - 1 EUR = 4,6755 PLN

31 grudnia 2022 roku - 1 EUR = 4,6899 PLN

31 marca 2022 roku - 1 EUR = 4,6525 PLN

2. Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów w danym roku -  
- kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym roku.

2023 roku 1 EUR = 4,7005 PLN

2022 roku 1 EUR = 4,6472 PLN

# SPECYFIKA PODEJŚCIA GAAS

## Game As a Service

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

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

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



# PODSUMOWANIE OPERACYJNE Q1 2023



## MARKA REAL BOXING

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

Gry z serii Real Boxing budują najsilniejszą z marek Vivid Games. Do końca kwietnia 2023 zostały pobrane łącznie ponad 121 mln razy.

W I kwartale 2023 Real Boxing 2 otrzymał kilka aktualizacji. Zespół projektowy skupił się na działaniach typu live-ops. Dzięki m.in. dalszemu rozwojowi stworzonych w spółce modeli predykcyjnych, przewidujących opłacalność kampanii UA, w lutym odnotowano wzrost efektywności płatnego pozyskiwania użytkowników.

W marcu pierwsza część Real Boxing odnotowała wzrost przychodów o blisko 30% wobec lutego, mimo braku inwestycji w UA. Spółka łączy ten wzrost z premierą filmu Creed 3, która wpłynęła na wzrost zainteresowania tematem boks. Dla Spółki jest to dowód wysokiej jakości produktu i unikalności jego oferty.

Wysiłki zespołu produkcyjnego zostały docenione również przez kanały sprzedaży. Real Boxing 2 otrzymało w styczniu wyróżnienie w Google Play, obejmujące kluczowe rynki. W kwietniu gra znalazła się w kategorii “The best of what’s hot” w amerykańskim Apple App Store.

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

Real Boxing 2: [www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I](https://www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I)

Real Boxing 2 na Nintendo Switch:

[www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/](https://www.nintendo.com/games/detail/real-boxing-2-switch/)



# REAL BOXING™ 2

**2,06 MLN**  
Pobrania

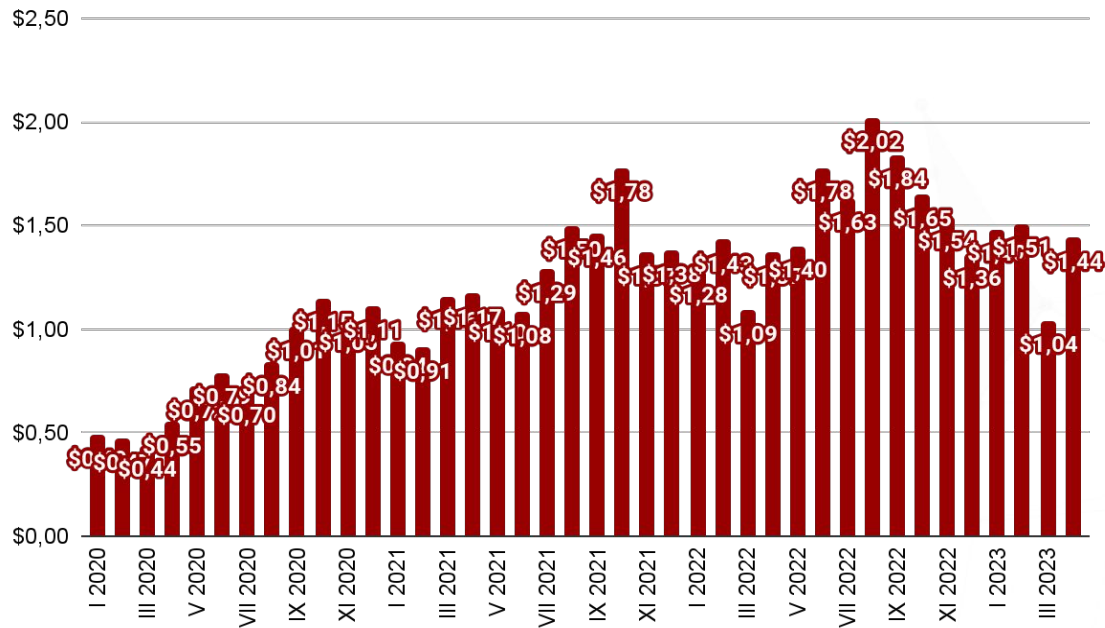
**4,66 PLN\***  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**1,41 MLN PLN\***  
Wydatki na UA

DANE ZA Q1 2023

\*wartości w PLN w sprawozdaniu  
wg kursu USD z 31.03.2023  
1 USD = 4,2934 PLN

## ARPU NA KLUCZOWYM RYNKU (USA)



REAL  
BOXING™ 2

**2,06 MLN**

Pobrania

**4,66 PLN\***

ARPU

(kluczowe rynki)

**1,41 MLN PLN\***

Wydatki na UA

DANE ZA Q1 2023

\*wartości w PLN w sprawozdaniu  
wg kursu USD z 31.03.2023  
1 USD = 4,2934 PLN

# EROBLAST

“ Zespół projektowy Eroblast rozwija wersje gry na iOS i Android, dodając nową zawartość i implementując kolejne mechanizmy monetyzacyjne, w tym pozwalające na zwiększenie przychodów z wyświetlania reklam.

Eroblast to inspirowany stylem anime symulator randek należący do popularnego gatunku blast.

Z końcem trzeciego kwartału 2022, Spółka zrezygnowała ze współpracy z zewnętrznym developerem, na rzecz rozwoju wewnętrznego zespołu projektowego. Pozwoliło to przyspieszyć rozwój gry Eroblast oraz bazujących na jej modelu rozgrywki re-skinach, w tym gry LoveNest, która trafiła do globalnych testów w ostatnich dniach stycznia 2023, jednak osiągane dotychczas metryki użytkowe są poniżej oczekiwań. Tytuł pozostanie dostępny, jednak nie będzie intensywnie rozwijany.

W lutym 2023 roku Spółka zawarła umowę dotyczącą portingu i wydania gry Eroblast na japońskiej konsoli Nintendo Switch.

Gra zostanie przygotowana i wydana przez siedleckie Studio QubicGames S.A. Tytuł powinien trafić do dystrybucji w nowym kanale jeszcze w 2023 roku.

Zespół projektowy Eroblast rozwija wersje gry na iOS i Android, dodając nową zawartość i implementując kolejne mechanizmy monetyzacyjne, w tym pozwalające na zwiększenie przychodów z wyświetlania reklam.

W kwietniu 2023, Eroblast odnotował najlepszy wynik od momentu swojej premiery. W nadchodzących miesiącach do gry dodane zostaną kolejne funkcjonalności, a oferta dla graczy zostanie znacznie poszerzona, także o kolejne wersje językowe. Powinno to pozytywnie wpłynąć na wyniki tytułu w kolejnych okresach.

Eroblast:

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



eroblast

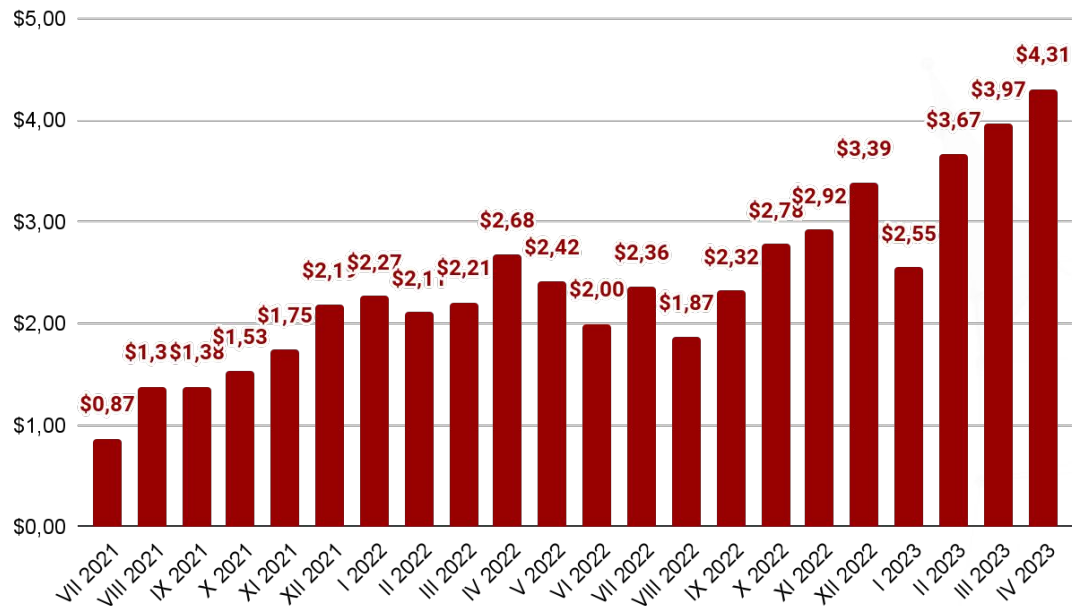
**0,2 MLN**  
Pobrania

**13,87 PLN**  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**0,66 MLN PLN**  
Wydatki na UA

DANE ZA Q1 2023

## ARPU NA KLUCZOWYM RYNKU (USA)



eroblast

**0,2 MLN**

**Pobrania**

**13,87 PLN**

**ARPU**

(kluczowe rynki)

**0,66 MLN PLN**

**Wydatki na UA**

DANE ZA Q1 2023



## KNIGHTS FIGHT 2: NEW BLOOD

Knights Fight 2 to symulator średniowiecznych walk charakteryzujący się wysokiej jakości grafiką i animacją 3D, jak również szerokimi możliwościami personalizacji budynków i ryzsztunku. Tytuł trafił do portfolio Spółki w ramach zawartej w marcu 2020 roku umowy wydawniczej ze spółką SG Mobile LLC z Mińska, działającą pod nazwą handlową Shori Games. Gra należy do segmentu mid-core.

W związku z rozwiązaniem przez producenta tytułu umowy wydawniczej w grudniu 2021, gra nie była dystrybuowana w 2022 roku. 9 listopada 2022 roku, w konsekwencji prowadzonych negocjacji, Zarząd zawarł z producentem tytułu, umowę dotyczącą wznowienia dystrybucji Knight Fights 2 na platformach iOS i Android. Gra wróciła na konta dystrybucyjne Vivid Games pod nazwą Knight Fights 2: New Blood, koniec grudnia 2022 roku i od tego momentu sukcesywnie zwiększa grono odbiorców.

W I kwartale 2023 w tytule zaimplementowano m.in. mechanizmy pozwalające na monetyzację reklamową. W efekcie podjętych działań, już w kwietniu przychody z reklam wzrosły o 30% wobec marcowych.

W planach na nadchodzące miesiące są kolejne aktualizacje oraz testy kampanii płatnego pozyskiwania użytkowników (UA), które pozwolą zwiększyć skalę pobrań i powinny przelożyć się na wzrost przychodów z tytułu.



**0,3 MLN**  
Pobrania

**5,85 PLN**  
ARPU  
(kluczowe rynki)

**0,05 MLN PLN**  
Wydatki na UA

DANE ZA Q1 2023

## REAL BOXING 3

W I kwartale 2023 Zarząd podjął decyzję o rozpoczęciu prac nad Real Boxing 3.

Tytuł ma trafić do globalnej dystrybucji pod koniec 2024 roku. Założenia dotyczące projektu oraz roadmapa projektowa zostały zaprezentowane w strategii Spółki na lata 2023 - 2026, zatwierdzonej uchwałą Rady Nadzorczej i przekazane na rynek raportem bieżącym ESPI nr 12 z 13 kwietnia 2023 r.

Obecnie nad tytułem pracuje część dotychczasowego zespołu produkcyjnego Real Boxing 2. Wybrano już silnik, przeprowadzono testy kluczowych dla tytułu funkcjonalności. Wybierany jest też w drodze testów marketingowych styl wizualny, który będzie wizytówką nowego tytułu.

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

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

REAL  
BOXING™

# BIG DATA

Działania zespołu Big Data przyczyniają się do zwiększenia efektywności zarządzania kampaniami UA oraz do optymalizacji innych procesów technologicznych wspierających tworzenie i rozwój kolejnych gier.

Od grudnia 2022 zespół Big Data jest też zaangażowany w tworzenie technologii do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, opartej o AI i Machine Learning, tworzonej w ramach projektu realizowanego ze wsparciem programu Szybka Ścieżka.

Równolegle część zespołu pracuje nad doskonaleniem modeli predykcyjnych, które pozwalają zarządzać w sposób bardziej efektywny kampaniami płatnego pozyskiwania użytkowników (UA).



# INNE WAŻNE WYDARZENIA

## Zmiany w organach spółki

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

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

## Realizacja układu

Przyspieszone postępowanie układowe toczące się w odniesieniu do Spółki zostało formalnie zakończone 21 grudnia 2020 roku. W konsekwencji, niezwłocznie przystąpiono do wykonywania układu, tj. spłaty obligacji serii A w całości wraz z odsetkami w dwunastu kwartalnych ratach. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania spłacono 10 z 12 rat układowych, w łącznej kwocie 8,9 mln PLN. Do spłaty pozostają dwie raty w łącznej kwocie 1,6 mln PLN.

## Umowa o dofinansowanie realizacji projektu w ramach Szybkiej ścieżki

Spółka zawarła z NCBiR w dniu 6 lutego 2023 umowę o dofinansowanie projektu, pt. "Prototyp platformy do automatyzacji generowania, rozgrywania i wyznaczania stopnia trudności poziomów blast, oparty o AI i Machine Learning" w ramach programu Szybka Ścieżka. Wartość projektu to 6.44 mln PLN, dofinansowanie z NCBiR wynosi 3,86 mln PLN. W efekcie kontroli programu Szybka ścieżka przez organy nadzorujące NCBiR, dofinansowanie przyznane Spółce zostało wycofane w dniu 15 maja 2023 r., o czym Spółka poinformowała raportem bieżącym nr 16/2023.

W ocenie Zarządu Spółki brak jest podstaw prawnych i faktycznych do rozwiązania umowy przez NCBiR lub wstrzymania wypłaty środków, w związku z czym, Zarząd Spółki złożył w NCBiR wezwanie do zapłaty zaliczki, którą Spółka powinna była otrzymać już w marcu. Zarząd będzie dochodzić należnych środków i naprawienia szkody wynikłej z wycofania dofinansowania jak również zmierzać do podważenia pozbawionych podstaw i wadliwych proceduralnie decyzji będących podstawą cofnięcia dotacji.

W dniu 23 maja 2023 r. Spółka otrzymała informację z NCBiR, która odnosi się do zmiany oceny części kryteriów przez ekspertów NCBiR. NCBiR w przesłanym piśmie nie wspomina o zawartej umowie o dofinansowanie, ani też nie składa oświadczenia o jej rozwiązaniu. W ocenie Spółki umowa pozostaje więc w mocy.

# OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH



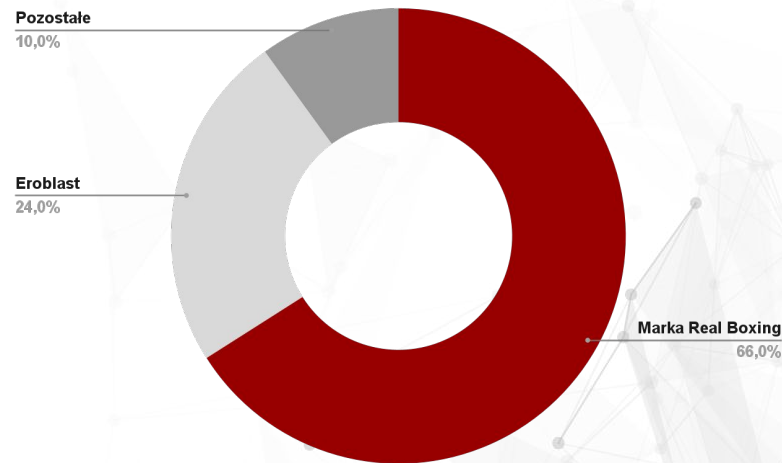
# PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

w tys. PLN	01.01.2023 31.03.2023	01.01.2022 31.03.2022	Q1 2023 vs. Q1 2022
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi, w tym:	6 691,80	7 863,37	85%
Przychody ze sprzedaży	5 752,76	7 605,25	76%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	939,04	258,12	364%

Spadek wartości przychodów ze sprzedaży o 24% w stosunku do ubiegłego roku jest wynikiem słabszej koniunktury rynkowej a także jest spowodowany brakiem przychodów generowanych wcześniej przez - sprzedaną we wrześniu 2022 r. - technologię BidLogic (wygenerowała ona w Q1 2022 przychody na poziomie 8%).

Koszty wytworzenia na własne potrzeby wzrosły ponad trzykrotnie w stosunku do pierwszego kwartału 2022 w związku z rozpoczęciem prac inwestycyjnych przy dwóch tytułach: Real Boxing 3 i LoveNest oraz technologii Blast.

Wykres kołowy odnosi się do wyników poszczególnych tytułów w Q1 2023..



# KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

W Q1 2023 nastąpił spadek o 1,2 mln PLN (zmniejszenie o 15%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do Q1 2022 roku.

Na stan ten największy wpływ miały poniesione koszty:

- usług obcych – spadek o 0,9 mln PLN (o 16%)
- świadczeń pracowniczych – spadek o 0,3 mln PLN (o 15%).

Na zmniejszenie kosztów usług obcych wpłynęły zmniejszone wydatki na User Acquisition (UA) - spadek o 0,6 mln PLN (o 12%). Koszty świadczeń pracowniczych spadły o 0,3 mln PLN (o 16%) w związku z wprowadzonymi w listopadzie 2022 zmianami w strukturze zatrudnienia.

W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody wynikające z rozliczenia otrzymanych wcześniej dotacji. Przychody te utrzymują się na podobnym poziomie. Zmniejszenie o 19% jest wynikiem zakończenia rozliczania - z końcem 2022 roku - jednej z czterech dotacji.

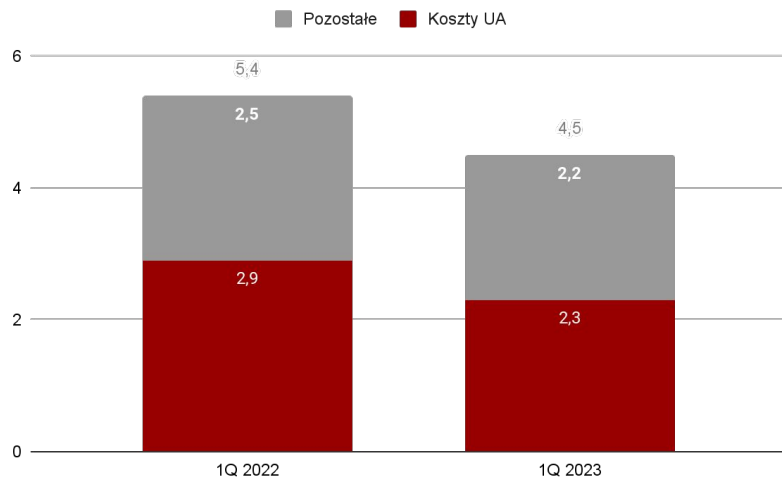
Na zmniejszenie o 0,03 mln PLN kosztów finansowych, wpłynęły głównie zapłacone i naliczone odsetki od wyemitowanych obligacji serii A. Wysokość odsetek uległa zmniejszeniu ponieważ z każdą spłaconą ratą zmniejsza się podstawa naliczenia odsetek. Formuła naliczenia odsetek to WIBOR3M plus 6 p.%. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu spłacono już dziesięć rat, w łącznej wysokości 8,9 mln PLN, z całkowitej kwoty 10,5 mln PLN. Do spłaty pozostały dwie raty ogółem 1,6 mln PLN.

w tys. PLN	01.01.2023 31.03.2023	01.01.2022 31.03.2022	Q1 2023 vs. Q1 2022
<b>Koszty działalności operacyjnej</b>	-6 900,99	-8 133,52	85%
Amortyzacja	-829,68	-970,39	85%
Zużycie surowców i materiałów	-14,04	-15,79	89%
Usługi obce	-4 520,07	-5 376,64	84%
Koszt świadczeń pracowniczych	-1 480,83	-1 752,42	85%
Podatki i opłaty	-0,43	-0,60	72%
Pozostałe koszty	-55,94	-17,68	316%
<b>Zysk (-strata) ze sprzedaży</b>	-209,19	-270,15	77%
Pozostałe przychody operacyjne	280,02	345,77	81%
Pozostałe koszty operacyjne	-6,49	-7,52	86%
<b>Zysk (-strata) Na Dz. Op.</b>	64,34	68,10	94%
Przychody finansowe	5,18	36,81	14%
Koszty finansowe	-86,48	-120,90	72%
<b>Zysk(-strata) przed opodatkowaniem</b>	-16,96	-15,99	106%

## KOSZTY USŁUG OBCYCH

Koszty usług obcych (4,5 mln PLN) stanowiły w Q1 2023 roku 65% wszystkich kosztów działalności operacyjnej, w tym największy udział miały koszty płatnego pozyskiwania użytkowników (UA) na poziomie 2,3 mln PLN.

Zmniejszenie środków pieniężnych przeznaczonych na UA o 0,6 mln PLN, w stosunku do Q1 2022 związane było z decyzją o ograniczeniu wydatków w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników i chęcią pozyskania wyższego zwrotu z inwestycji w UA.



Dane na wykresie w mln PLN

**-16%**  
**Q1 23 vs. Q1 22**



# SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

## Aktywa

w tys. PLN	STAN NA 31.03.2023	STAN NA 31.12.2022	03.2023 vs. 12.2022
AKTYWA TRWAŁE	12 905,09	12 783,18	101%
AKTYWA OBROTOWE	5 925,75	6 562,88	90%
AKTYWA RAZEM	18 830,84	19 346,06	97%

Pozycja Aktywa trwałe pozostała na niezmiennym poziomie.

Wartość Aktywów obrotowych zmniejszyła się o 10% (0,6 mln PLN).

W związku ze spłatą jednej raty obligacji w Q1 2023 stan środków pieniężnych będących w dyspozycji Spółki uległ zmniejszeniu o 42% w stosunku do stanu na 31 grudnia 2022 r. (o 0,7 mln PLN). Stan środków pieniężnych na rachunkach bankowych Spółki dnia 31 marca 2023 wynosił 0,97 mln PLN.

Należności z tytułu dostaw i usług zmniejszyły się o 17% (0,5 mln PLN).

Wskazane wyżej czynniki wpłynęły bezpośrednio na zmniejszenie wartości Aktywów Spółki o 3% (o 0,5 mln PLN).

# SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

## Pasywa

w tys. PLN	STAN NA 31.03.2023	STAN NA 31.12.2022	03.2023 vs. 12.2022
Kapitał (Fundusz) Własny	7 296,84	7 313,80	100%
Zobowiązania Długoterminowe	4 490,13	3 903,67	115%
Zobowiązania Krótkoterminowe	7 043,87	8 128,59	87%
Kapitał Własny I Zobowiązania Razem:	18 830,84	19 346,06	97%

W Q1 2023 roku kapitał podstawowy Spółki nie był podwyższany.

Kapitał zapasowy pozostał na tym samym poziomie. Zwiększył się on po zatwierdzeniu przez WZA propozycji podziału zysku za 2022 rok w wysokości 0,69 mln PLN z przeznaczeniem na kapitał zapasowy.

Spółka posiadała na dzień 31 marca 2023 r. zadłużenie w wysokości 0,9 mln. PLN wynikające z zaciągnięcia transzy kredytu elastycznego.

Na dzień 31 marca 2023 r. łączne zobowiązanie z tytułu wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A (wartość emisji 10,5 mln PLN) wynosiła 1,6 mln PLN. Spółka dokonała do końca Q1 2023 roku spłaty dziesiątej raty układowej w wysokości 0,9 mln PLN. Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 7 i 11 Sprawozdania Finansowego.

W związku ze spłatą raty od obligacji, zobowiązania krótkoterminowe spadły o 13%. Zmniejszyły się również bieżące zobowiązania z tytułu dostaw i usług o 10% (głównie z powodu zmiany usług UA).

Zobowiązanie z tytułu wyemitowanych obligacji jest wykazane w zobowiązaniach krótkoterminowych w wysokości dwóch kwartalnych rat 1,6 mln PLN przypadających do spłaty w czerwcu i wrześniu 2023 roku.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu do spłaty pozostały dwie raty ogółem 1,6 m PLN.



# INFORMACJE OGÓLNE

Vivid Games S.A. jest jednym z czołowych polskich producentów gier mobilnych. Od 2006 roku tworzy ekscytujące gry, które rozpalają (nie tylko) sportowe emocje w milionach graczy. Flagowa seria Spółki, "Real Boxing", została pobrana ponad 120 milionów razy i jest najbardziej rozpoznawalną marką wśród gier bokserskich na świecie.

W Vivid Games wspaniałe gry są tworzone przez prawdziwych pasjonatów. Zespół 75 utalentowanych programistów, projektantów i artystów nie tylko powołuje do życia kolejne tytuły, ale też stale rozwija już dostępne gry, by maksymalizować ich potencjał i przychody.

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

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

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

# ORGANY SPÓŁKI

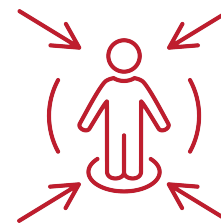
## Zarząd\*

### Piotr Gamracy - Prezes Zarządu

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

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

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



# ORGANY SPÓŁKI

## Rada nadzorcza\*

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

Kadencja: 23.06.2021 r. - 22.06.2026 r.

**Marcin Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej, Członek Komitetu Audytu**

Kadencja: 12.04.2017 r. - 11.04.2022 r.\*

**Andrzej Chrzanowski - Członek Rady Nadzorczej**

Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

**Wojciech Humiński - Członek Rady Nadzorczej**

Kadencja: 26.08.2020 r. - 25.08.2025 r.

**Damian Jasica - Członek Rady Nadzorczej, Przewodniczący Komitetu Audytu**

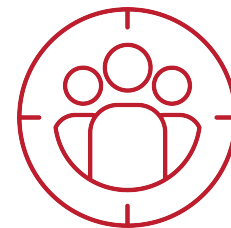
Kadencja: 27.09.2021 r. - 26.09.2026 r.

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

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

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

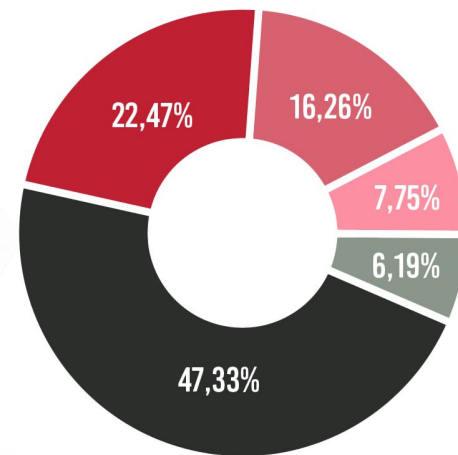
\*Mandat wygasa wraz z zatwierdzeniem przez ZWZA sprawozdania za rok 2022



# AKCJONARIAT VIVID GAMES S.A.

AKCJONARIUSZ	LICZBA AKCJI I GŁOSÓW*	% AKCJI I GŁOSÓW*
 Jarosław Wojczakowski	7 255 212	22,47%
 Remigiusz Kościelny	5 248 375	16,26%
 Paweł Sominka	2 501 300	7,75%
 Aleksandra Kościelna	2 000 000	6,19%
 Pozostali	15 280 838	47,33%
	<b>32 285 770</b>	<b>100,00%</b>

\*Na dzień 23.05.2023



## AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU I RN

Imię i nazwisko	Funkcja w Organie	01.01.2023	31.03.2023	24.05.2023
Jarosław Wojczakowski	Prezes Zarządu**/	7 255 212	*/	*/
Piotr Gamracy	Członek Zarządu/Prezes Zarządu***/	2 300	2 300	118 556
Remigiusz Kościelny	Przewodniczący Rady Nadzorczej	7 248 420	5 248 375	5 248 375
Marcin Duszyński	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Andrzej Chrzanowski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	849 289	849 289	849 289
Damian Jasica	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-

\*/ we wskazanej dacie osoba nie pełniła funkcji w organie

\*\*/do 28.02.2023

\*\*\*/od 01.03.2023



## POZOSTAŁE INFORMACJE

### Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem

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

### Posiadane akcje własne

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

### Informacje dotyczące sezonowości działalności

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

### Wpływ covid-19 na działalność Spółki w Q1 2023 roku

Ze względu na nietypową sytuację ogólnoswiatową związaną z pandemią COVID-19, działania podejmowane przez Zarząd Vivid Games S.A. zmierzały do zminimalizowania negatywnego wpływu na prowadzoną działalność. Do tej pory Emitent nie odnotował negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na funkcjonowanie Spółki oraz osiągnięte przychody z dystrybucji gier. Ostateczny wpływ na działalność Spółki jest jednak w chwili obecnej nieznanym, a tym samym niemożliwym do oszacowania, ponieważ uzależniony jest od czynników zewnętrznych pozostających poza kontrolą Spółki.

### Źródła finansowania

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

### Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w Q1 2023 roku

Na dzień 31 marca 2023 roku, w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, ze Spółką współpracowały 73 osoby, z czego 2 pracownicy przebywały na urlopie macierzyńskim. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w okresie kończącym się 31 marca 2023 roku to 39 osób.

### Audytor

W dniu 19 stycznia 2022 r. Rada Nadzorcza Spółki, o zapoznaniu się z rekomendacją Komitetu Audytu oraz przedstawioną ofertą, postanowiła przedłużyć umowę z dotychczasową firmą audytorską UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. na kolejne dwa lata obrotowe 2022 i 2023. Informacje na ten temat znajdują się na stronie internetowej Spółki: <https://vividgames.com/ir/spolka/niezalezny-audytor>

### Sprawy sądowe

Na dzień niniejszego sprawozdania Spółka nie jest zaangażowana w sporne postępowania sądowe i przedsądowe o istotnym charakterze.

Spółka w III kwartale 2022 złożyła pozew przeciwko SG Mobile (nazwa handlowa Shori Games) o zwrot zaliczki pobranej w związku z zawarciem umowy wydawniczej dot. gry The Cash w kwocie 105 972,56 USD (po uwzględnieniu potrąceń wzajemnych należności). W związku z zawarciem z SG Mobile porozumienia Spółka w II kwartale 2023 cofnęła pozew, zaś sprawa zostanie zakończona w drodze pozasądowego porozumienia.

# WPŁYW WOJNY W UKRAINIE NA SYTUACJĘ SPÓŁKI

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

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

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

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

## POZOSTAŁE INFORMACJE FINANSOWE



## Rok obrotowy

Rokiem obrotowym Spółki jest rok kalendarzowy.

## Informacja o kredytach i pożyczkach w Q1 2023 r.

W dniu 22 kwietnia 2021 r. zawarto umowę o elastyczny kredyt odnawialny z mBank S.A, Oddział Korporacyjny Bydgoszcz. Wysokość kredytu udzielonego Spółce wynosi 4.000.000,00 (cztery miliony 00/100) PLN. Spółka 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 31 marca 2023 r. Spółka posiada zadłużenie kredytowe w wysokości 0,9 mln PLN z tego tytułu.

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

W 2023 roku Spółka nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

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

Emitent nie jest powiązany kapitałowo i organizacyjnie z innymi podmiotami. Nie należy też do Grupy kapitałowej.

## Zarządzanie zasobami finansowymi

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na rachunkach bankowych w banku o ratingu długoterminowej oceny agencji Moody's z oceną B3.

## Możliwości realizacji inwestycji

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

Vivid Games S.A. dokonała w Q1 2023 roku spłaty dziesiątej raty układowej.

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

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

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

# OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI W RAPORCIE A PROGNOZAMI

Emitent nie opublikował prognoz dotyczących oczekiwanych w 2023 wyników. Comiesięcznie publikowane są jednak wstępne wyniki finansowe w zakresie co najmniej spodziewanych przychodów ze sprzedaży i wyniku netto.

Zgodnie z opublikowanym raportem bieżącym ESPI nr 14/2023 z dnia 10 maja 2023, narastająco za cztery miesiące 2023 roku Emitent spodziewa się następujących wyników:

- przychody ze sprzedaży na poziomie 7,89 mln PLN,
- wynik brutto na poziomie 0,30 mln PLN,
- EBITDA na poziomie 1,46 mln PLN,
- wynik netto na poziomie 0,30 mln PLN.



# OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI W SPRAWOZDANIU

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

## ZATWIERDZENIE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Niniejszy raport za okres od 1 stycznia do 31 marca 2023 roku został podpisany i zatwierdzony przez Zarząd Vivid Games S.A. do publikacji w dniu 24 maja 2023 r.

Bydgoszcz, 23 maja 2023 r.

Piotr Gamracy  
Prezes Zarządu



**VIVID GAMES**

**VIVID GAMES - HEADQUARTERS**

Oginskiego 2  
85092 Bydgoszcz  
POLAND

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