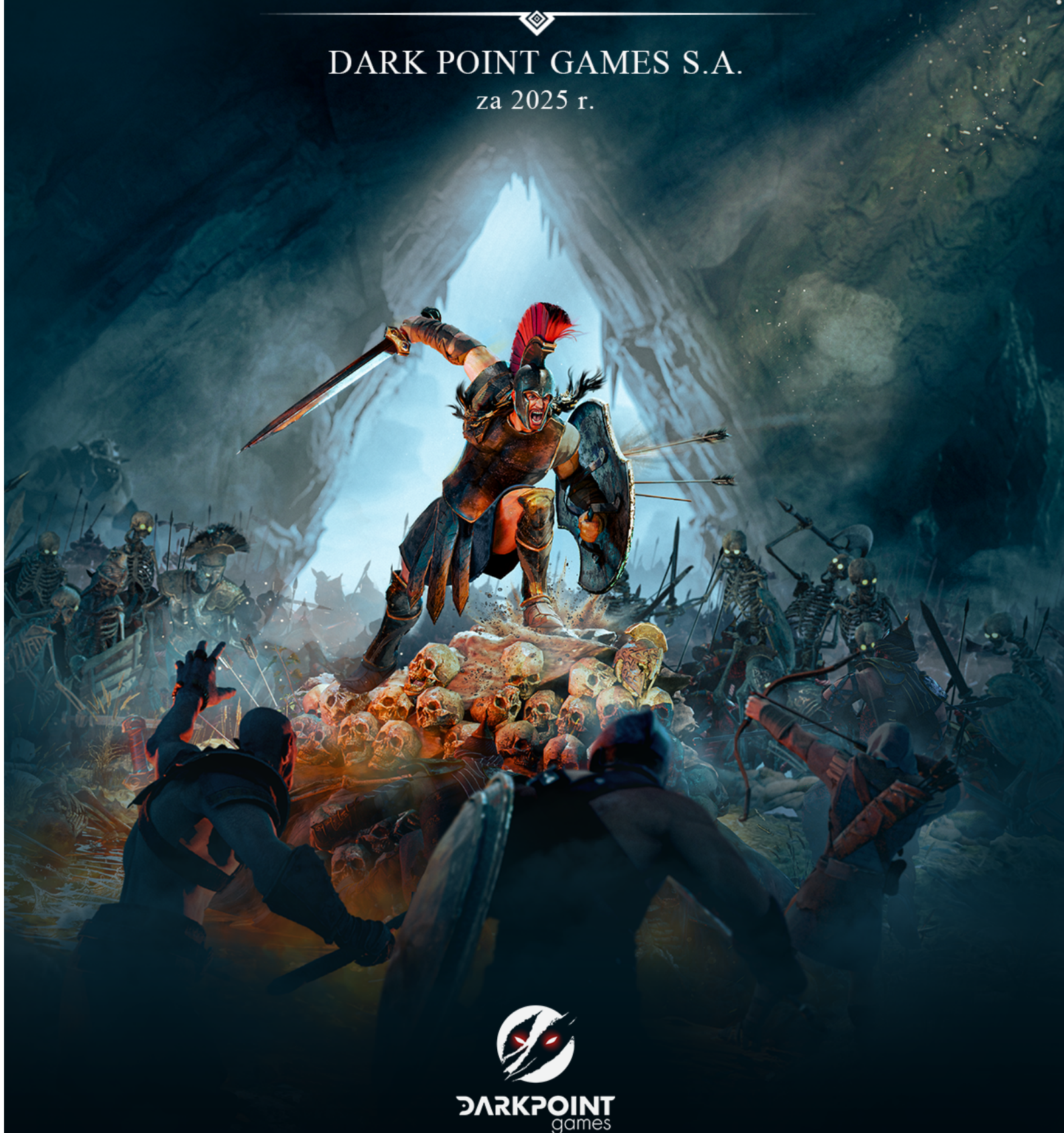


SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

DARK POINT GAMES S.A.
za 2025 r.



DARKPOINT
games

Toruń, 20 marca 2026 r.

SPIS TREŚCI

I. PODSTAWOWE INFORMACJE DOTYCZĄCE SPÓŁKI	3
I.I. DANE SPÓŁKI	3
I.II. ZARZĄD	3
I.III. RADA NADZORCZA	3
I.IV. ZAWIĄZANIE I REJESTRACJA SPÓŁKI W KRS	4
I.V. AKCJONARIAT	4
II. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI	5
III. ISTOTNE INFORMACJE O STANIE MAJĄTKOWYM I SYTUACJI FINANSOWEJ SPÓŁKI	7
IV. ISTOTNE ZDARZENIA W ROKU OBROTOWYM	9
V. BADANIA I ROZWÓJ	10
VI. ISTOTNE ZDARZENIA PO ZAKOŃCZENIU ROKU OBROTOWEGO	10
VII. CZYNNIKI RYZYKA I OPIS ZAGROŻEŃ DLA FUNKCJONOWANIA SPÓŁKI	11
VIII. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI W PRZYSZŁOŚCI	14
IX. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA	15
X. UDZIAŁY WŁASNE	16
XI. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)	16
XII. INFORMACJA O RYZYKACH Z TYTUŁU POSIADANIA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH	16

I. Podstawowe informacje dotyczące Spółki

I.I. Dane Spółki

Firma:	Dark Point Games S.A.
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba i adres:	ul. Poznańska 154L, 87-100 Toruń
Adres poczty elektronicznej:	biuro@darkpointgames.com
Strona internetowa:	https://ir.darkpointgames.com/
Sąd rejestrowy:	Sąd Rejonowy w Toruniu, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS:	0000884859
REGON:	384588435
NIP:	9562355598

I.II. Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2025 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Zarządu z działalności skład Zarządu Spółki był następujący:

Paweł Waszak	- Prezes Zarządu
Daniel Mira	- Członek Zarządu
Wiesław Małek	- Członek Zarządu
Marcin Kamiński	- Członek Zarządu

W okresie objętym niniejszym Sprawozdaniem i do dnia jego sporządzenia nie miały miejsce zmiany w składzie Zarządu Emitenta.

I.III. Rada Nadzorcza

Skład Rady Nadzorczej na dzień bilansowy 31.12.2025 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania (20 marca 2026 r.)

Ryszard Brudkiewicz	- Przewodniczący Rady Nadzorczej
Wojciech Ulanowski	- Członek Rady Nadzorczej
Ewa Waszak	- Członek Rady Nadzorczej
Zbigniew Pawłucki	- Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Sugalski	- Członek Rady Nadzorczej

W okresie objętym niniejszym Sprawozdaniem i do dnia jego sporządzenia miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Emitenta:

- w dniu 26 lutego 2025 r. do siedziby Spółki wpłynęło oświadczenie o rezygnacji z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej złożone przez Panią Karolinę Kocot, Przewodniczącą Rady Nadzorczej Spółki;
- w dniu 17 marca 2025 r. akcjonariusz Spółki – OneTwoPlay S.A. z siedzibą w Warszawie, korzystając z uprawnienia osobistego określonego w § 17 ust. 3 zdanie 2 statutu Spółki, powołał Pana Wojciecha Ulanowskiego na Przewodniczącą Rady Nadzorczej Emitenta;
- w dniu 24 czerwca 2025 r. wpłynęła do Spółki rezygnacja Pana Ryszarda Brudkiewicza z funkcji członka Rady Nadzorczej Emitenta. Następnie, w dniu 25 czerwca 2025 r. akcjonariusz Emitenta - OneTwoPlay Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, działając na podstawie uprawnienia osobistego wynikającego z treści § 17 ust. 3 zd. 2 statutu Spółki złożył oświadczenie w sprawie odwołania Pana Wojciecha Ulanowskiego z funkcji i stanowiska Przewodniczącego Rady Nadzorczej, a także w sprawie powołania Pana Ryszarda Brudkiewicza na funkcję i stanowisko Przewodniczącego Rady Nadzorczej Emitenta. Następnie, również w dniu 25 czerwca 2025 roku, Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie powołania Pana Wojciecha Ulanowskiego do składu Rady Nadzorczej Spółki.

I.IV. Zawiązanie i rejestracja Spółki w KRS

Spółka Dark Point Games Sp. z o.o. została zawiązana w dniu 09 października 2019 roku. Tego dnia Spółka została wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Toruniu, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000808089.

Postanowienie o wpisie Dark Point Games S.A. do rejestru przedsiębiorców KRS zostało wydane przez Sąd Rejonowy w Toruniu, VII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w dniu 23 lutego 2021 r. Spółka została zarejestrowana pod numerem 0000884859.

I.V. Akcjonariat

Na dzień 31 grudnia 2025 r. akcjonariatu Spółki był następujący:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% Akcji	Liczba głosów	% Głosów
1	OneTwoPlay S.A.	554.890	38,33%	554.890	38,33%
2	Paweł Waszak	144.150	9,96%	144.150	9,96%
3	Wiesław Małek	144.010	9,95%	144.010	9,95%
4	Marcin Kamiński	144.128	9,95%	144.128	9,95%
5	Daniel Mira	144.056	9,95%	144.056	9,95%
6	FRAM Fundacja Rodzinna	125.778	8,69%	125.778	8,69%
7	Pozostali Akcjonariusze < 5%	190.788	13,18%	190.788	13,18%
	Razem	1.447.800	100%	1.447.800	100%



Akcjonariat na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania:

Lp.	Akcjonariusz	Liczba akcji	% Akcji	Liczba głosów	% Głosów
1	OneTwoPlay S.A.	554.890	38,33%	554.890	38,33%
2	Paweł Waszak	144.350	9,97%	144.350	9,97%
3	Wiesław Małek	144.010	9,95%	144.010	9,95%
4	Marcin Kamiński	144.000	9,95%	144.000	9,95%
5	Daniel Mira	144.056	9,95%	144.056	9,95%
6	Pozostali Akcjonariusze < 5%	316.494	21,86%	316.494	21,86%
7	Razem	1.447.800	100%	1.447.800	100%

W okresie po dniu bilansowym nastąpiły zmiany w strukturze akcjonariatu Spółki związane ze sprzedażą akcji posiadanych przez FRAM Fundacja Rodzinna w ramach procesu budowy księgi popytu (ABB) zakończonego w dniu 25 lutego 2026 r. W konsekwencji, na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania FRAM Fundacja Rodzinna nie posiada akcji Spółki, a struktura akcjonariatu została zaprezentowana zgodnie ze stanem na dzień 20 marca 2026 r.

II. Działalność Spółki



Dark Point Games S.A. specjalizuje się w tworzeniu gier wideo z segmentu Premium Indie, opartych na własnej własności intelektualnej (IP). Spółka realizuje sprzedaż cyfrową swoich produktów na najważniejszych platformach sprzętowych, takich jak komputery i konsole, na całym świecie w formule self-publishingu.

Globalny rynek gier wideo (wg Newzoo Global Games Market Report 2025)

Globalny rynek gier wideo pozostaje jednym z największych segmentów rozrywki cyfrowej na świecie, jednak znajduje się w coraz bardziej dojrzałej fazie rozwoju. Według Newzoo, w 2025 r. globalna baza graczy ma osiągnąć ok. 3,6 mld (+4,4% r/r), co odpowiada ok. 61,5% światowej populacji online. W ujęciu

platformowym w 2025 r. liczba graczy ma wynieść ok. 936 mln na PC (+3,1% r/r), 645 mln na konsolach (+2,5% r/r) oraz ok. 3,0 mld na urządzeniach mobilnych (+4,5% r/r). Jednocześnie wskazywana jest stabilizacja udziału graczy w populacji online, co wzmacnia znaczenie retencji użytkowników oraz innowacyjnych modeli monetyzacji.

W 2025 r. globalne przychody rynku gier wideo prognozowane są na poziomie ok. 188,8 mld USD (+3,4% r/r). Z tej kwoty segment mobilny ma osiągnąć ok. 103,0 mld USD (+2,9% r/r), konsole ok. 45,9 mld USD (+5,5% r/r), natomiast PC ok. 39,9 mld USD (+2,5% r/r). Dla segmentu Premium Indie istotne jest budowanie rozpoznawalności marek, jakość produktu oraz długofalowe wsparcie tytułów po premierze, ponieważ w warunkach wysokiej konkurencji sukces sprzedażowy w coraz większym stopniu zależy od ocen, rekomendacji i utrzymania zainteresowania w czasie.

Strategia rozwoju Spółki

Strategia rozwoju Dark Point Games S.A. opiera się na tworzeniu i komercjalizacji własnych marek (IP) w modelu self-publishingu, przy jednoczesnym utrzymaniu długoterminowego wsparcia dla wydanych tytułów poprzez regularne aktualizacje, rozwój zawartości oraz działania marketingowe dopasowane do cyklu życia produktu. Spółka dąży do maksymalizacji wartości marek w czasie poprzez rozwój portfolio, ekspansję na kolejne platformy oraz konsekwentne podnoszenie jakości i stabilności procesów produkcyjnych.

W 2025 r. realizacja strategii koncentrowała się przede wszystkim na rozwoju i komercjalizacji gry „**Achilles: Survivor**” (od Early Access do pełnej premiery i ekspansji konsolowej), utrzymaniu sprzedaży „**Achilles: Legends Untold**” oraz kontynuacji prac nad nowym projektem, który w toku prac i komunikacji rynkowej zmienił nazwę z „**Brightness**” na „**Brightfall**”.

Model biznesowy Spółki

Model biznesowy Spółki opiera się na równoległej realizacji kilku projektów jednocześnie oraz długoterminowym wsparciu już wydanych tytułów poprzez regularne aktualizacje i rozwój zawartości. Takie podejście pozwala Spółce z jednej strony dywersyfikować ryzyka produkcyjne i sprzedażowe, a z drugiej – stabilizować przychody dzięki utrzymywaniu cyklu życia produktów oraz maksymalizacji wartości marek w czasie. Spółka prowadzi sprzedaż w modelu self-publishingu w kanałach dystrybucji cyfrowej, co umożliwia jej pełną kontrolę nad strategią wydawniczą, harmonogramem rozwoju produktu oraz działaniami marketingowymi.

Produkty Spółki

Achilles: Legends Untold

„**Achilles: Legends Untold**” to gra akcji z elementami RPG, osadzona w świecie inspirowanym mitologią grecką. Tytuł łączy dynamiczną walkę z rozwojem postaci oraz eksploracją, a jego fundamentem jest autorskie IP Spółki. Produkt kierowany jest do graczy poszukujących rozgrywki w segmencie Premium Indie, z naciskiem na satysfakcjonujący system walki oraz klimat świata przedstawionego. W 2025 r. Spółka kontynuowała monetyzację tytułu poprzez sprzedaż cyfrową na kluczowych platformach oraz poszerzyła jego dostępność o konsolę Nintendo Switch (premiery 23 stycznia 2025 r.), co pozwoliło dotrzeć do nowych grup odbiorców i zwiększyć potencjał sprzedażowy marki.

Achilles: Survivor

„**Achilles: Survivor**” to dynamiczna jednoosobowa gra akcji z gatunku „bullet heaven”/action roguelike, osadzona w uniwersum serii „**Achilles**”. Rozgrywka opiera się na krótkich, intensywnych sesjach,

stopniowym budowaniu mocy postaci i podejmowaniu decyzji wpływających na przebieg każdej rozgrywki, co sprzyja wysokiej regrywalności. W 2025 r. tytuł został udostępniony na platformie Steam w formule wczesnego dostępu (29 stycznia 2025 r.), a następnie – po okresie intensywnego rozwoju i wprowadzania aktualizacji – miał globalną premierę pełnej wersji w dniu 29 lipca 2025 r. Spółka kontynuowała wsparcie popremierowe gry, rozwijając zawartość oraz poprawiając jakość i stabilność rozgrywki. W drugiej połowie roku Spółka rozszerzyła dostępność tytułu o konsolę Nintendo Switch (start sprzedaży 29 października 2025 r. w części regionów), kontynuując strategię skalowania sprzedaży poprzez kolejne platformy.

Brightfall (dawniej Brightness)

„**Brightfall**” to nowy autorski projekt Spółki rozwijany jako kolejny filar portfolio własnych IP. Projekt znajduje się w zaawansowanej fazie produkcji, a jego celem jest poszerzenie oferty Spółki o tytuł o odmiennym profilu rozgrywki i grupie docelowej niż seria „**Achilles**”, przy jednoczesnym wykorzystaniu doświadczeń organizacyjnych i produkcyjnych zdobytych przy wcześniejszych produkcjach. W 2025 r. zespół koncentrował się na rozwoju kluczowych elementów gry oraz przygotowaniu materiałów promocyjnych. Istotnym etapem działań marketingowych była publikacja oficjalnego trailera „**Brightfall**” w dniu 20 listopada 2025 r., co stanowiło ważny krok w budowaniu rozpoznawalności nowego IP oraz przygotowaniu kolejnych etapów komunikacji rynkowej.

III. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki

Rok 2025 przyniósł wyraźną poprawę wyników operacyjnych w porównaniu do roku 2024. Poniżej przedstawiono kluczowe informacje dotyczące osiągniętych wyników oraz zmian w strukturze aktywów i pasywów Spółki, wraz z podstawowymi informacjami o przepływach pieniężnych.

Analiza przychodów i kosztów

W roku obrotowym 2025 Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 4.722.713 zł, wobec 3.164.482 zł w 2024 r. Poprawa wyników była wypadkową wzrostu przychodów w następstwie debiutu nowej gry Spółki – „**Achilles: Survivor**” – oraz aktywizacji sprzedaży debiutanckiej gry „**Achilles: Legends Untold**”.

Konsekwentnie realizowana strategia kosztowa przełożyła się na skokową rok/rok poprawę wyników operacyjnych w 2025 r. Koszty działalności operacyjnej w 2025 r. wyniosły 4.736.053 zł, co oznacza spadek o ok. 12% r/r, pomimo wzrostu przychodów o 49% r/r. Spółka wykazała zysk z działalności operacyjnej na poziomie 245.413 zł wobec 1.598.234 zł straty w 2024 r. (dane porównawcze po przekształceniu) oraz zysk netto na poziomie 90.674 zł wobec 2.296.166 zł straty w 2024 r. (dane porównawcze po przekształceniu). EBITDA wzrosła o ok. 120% r/r i wyniosła 2.711.610 zł w 2025 r.

Aktywa

Na dzień 31 grudnia 2025 r. suma aktywów Spółki wyniosła 6.130.985 zł. W strukturze aktywów obrotowych odnotowano wyraźny wzrost należności do poziomu 938.420 zł wobec 369.480 zł na koniec 2024 r., co wiązało się m.in. z rozliczeniami sprzedażowymi (środki te w większości zostały rozliczone przez platformy sprzedażowe w I kwartale 2026 r.) oraz spadek środków pieniężnych do poziomu 110.544 zł z 407.736 zł na koniec 2024 r.), na co wpływ miała intensyfikacja nakładów inwestycyjnych na nową grę studia – projekt „**Brightfall**”.

Pasywa

Na strukturę pasywów na dzień bilansowy wpływał także wzrost rezerw na zobowiązania, wynikający z

ujęcia przewidywanych zobowiązań zgodnie z zasadą ostrożności. W szczególności dotyczyło to rezerwy związanej z rozliczeniami z platformą dystrybucji cyfrowej Epic Games. Rezerwa obejmowała kwoty odnoszące się do rozliczeń za lata 2024–2025, w tym kwotę 194.475,03 zł dotyczącą 2024 r., oraz była aktualizowana w 2025 r. do czasu ostatecznego zamknięcia rozliczeń. Koszty dotyczące 2025 r. zostały ujęte w pozycji „Usługi obce”. Na dzień 31 grudnia 2025 r. rozliczenia te nie zostały ostatecznie zamknięte, w związku z czym rezerwa nie uległa rozwiązaniu. W kolejnych okresach będzie ona zmniejszana wraz z dokonywaniem sukcesywnych płatności do Epic Games, a jej poziom będzie aktualizowany do momentu ostatecznego zamknięcia rozliczeń

Przepływy pieniężne

W 2025 r. Spółka wygenerowała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 1.778.554 zł. Przepływy z działalności inwestycyjnej wyniosły minus 1.990.838 zł, co było związane z realizacją nakładów inwestycyjnych (w tym na prace rozwojowe), natomiast łącznie przepływy pieniężne netto wyniosły -297.192 zł.

Ocena uzyskiwanych wyników

W 2025 r. Spółka odnotowała istotną poprawę wyników w porównaniu do roku 2024, co było konsekwencją wzrostu skali sprzedaży oraz konsekwentnej realizacji przyjętej strategii kosztowej. Przychody netto ze sprzedaży wzrosły do 4,72 mln zł (2024: 3,16 mln zł), przy kosztach działalności operacyjnej na poziomie 4,74 mln zł (2024: 5,38 mln zł – dane porównawcze po przekształceniu). W rezultacie Spółka osiągnęła dodatni wynik z działalności operacyjnej w wysokości 245 tys. zł (2024: -1,60 mln zł – dane porównawcze po przekształceniu) oraz dodatni wynik netto 91 tys. zł (2024: -2,30 mln zł – dane porównawcze po przekształceniu). W ocenie Zarządu wyniki te potwierdzają skuteczność działań podejmowanych w 2025 r. w obszarze komercjalizacji produktów oraz utrzymania dyscypliny kosztowej. Jednocześnie Zarząd wskazuje, że działalność Spółki nadal cechuje się typową dla branży zmiennością wyników, związaną m.in. z cyklem życia produktów, dynamiką sprzedaży na platformach cyfrowych oraz koniecznością kontynuowania nakładów rozwojowych. Spółka utrzymała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej (1,78 mln zł), co wzmacnia zdolność do finansowania bieżącej działalności i dalszego rozwoju własnych projektów. W ocenie Zarządu priorytetem na kolejne okresy pozostaje kontynuacja strategii długoterminowego wsparcia tytułów po premierze, rozwój portfolio oraz utrzymanie dyscypliny kosztowej, z zachowaniem bezpiecznego poziomu płynności.

Finansowe i niefinansowe wskaźniki efektywności oraz informacje dotyczące zagadnień pracowniczych i środowiska naturalnego

W 2025 r. Spółka monitorowała wskaźniki finansowe i niefinansowe wspierające ocenę realizacji strategii produktowej. Wskaźniki finansowe obejmowały w szczególności dynamikę przychodów i rentowności, a także zdolność do generowania przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Kluczowe były: przychody netto ze sprzedaży 4,72 mln zł, wynik EBITDA 2,71 mln zł oraz dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej 1,78 mln zł.

W obszarze niefinansowym Spółka koncentrowała się na miernikach adekwatnych do modelu self-publishingu na rynku PC, w szczególności na platformie Steam. Do kluczowych wskaźników należały m.in. poziom i dynamika wishlisty, relacja zainteresowania do sprzedaży (konwersja wishlist na zakupy), oceny i opinie graczy, a także wpływ kolejnych aktualizacji (update'ów) oraz rozszerzeń zawartości na

wzrost zainteresowania i przychodów. W 2025 r. Spółka obserwowała, że regularne aktualizacje i rozwój zawartości tytułów przekładały się na wzrost widoczności produktów oraz istotny „boost” sprzedażowy.

Na dzień 31.12.2025 r. Spółka zatrudniała 15 osób (14,60 etatu). Średnie zatrudnienie w 2025 r. wyniosło 14,17 osoby (13,77 etatu). Dodatkowo na koniec 2025 r. Spółka współpracowała z 3 osobami na podstawie umów B2B oraz z 1 osobą na podstawie umowy zlecenia.

Pracownicy	31.12.2025	31.12.2024
Umowa o pracę	15	12
Umowa cywilno-prawną	1	3
Umowa B2B	3	4
RAZEM	19	19

Spółka monitoruje również wskaźnik rotacji pracowników jako element oceny stabilności zasobów ludzkich. W 2025 r. wskaźnik rotacji w odniesieniu do zatrudnienia na umowę o pracę wyniósł 7,1% (1 odejście przy średnim zatrudnieniu 14,17 osoby). W tym samym okresie do zespołu dołączyły 3 osoby zatrudnione na umowę o pracę.

Charakter działalności Spółki (tworzenie i rozwój oprogramowania) nie generuje istotnych, bezpośrednich oddziaływań środowiskowych typowych dla działalności przemysłowej. Oddziaływanie środowiskowe Spółki ma przede wszystkim charakter pośredni i jest związane z funkcjonowaniem biura oraz wykorzystywaniem infrastruktury IT. Spółka podejmuje działania organizacyjne ukierunkowane na racjonalizację zużycia zasobów w ramach bieżącej działalności, w szczególności poprzez ograniczanie obiegu dokumentów papierowych i korzystanie z narzędzi cyfrowych, a także optymalizację zużycia energii w środowisku pracy biurowej.

IV. Istotne zdarzenia w Roku obrotowym

Rok 2025 był dla Dark Point Games S.A. okresem dalszego rozwoju portfolio oraz monetyzacji własnych produktów, przy jednoczesnej koncentracji na długoterminowym wsparciu tytułów po premierze. Działania Spółki obejmowały zarówno aktywności produktowe (wydania, aktualizacje i rozwój treści), jak i działania organizacyjne wspierające realizację planów produkcyjnych.

W pierwszym kwartale 2025 r. Spółka skoncentrowała się na rozszerzaniu dostępności produktów związanych z marką „**Achilles**” oraz na premierze gry „**Achilles: Survivor**” w formule Early Access. W dniu 23 stycznia 2025 r. miała miejsce premiera gry „**Achilles: Legends Untold**” na platformie Nintendo Switch, co stanowiło istotny element dalszej komercjalizacji marki poprzez poszerzenie obecności na kolejnych platformach. Następnie, w dniu 29 stycznia 2025 r., Spółka przeprowadziła premierę gry „**Achilles: Survivor**” w formule Early Access na platformie Steam. W ocenie Zarządu tytuł ten był dla Spółki istotnym sukcesem 2025 r., produkt spotkał się z pozytywnym odbiorem graczy i stanowił ważny element budowania wyników oraz dalszego wzmocnienia rozpoznawalności marki „**Achilles**”.

W kolejnych miesiącach 2025 r. Spółka kontynuowała rozwój „**Achilles: Survivor**” w oparciu o działania popremierowe, w tym aktualizacje i rozwój zawartości, zgodnie z przyjętym podejściem do długoterminowego wsparcia produktów. W dniu 29 lipca 2025 r. nastąpiła premiera pełnej wersji gry „**Achilles: Survivor**”, co stanowiło jedno z kluczowych wydarzeń produktowych roku. W drugiej połowie 2025 r. kontynuowano również działania w obszarze portowania, czego elementem było rozpoczęcie

udostępniania gry na platformie Nintendo Switch (start dystrybucji w wybranych regionach od 29 października 2025 r.). Odbiór gry i skala zainteresowania po premierze potwierdzały zasadność realizowanej przez Spółkę strategii rozwoju i komercjalizacji własnych IP oraz długoterminowego wsparcia tytułów.

W obszarze projektów w produkcji Spółka realizowała działania marketingowe i komunikacyjne związane z rozwijanymi tytułami. W dniu 20 listopada 2025 r. Spółka opublikowała oficjalny trailer projektu „**Brightfall**” (projekt wcześniej komunikowany pod nazwą „**Brightness**”), co stanowiło ważny krok w budowaniu rozpoznawalności tytułu oraz weryfikacji zainteresowania odbiorców.

W 2025 r. Spółka podejmowała również działania organizacyjne ukierunkowane na zwiększenie efektywności prac rozwojowych oraz wzmocnienie wybranych kompetencji wewnętrznych. W szczególności w maju 2025 r. przeprowadzono rekrutację do działu QA, w wyniku której zatrudniono dwie osoby, które na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania pozostają związane ze Spółką. W ocenie Zarządu wzmocnienie obszaru QA przełożyło się na sprawniejsze testowanie i weryfikację zmian oraz szybszą reakcję na zgłoszenia, co wspierało stabilność jakości w cyklu popremierowym. Dodatkowo, poprzez bieżącą komunikację ze społecznością graczy i analizę zgłoszeń błędów oraz opinii, Spółka mogła lepiej planować zakres i kolejność poprawek i usprawnień, dostosowując rozwój produktów do realnych potrzeb użytkowników.

Ponadto, zgodnie z raportem bieżącym ESPI nr 3/2025 z dnia 22 stycznia 2025 r., Rada Nadzorcza zatwierdziła listę uczestników Programu Motywacyjnego 2023–2025 oraz przyjęła Szczegółowe Cele w ramach tego programu, obejmującego pracowników, współpracowników i kluczowych partnerów Spółki, z wyłączeniem członków Zarządu. Program ma na celu wzmocnienie długoterminowego związania kluczowych osób ze Spółką oraz wsparcie realizacji celów produkcyjnych i biznesowych.

W ocenie Zarządu, opisane powyżej zdarzenia i działania stanowiły istotne elementy realizacji strategii Spółki w 2025 r., przy jednoczesnym zachowaniu podejścia ostrożnego w planowaniu i ocenie efektów podejmowanych inicjatyw.

V. Badania i Rozwój

W Badanym Okresie Spółka nie była zaangażowana w działania w zakresie badań i rozwoju.

VI. Istotne zdarzenia po zakończeniu Roku obrotowego

Po zakończeniu roku obrotowego Spółka dokonała przeglądu priorytetów i zaangażowania zespołu w projekty zewnętrzne. W ramach tych działań, na mocy porozumienia stron podpisanego w dniu 19 stycznia 2026 r., rozwiązano umowę o świadczenie usług zawartą w dniu 31 lipca 2025 roku z Flying Wild Hog Development Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii, ze skutkiem na dzień 7 stycznia 2026 r. Decyzja ta była związana z koncentracją Spółki na rozwoju własnych produkcji oraz dalszym wzmacnianiu marek i IP Dark Point Games S.A., w szczególności w kontekście wyników gry „**Achilles: Survivor**” oraz odbioru materiałów promocyjnych projektu „**Brightfall**”.

W dniu 14 stycznia 2026 r. w alternatywnym systemie obrotu NewConnect prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. rozpoczęło się notowanie akcji Spółki serii A oraz serii H.

Rozpoczęcie notowań nastąpiło na podstawie uchwały Zarządu GPW i stanowiło element działań Spółki w zakresie porządkowania struktury akcyjnej oraz zwiększenia płynności obrotu akcjami w ASO.

Ponadto, w dniu 18 lutego 2026 r. Spółka udostępniła płatny dodatek DLC do gry „**Achilles: Survivor**” pt. „**The Beast of the Labyrinth**”. Wydanie dodatku stanowiło element strategii długoterminowej monetyzacji i wsparcia popremierowego tytułu, ukierunkowanej na utrzymanie zainteresowania graczy oraz dalsze wykorzystanie potencjału sprzedażowego marki.

W dniu 24 lutego 2026 r. Spółka otrzymała od FRAM Fundacja Rodzinna zawiadomienie o rozpoczęciu procesu sprzedaży akcji w ramach budowy księgi popytu (ABB), a w dniu 25 lutego 2026 r. – zawiadomienie o zakończeniu tego procesu. Zgodnie z przekazanymi informacjami ustalono cenę sprzedaży na poziomie 15,00 zł za akcję oraz dokonano alokacji 116.500 akcji, stanowiących ok. 8,05% udziału w kapitale zakładowym oraz w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu. Po rozliczeniu transakcji FRAM Fundacja Rodzinna nie posiada akcji Spółki, co wpłynęło na strukturę akcjonariatu prezentowaną na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania.

VII. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń dla funkcjonowania Spółki

Do najważniejszych czynników ryzyka i zagrożeń dla Spółki należą ryzyka typowe dla branży gier wideo, w szczególności związane z konkurencyjnością rynku, jakością i odbiorem produktów, harmonogramami produkcyjnymi, zależnością od platform dystrybucyjnych, zmiennością popytu oraz ekspozycją walutową. Ryzyka te mogą wpływać na poziom sprzedaży, wyniki finansowe, płynność oraz reputację marek (IP) rozwijanych przez Spółkę. Poniżej przedstawiono ryzyka identyfikowane przez Zarząd jako najbardziej istotne.

Ryzyko związane z krótkim okresem działalności Spółki

Pomimo systematycznego rozwoju, działalność Spółki wciąż jest relatywnie młoda w porównaniu do największych podmiotów na rynku gier, a jej pozycja w istotnym stopniu zależy od wyników komercyjnych poszczególnych tytułów oraz zdolności do utrzymania zainteresowania markami w dłuższym horyzoncie. W praktyce oznacza to większą wrażliwość na zmiany koniunktury rynkowej, sezonowość sprzedaży, zmiany preferencji graczy oraz zmiany widoczności tytułów na platformach dystrybucyjnych.

Ryzyko to jest podwyższone w sytuacji, gdy istotna część przychodów pochodzi z ograniczonej liczby marek lub wąskich okien sprzedażowych, a wzrost skali działalności wymaga równoległego rozwoju organizacji i procesów (produkcja, QA, marketing, community). Niewystarczające tempo rozwoju kompetencji organizacyjnych mogłoby prowadzić do większej zmienności wyników, presji na harmonogramy oraz trudności w utrzymaniu jakości w kolejnych projektach.

W celu ograniczania ryzyka Spółka rozwija portfolio produktów, koncentruje się na budowie rozpoznawalnych marek (IP) oraz długoterminowym wsparciu tytułów po premierze, w tym poprzez regularne aktualizacje i rozwój zawartości. Istotnym elementem ograniczania ryzyka jest także dywersyfikacja działań w czasie (rozwój istniejących produktów równoległe z rozwojem nowego IP) oraz wzmacnianie procesów produkcyjnych i jakościowych.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych gier na rynek

Wprowadzanie nowych gier na rynek wiąże się z ryzykiem nieosiągnięcia zakładanych wyników sprzedażowych, co może wynikać m.in. z silnej konkurencji w oknie premierowym, niewystarczającej widoczności tytułu, zmian preferencji graczy, a także ryzyk jakościowych i technicznych. Nawet przy poprawnym przebiegu produkcji wynik komercyjny może odbiegać od założeń w konsekwencji czynników zewnętrznych, takich jak działania konkurencji, sytuacja makroekonomiczna, zmienność popytu czy zmiany w zachowaniach konsumentów.

Ryzyko obejmuje również etap przygotowania produktu do premiery (testy, optymalizacja, balans, UX) oraz dopasowanie działań marketingowych i komunikacyjnych do oczekiwań rynku. Negatywny odbiór premiery, spadek ocen, wysoki odsetek zwrotów lub błędy techniczne mogą wpływać na sprzedaż i reputację marki, a w konsekwencji na wyniki finansowe.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez etapowe podejście do rozwoju produktów, w tym w razie potrzeby wykorzystanie formuły wczesnego dostępu, bieżące testy jakościowe, analizę informacji zwrotnej od graczy oraz aktywną komunikację ze społecznością. Spółka monitoruje mierniki niefinansowe istotne dla modelu self-publishingu (m.in. dynamikę wishlisty, odbiór aktualizacji i wpływ update'ów na sprzedaż), co pozwala na bieżące dostosowywanie priorytetów produktowych i marketingowych.

Ryzyko niepowodzenia działań dystrybucyjnych

Spółka prowadzi sprzedaż gier w kanałach dystrybucji cyfrowej, co wiąże się z ryzykiem ograniczenia sprzedaży w wyniku czynników niezależnych od Spółki. Do najważniejszych należą zmiany w politykach platform (w tym zasadach promocji, algorytmach widoczności, warunkach prowizyjnych i zasadach zwrotów), ograniczenia techniczne lub proceduralne (np. certyfikacja), a także opóźnienia w publikacji lub niekorzystne warunki ekspozycji tytułu.

Ryzyko dystrybucyjne dotyczy także skuteczności planowania kampanii promocyjnych, timingów aktualizacji oraz doboru okien sprzedażowych. W przypadku ograniczonej widoczności tytułu, działań konkurencji lub zmian w ekspozycji na platformach, efektywność działań marketingowych może być niższa od zakładanej, co wpływa na poziom sprzedaży.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez dywersyfikację kanałów dystrybucji, planowanie harmonogramów wydawniczych i marketingowych, a także długoterminowe wsparcie produktów po premierze, które może poprawiać widoczność tytułów i stabilizować sprzedaż w czasie.

Ryzyko związane z utratą kadry zarządzającej oraz kluczowych współpracowników

Działalność Spółki opiera się na kompetencjach zespołu i know-how w obszarze projektowania, produkcji, technologii, testów oraz wydawania gier. Utrata kluczowych osób, rotacja w zespołach produkcyjnych lub trudności w pozyskaniu specjalistów mogą wpływać na harmonogramy, jakość produktów oraz zdolność do realizacji strategii.

Ryzyko to obejmuje również okresy wzmożonego obciążenia zespołu (np. przygotowanie premiery, intensywne wsparcie popremierowe), w których wzrasta presja terminowa i organizacyjna. Niewystarczające zabezpieczenie zasobów w krytycznych obszarach (np. QA, produkcja, programowanie) może skutkować obniżeniem jakości lub przesunięciami.

Spółka ogranicza ryzyko poprzez rozwój organizacji, działania rekrutacyjne, utrzymanie atrakcyjnych warunków współpracy oraz rozwój procesów. W 2025 r. Spółka wzmacniała m.in. obszar QA, co wspiera ograniczanie ryzyka jakościowego i produkcyjnego.

Ryzyko związane z konkurencją w branży gier

Rynek gier wideo cechuje się wysoką konkurencyjnością, a liczba premier i intensywność działań marketingowych konkurencji wpływają na koszt pozyskania uwagi graczy oraz widoczność produktów. Wzrost konkurencji może prowadzić do presji cenowej, skrócenia cyklu życia sprzedażowego tytułów lub konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów na marketing i community.

Ryzyko konkurencyjne dotyczy zarówno premier, jak i okresu popremierowego, w którym konkurencja o uwagę graczy przenosi się na poziom aktualizacji, nowych treści i utrzymania aktywności użytkowników. W modelu self-publishingu szczególnego znaczenia nabiera zdolność do budowania długoterminowej wartości marki oraz utrzymania zainteresowania produktem w czasie.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez budowanie rozpoznawalnych marek (IP), koncentrację na jakości oraz długofalowe wsparcie produktów po premierze (aktualizacje, nowe treści), a także aktywną komunikację z graczami i dopasowywanie działań marketingowych do cyklu życia tytułu.

Ryzyko związane z konkurencją na rynku gier

W warunkach dojrzałego rynku rośnie znaczenie retencji i monetyzacji istniejącej bazy graczy oraz umiejętności utrzymania produktu w świadomości odbiorców po premierze. Ryzyko obejmuje m.in. spadek średnich wydatków użytkowników, zmiany nawyków konsumenckich, rosnącą rolę treści generowanych przez społeczność oraz silną zależność sprzedaży od widoczności w kanałach cyfrowych.

Ryzyko to dotyczy również wahań popytu w poszczególnych regionach i na platformach oraz przesunięć w trendach gatunkowych. Niewłaściwe dopasowanie komunikacji, ceny lub planu rozwoju produktu może skutkować słabszą sprzedażą lub szybszym spadkiem zainteresowania.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez bieżącą analizę rynku, aktywną komunikację ze społecznością oraz podejście iteracyjne do rozwoju produktów. Spółka obserwuje wpływ aktualizacji i rozszerzeń zawartości na zainteresowanie i sprzedaż, co pozwala elastycznie dostosowywać plany rozwojowe i marketingowe.

Ryzyko związane z potrzebą pozyskania dodatkowych środków finansowych na produkcję i wydanie gry „**Brightfall**” i kolejnych projektów Spółki

Produkcja gier wiąże się z ponoszeniem nakładów na rozwój projektów, utrzymanie zespołu oraz działania marketingowe. W przypadku opóźnień w realizacji harmonogramów, nieosiągnięcia zakładanych wyników sprzedażowych lub konieczności zwiększenia nakładów promocyjnych może pojawić się potrzeba zapewnienia dodatkowego finansowania, aby utrzymać tempo realizacji projektów.

Ryzyko to jest istotne zwłaszcza przy równoległym prowadzeniu kilku strumieni prac rozwojowych, gdy nakłady ponoszone są przed osiągnięciem pełnej monetyzacji tytułu, a przepływy zależą od rozliczeń z platformami i dynamiki sprzedaży.

Spółka ogranicza ryzyko poprzez kontrolę kosztów, priorytetyzację działań oraz elastyczne dostosowywanie zakresu i harmonogramów prac do wyników sprzedażowych oraz sytuacji płynnościowej. Spółka dąży do utrzymania zdolności do finansowania rozwoju w oparciu o generowane przepływy operacyjne, przy jednoczesnym monitorowaniu potencjalnych źródeł finansowania.

Ryzyko utraty płynności

Ryzyko płynności jest związane z koniecznością terminowego regulowania zobowiązań przy jednoczesnym finansowaniu prac rozwojowych. Na przepływy pieniężne wpływają m.in. cykle rozliczeniowe z

platformami dystrybucji cyfrowej, sezonowość sprzedaży, poziom zwrotów, terminy płatności oraz momenty ponoszenia nakładów produkcyjnych i marketingowych.

Ryzyko to może się materializować w okresach zwiększonych nakładów lub w okresach słabszej sprzedaży. Dodatkowo na płynność wpływa struktura kapitału obrotowego oraz poziom środków pieniężnych.

Spółka ogranicza ryzyko utraty płynności poprzez bieżące planowanie i monitoring przepływów pieniężnych, kontrolę kosztów oraz dostosowywanie poziomu wydatków do prognozowanych wpływów. Zarząd analizuje w szczególności terminy wymagalności zobowiązań oraz spodziewane wpływy z działalności operacyjnej, uwzględniając cykle rozliczeniowe z platformami dystrybucji cyfrowej.

Ryzyko zmian kursów walutowych

Spółka jest narażona na ryzyko walutowe w związku z rozliczeniami sprzedaży na rynkach zagranicznych oraz rozliczeniami z platformami dystrybucji cyfrowej, w szczególności w walutach USD i EUR. Zmienność kursów walut może wpływać na poziom przychodów i marż w ujęciu PLN, a także na krótkoterminową zmienność przepływów pieniężnych.

Spółka ogranicza to ryzyko poprzez bieżące monitorowanie ekspozycji walutowej oraz planowanie potrzeb płatniczych. Spółka dokonuje wymiany walut w miarę potrzeb związanych z bieżącą działalnością, w oparciu o dostępne kursy rynkowe, bez stosowania instrumentów pochodnych w celu zabezpieczania ryzyka walutowego.

VIII.Przewidywany rozwój jednostki w przyszłości

Dark Point Games S.A. dynamicznie rozwija swoją pozycję na rynku gier wideo, skupiając się na produkcji ambitnych tytułów segmentu Premium Indie. Spółka planuje dalszą ekspansję poprzez wzrost zespołu oraz systematyczne wprowadzanie nowych, atrakcyjnych dla graczy projektów.

Kontynuacja strategii Indie Premium

Spółka planuje kontynuować strategię tworzenia i komercjalizacji gier w segmencie Indie premium, w szczególności na platformach PC oraz konsolach. Priorytetem pozostaje rozwój własnych marek oraz produktów o potencjale długiego cyklu życia, przy zachowaniu ostrożnego podejścia do skali przedsięwzięć oraz harmonogramów produkcyjnych. Spółka zakłada dalsze wykorzystywanie doświadczeń z dotychczasowych premier oraz aktualizacji, w tym obserwacji wpływu działań produktowych i komunikacyjnych na zainteresowanie graczy (np. w obszarze wishlist oraz sprzedaży).

Rozbudowa i rozwój portfolio produktowego

W perspektywie kolejnych okresów Spółka zakłada dalszy rozwój i wsparcie istniejących tytułów, w szczególności związanych z marką „**Achilles**”, poprzez przygotowywanie aktualizacji, rozszerzeń treści oraz działań zwiększających widoczność produktów i ich długoterminowy potencjał sprzedażowy. Równolegle Spółka kontynuuje prace rozwojowe nad projektem „**Brightfall**”, w tym działania związane z dopracowaniem kluczowych założeń gry, produkcją kolejnych elementów oraz stopniowym budowaniem zainteresowania rynkowego. Spółka dopuszcza również realizację kilku projektów równolegle, w tym w

ograniczonym zakresie prac koncepcyjnych i prototypowych, przy zachowaniu koncentracji na projektach o najwyższym znaczeniu strategicznym.

Rozwój organizacyjny i produkcyjny

Spółka planuje dalsze wzmocnianie kompetencji w obszarach bezpośrednio wspierających proces wytwórczy, a także utrzymywanie elastycznego modelu współpracy (m.in. z wykorzystaniem umów B2B oraz usług zewnętrznych) w zależności od bieżących potrzeb produkcyjnych. Działania organizacyjne będą ukierunkowane na poprawę efektywności procesów, stabilność jakości oraz terminowość realizowanych prac.

Podejście do finansowania i ostrożność w planowaniu

Realizacja powyższych zamierzeń będzie uzależniona od uwarunkowań rynkowych, wyników sprzedażowych produktów Spółki oraz dostępności zasobów finansowych i kadrowych. Spółka zakłada utrzymanie ostrożnego podejścia do planowania, w tym do poziomu kosztów, a ewentualne decyzje o zwiększaniu skali działań będą podejmowane etapowo, w oparciu o wyniki i cele produktowe.

IX. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

W roku obrotowym 2025 sytuacja finansowa Spółki uległa poprawie w porównaniu do roku poprzedniego, co było wypadkową wzrostu przychodów oraz konsekwentnej realizacji przyjętej strategii kosztowej. Jednocześnie Zarząd wskazuje, że działalność Spółki pozostaje wrażliwa na czynniki rynkowe charakterystyczne dla branży gier wideo, w tym zmienność popytu i niepewność co do długoterminowej powtarzalności wyników sprzedażowych.

W 2025 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży 4.722.713 zł (wobec 3.164.482 zł w 2024 r.). Na poziomie operacyjnym Spółka wykazała zysk z działalności operacyjnej 245.413 zł, podczas gdy w 2024 r. wynik operacyjny był ujemny. Wynik netto za 2025 r. wyniósł 90.674 zł, wobec 2.296.166 zł straty w 2024 r. (dane porównawcze po przekształceniu).

Na dzień 31 grudnia 2025 r. suma aktywów Spółki wyniosła 6.130.985 zł, a kapitały własne 5.061.863 zł. W strukturze kapitału obrotowego widoczny był wzrost należności oraz spadek środków pieniężnych w porównaniu do końca 2024 r., co wiązało się m.in. z rozliczeniami sprzedażowymi oraz realizacją nakładów inwestycyjnych (w tym na prace rozwojowe). Spółka utrzymywała zobowiązania krótkoterminowe na poziomie niższym niż rok wcześniej, przy jednoczesnym wzroście rezerw, wynikającym z ujęcia przewidywanych zobowiązań zgodnie z zasadami rachunkowości.

W 2025 r. Spółka generowała dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej, natomiast przepływy z działalności inwestycyjnej były ujemne ze względu na ponoszone nakłady związane z rozwojem działalności. Zarząd zakłada kontynuację ostrożnego podejścia do planowania finansowego, w tym bieżącego monitorowania płynności oraz utrzymania dyscypliny kosztowej w ramach przyjętej strategii. Przewidywana sytuacja finansowa w kolejnych okresach będzie w szczególności zależna od wyników sprzedażowych posiadanych produktów, efektów działań rozwojowych i marketingowych oraz terminowości realizacji projektów będących w produkcji.

Warto wskazać, że w ujęciu kwartalnym widoczna była poprawa wyników operacyjnych w IV kwartale 2025 r. w porównaniu do IV kwartału 2024 r. przychody wzrosły o ok. 140% r/r, a EBITDA o ok. 208% r/r. W

ocenie Zarządu wskazuje to na efekt dźwigni operacyjnej oraz konsekwentną realizację przyjętej strategii kosztowej, ukierunkowanej na utrzymanie efektywności przy rosnącej skali działalności. Jednocześnie Spółka odnotowała stratę netto w IV kwartale 2025 r., na co wpływ miały m.in. zdarzenia o charakterze niegotówkowym, w tym ujęcie/aktualizacja rezerwy na zobowiązania związanej z rozliczeniami z platformą dystrybucji cyfrowej Epic Games. Rezerwa ta została utworzona zgodnie z zasadą ostrożności w związku z przewidywanymi zobowiązaniami wobec Epic Games, wynikającymi z licencji na Unreal Engine i obejmowała kwoty odnoszące się do lat 2024–2025 (w tym kwotę 194.475,03 zł dotyczącą 2024 r.); w 2025 r. rezerwa była aktualizowana do czasu ostatecznego zamknięcia rozliczeń, a koszty dotyczące 2025 r. ujęto w pozycji „Usługi obce”. Zdarzenie to wpływało na poziom rezerw wykazywanych w bilansie oraz na korekty wyniku netto prezentowane w rachunku przepływów pieniężnych (w szczególności pozycję „Zmiana stanu rezerw”), nie powodując jednocześnie bezpośredniego, jednorazowego odpływu środków pieniężnych w momencie ujęcia rezerwy.

Mając na uwadze powyższe, Zarząd ocenia, że Spółka posiada podstawy do kontynuowania działalności w dającej się przewidzieć przyszłości, przy jednoczesnym utrzymaniu ostrożnego podejścia do planowania i ponoszenia kosztów.

X. Udziały własne

W roku obrotowym zakończonym w dniu 31 grudnia 2025 r. ani po jego zakończeniu Spółka nie nabywała, nie posiadała oraz nie zbywała udziałów ani akcji własnych.

XI. Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady)

W roku obrotowym zakończonym w dniu 31 grudnia 2025 r. ani po jego zakończeniu Spółka nie posiadała oddziałów ani zakładów.

XII. Informacja o ryzykach z tytułu posiadania instrumentów finansowych

W roku obrotowym zakończonym 31 grudnia 2025 r. Spółka wykorzystywała instrumenty finansowe typowe dla prowadzonej działalności, w szczególności środki pieniężne i ich ekwiwalenty, należności i zobowiązania handlowe oraz pozostałe, a także finansowanie dłużne w formie pożyczek. Spółka nie posiadała instrumentów pochodnych oraz nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń.

W związku z posiadanymi instrumentami finansowymi Spółka jest narażona w szczególności na:

- ryzyko kredytowe, związane z terminowością spływu należności;
- ryzyko istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, wynikające z konieczności terminowego regulowania zobowiązań przy jednoczesnym finansowaniu bieżącej działalności i prac rozwojowych;
- ryzyko walutowe, związane z rozliczeniami w walutach obcych (w tym w związku ze sprzedażą cyfrową);
- ryzyko zmiany cen, w zakresie adekwatnym do skali działalności Spółki.

SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI

za 2025 rok



Spółka zarządza ryzykiem finansowym w ramach bieżącego zarządzania i nadzoru nad sytuacją finansową. W szczególności obejmuje to planowanie i monitoring przepływów pieniężnych, kontrolę rozrachunków oraz analizę ekspozycji walutowej. Spółka nie stosuje metod zabezpieczenia w formie instrumentów pochodnych, a działania ograniczające ryzyka finansowe mają charakter organizacyjny i zarządczy, adekwatny do skali prowadzonej działalności.

20 marca 2026 roku

Zarząd Spółki:

Paweł Waszak
Prezes Zarządu

Wiesław Małek
Członek Zarządu

Marcin Kamiński
Członek Zarządu

Daniel Mira
Członek Zarządu