

VINCI GEN SPÓŁKA AKCYJNA

(poprzednio: Movie Games VR Spółka Akcyjna)

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI**

ZA OKRES

OD DNIA 01.01.2024 R. DO DNIA 31.12.2024 R.

INFORMACJE OGÓLNE na dzień 31.12.2024 r.

Firma	Movie Games VR Spółka Akcyjna („Spółka”)
Skrót firmy	Movie Games VR S.A.
Siedziba	Warszawa
Adres siedziby	ul. Wernyhory 29a, 02-727 Warszawa
Adres poczty elektronicznej	kontakt@vrmoviegames.pl
Strona internetowa	www.vrmoviegames.pl
Telefon	-
Faks	-
NIP	5213339423
REGON	140116441
Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS	0000351323

INFORMACJE OGÓLNE na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania

Firma	VINCI GEN SPÓŁKA AKCYJNA („Spółka”)
Skrót firmy	VINCI GEN S.A.
Siedziba	Koszalin
Adres siedziby	ul. Mieszka I 49, 75-129 Koszalin
Adres poczty elektronicznej	biuro@vincigen.pl
Strona internetowa	www.vincigen.pl
Telefon	-
Faks	-
NIP	5213339423
REGON	140116441

Sąd rejestrowy	Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
KRS	0000351323

Spółka została zawiązana w dniu 27 stycznia 2010 roku aktem notarialnym sporządzonym przez notariusza Małgorzatę Cugowską - Grunwald, repertorium A nr 431/2010 i powstała w wyniku przekształcenia "I.P.O. - Doradztwo Strategiczne" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Spółkę Akcyjną na mocy Uchwały Zgromadzenia Wspólników "I.P.O. - Doradztwo Strategiczne" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z dnia 27 stycznia 2010 roku, a następnie została wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS w dniu 19 kwietnia 2010 roku.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (tj. Dz. U. z 2020 r., poz. 1526 ze zm.).

1. Organy Spółki w okresie od 01.01.2024 r. do 31.12.2024 r.:

Zarząd:

Michał Marczuk – Prezes Zarządu w okresie od 01 stycznia 2024 roku do 31 grudnia 2024 roku.

Na dzień 31 grudnia 2024 roku skład Zarządu przedstawiał się następująco:
Michał Marczuk – Prezes Zarządu.

Dominik Staroń – Prezes Zarządu w okresie od 10 stycznia 2025 roku do 04 kwietnia 2025 roku.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu przedstawia się następująco:
Piotr Kocanowski – Prezes Zarządu.

Rada Nadzorcza:

- 1) Mikołaj Janiszewski – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 04 stycznia 2024 r;
- 2) Piotr Kubiński – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r;

- 3) Maciej Miąsik – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;
- 4) Mateusz Wcześniak – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;
- 5) Agnieszka Hałasińska – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;
- 6) Paweł Hekman – Członek Rady Nadzorczej w okresie od 15 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r.;

Na dzień 31 grudnia 2024 roku skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- 1) Paweł Hekman – Członek Rady Nadzorczej
- 2) Piotr Kubiński – Członek Rady Nadzorczej
- 3) Maciej Miąsik – Członek Rady Nadzorczej
- 4) Mateusz Wcześniak – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Agnieszka Hałasińska – Członek Rady Nadzorczej

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej przedstawia się następująco:

- 1) Magdalena Grabowska – Członek Rady Nadzorczej
- 2) Katarzyna Dogoda – Członek Rady Nadzorczej
- 3) Paweł Brzeziński – Członek Rady Nadzorczej
- 4) Paweł Kiciński – Członek Rady Nadzorczej
- 5) Jakub Pawłowski – Członek Rady Nadzorczej

2. Przedmiot działalności

Przedmiotem działalności Spółki w okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. było:

- 1) PKD 18.13.Z Działalność usługowa związana z przygotowaniem do druku,
- 2) PKD 18.20.Z Reprodukacja zapisanych nośników informacji,
- 3) PKD 32.40.Z Produkcja gier i zabawek,
- 4) PKD 47.65.Z Sprzedaż detaliczna gier i zabawek prowadzona w wyspecjalizowanych sklepach,
- 5) PKD 47.91.Z Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub Internet,
- 6) PKD 58.13.Z Wydawanie gazet,
- 7) PKD 58.14.Z Wydawanie czasopism i pozostałych periodyków,
- 8) PKD 58.19.Z Pozostała działalność wydawnicza,

- 9) PKD 63.11.Z Przetwarzanie danych; zarządzanie stronami internetowymi (hosting) i podobna działalność,
- 10) PKD 77.40.Z Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim,
- 11) PKD 47.99.Z Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami,
- 12) PKD 63.12.Z Działalność portali internetowych,
- 13) PKD 58.21.Z Działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych,
- 14) PKD 62.01.Z Działalność związana z oprogramowaniem.

Przedmiot działalności Spółki na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przedstawia się następująco:

- 1) PKD 21 Produkcja podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych,
- 2) PKD 33.19.Z Naprawa i konserwacja pozostałego sprzętu i wyposażenia,
- 3) PKD 46 Handel hurtowy,
- 4) PKD 47 Handel detaliczny,
- 5) PKD 49.4 Transport drogowy towarów oraz działalność usługowa związana z przeprowadzkami,
- 6) PKD 52 Magazynowanie, przechowywanie i działalność usługowa wspomagająca transport,
- 7) PKD 58 Działalność wydawnicza,
- 8) PKD 62 Działalność związana z programowaniem, doradztwem w zakresie informatyki i działalności powiązane,
- 9) PKD 63 Działalność usługowa w zakresie infrastruktury obliczeniowej, przetwarzania danych, zarządzania stronami internetowymi (hosting) i pozostała działalność usługowa w zakresie informacji,
- 10) PKD 68 Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości,
- 11) PKD 70.2 Doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i pozostałe doradztwo w zakresie zarządzania,
- 12) PKD 72.1 Badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie nauk przyrodniczych i technicznych,
- 13) PKD 73 Działalność w zakresie reklamy, badania rynku i public relations,
- 14) PKD 77.3 Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych,
- 15) PKD 77.4 Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim,
- 16) PKD 82.1 Działalność związana z administracyjną obsługą biura, włączając działalność wspomagającą,
- 17) PKD 82.30.Z Działalność związana z organizacją targów, wystaw i kongresów,
- 18) PKD 85.5 Pozostałe formy edukacji,
- 19) PKD 86.10.Z Działalność szpitali,
- 20) PKD 86.2 Praktyka lekarska i dentystyczna,

- 21) PKD 86.91.A Działalność w zakresie diagnostyki obrazowej,
- 22) PKD 86.91.B Działalność samodzielnych laboratoriów medycznych,
- 23) PKD 86.92.Z Transport pacjentów karetką,
- 24) PKD 86.93.Z Działalność psychologiczna i psychoterapeutyczna, z wyłączeniem lekarskiej,
- 25) PKD 86.94.Z Działalność pielęgnarska i położnicza
- 26) PKD 86.95.Z Działalność w zakresie fizjoterapii,
- 27) PKD 86.96.Z Działalność w zakresie medycyny tradycyjnej, uzupełniającej i alternatywnej,
- 28) PKD 86.97.Z Pośrednictwo związane z działalnością lekarską, dentystyczną i pozostałą działalnością w zakresie opieki zdrowotnej,
- 29) PKD 86.99.A Opieka farmaceutyczna,
- 30) PKD 86.99.D Działalność w zakresie pozostałej opieki zdrowotnej,
- 31) PKD 95.1 Naprawa i konserwacja komputerów i sprzętu (tele)komunikacyjnego.

3. Akcjonariat

Kapitał zakładowy Spółki wynosi 1.074.764,60 zł (jeden milion siedemdziesiąt cztery tysiące siedemset sześćdziesiąt cztery złote 60/100) i dzieli się na 10.747.646 (dziesięć milionów siedemset czterdzieści siedem tysięcy sześćset czterdzieści sześć) akcji na okaziciela o wartości nominalnej 0,10 złotych (dziesięć groszy) każda, w tym:

- a) 1.000.000 (jeden milion) akcji zwykłych na okaziciela serii A;
- b) 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B;
- c) 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii C;
- d) 30.000 (trzydzieści tysięcy) akcji imiennych serii D;
- e) 100.000 (sto tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii E;
- f) 3.990.000 (trzy miliony dziewięćset dziewięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii G;
- g) 183.370 (sto osiemdziesiąt trzy tysiące trzysta siedemdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii H;
- h) 4.000.000 (cztery miliony) akcji zwykłych na okaziciela serii I;
- i) 1.244.276 (słownie: jeden milion dwieście czterdzieści cztery tysiące dwieście siedemdziesiąt sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii M;

Na dzień 31 grudnia 2024 roku struktura akcjonariatu Spółki, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu przedstawiała się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w liczbie głosów
--------------	--------------	------------------------------	---------------	-------------------------

Movie Games S.A.	3 850 000	35,82%	3 850 000	35,82%
Szczepan Dunin-Michałowski	1 064 000	9,90%	1 064 000	9,90%
Pozostali	5 833 646	54,28%	5 833 646	54,28%
Razem	10 747 646	100,00%	10 747 646	100,00%

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania struktura akcjonariatu Spółki, ze wskazaniem akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu przedstawia się następująco:

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w liczbie głosów
Labocanna S.A.	3 850 000	35,82%	3 850 000	35,82%
Szczepan Dunin-Michałowski	1 064 000	9,90%	1 064 000	9,90%
Pozostali	5 833 646	54,28%	5 833 646	54,28%
Razem	10 747 646	100,00%	10 747 646	100,00%

4. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym oraz do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

Zwyczajne Walne Zgromadzenie

W dniu 25 czerwca 2024 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki. Podczas obrad Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia nie odstępiono od rozpatrzenia któregośkolwiek z punktów planowanego porządku obrad, nie odstępiono od przystąpienia do głosowania nad którąkolwiek z uchwał objętych porządkiem obrad. Uchwała nr 9 nie została, zaś podjęta.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki postanowiło :

- rozpatrzyć i zatwierdzić sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za rok obrotowy 2023;
- rozpatrzyć i zatwierdzić sprawozdanie finansowe Spółki za rok obrotowy 2023;
- podjąć uchwałę w sprawie pokrycia straty netto za rok obrotowy 2023;
- rozpatrzyć sprawozdanie Rady Nadzorczej z działalności za rok obrotowy 2023.

5. Przewidywany rozwój jednostki

W związku ze zmianą profilu działalności Spółki nowoprzyjęta strategia określa główne kierunki działalności Spółki w obszarze nowoczesnej diagnostyki genetycznej, obrazowej oraz medycyny spersonalizowanej, z uwzględnieniem ekspansji zagranicznej oraz rozwoju rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Strategia przewiduje również możliwość emisji akcji z prawem poboru w celu pozyskania środków finansowych na realizację kluczowych projektów, które docelowo planuje realizować Spółka.

Vinci Gen S.A. redefiniuje swoją działalność w kierunku nowoczesnej diagnostyki genetycznej i obrazowej, integrując w rozwiązania z zakresu bioinformatyki, sztucznej inteligencji oraz medycyny spersonalizowanej. Przyjęta strategia opiera się na budowie zintegrowanego ekosystemu usług zdrowotnych oraz wykorzystaniu rynkowego potencjału w Polsce, Unii Europejskiej oraz na rynkach globalnych. Celem Spółki jest nie tylko wdrożenie innowacyjnych rozwiązań technologicznych, lecz również realne zwiększenie dostępności do precyzyjnej diagnostyki oraz wsparcie pacjenta na każdym etapie ścieżki terapeutycznej.

STRATEGICZNE OBSZARY DZIAŁALNOŚCI

1. Diagnostyka prenatalna NIPT

Rynek nieinwazyjnych testów prenatalnych rozwija się bardzo dynamicznie – globalna wartość osiągnęła 4,5 mld USD w 2023 r., a prognozy mówią o wzroście do 9,2 mld USD do 2030 r. (CAGR ~10,7%). W Europie rynek wzrośnie z 868 mln USD (2024) do 1,91 mld USD (2030, CAGR ~14%). W Polsce liczba wykonywanych testów przekracza 45 tys. rocznie, a zapowiadana refundacja przez publicznego płatnika istotnie zwiększy dostępność usług. Strategia Spółki przewiduje stworzenie własnego laboratorium diagnostycznego oraz wdrożenie usług NIPT w modelach sprzedażowych bezpośrednich i instytucjonalnych, z myślą o stopniowym rozszerzeniu działalności także na rynki zagraniczne. Spółka zakłada zastosowanie najnowszych metod sekwencjonowania nowej generacji (NGS) oraz rozbudowę oferty o analizę mikrodelecji i mutacji monogenowych.

2. Diagnostyka genetyczna nowotworów

Wartość rynku testów genetycznych w onkologii wynosi obecnie 6,7 mld USD z prognozą wzrostu do 18 mld USD w ciągu dekady (CAGR ~11–12%). Mimo rosnącego znaczenia testów molekularnych w leczeniu nowotworów, w Polsce wciąż istnieją istotne luki w dostępności takich usług. Spółka planuje wdrożyć kompleksowe panele diagnostyczne dla nowotworów dziedzicznych i somatycznych, współpracować z wyspecjalizowanymi ośrodkami medycznymi i brać udział w inicjatywach mających na celu rozwój nowoczesnej opieki onkologicznej. Plany obejmują także rozwój testów typu companion diagnostics, które pozwalają na dobór terapii celowanych na podstawie charakterystyki genetycznej guza.

3. Sztuczna inteligencja w diagnostyce

Rozwiązania oparte o AI w obrazowaniu medycznym stanowią jeden z najszybciej rosnących segmentów – wartość rynku ma wzrosnąć z 1,3 mld USD do ponad 12 mld USD w mniej niż dekadę. Równolegle rozwija się AI w genomice, która ma zwiększyć swoją wartość z 0,7 do 19 mld USD. Vinci Gen zamierza rozwijać autorskie moduły sztucznej inteligencji do wspomagania interpretacji obrazów (np. USG, MRI) oraz danych genetycznych, integrując oba strumienie informacji w jeden system wspomagania decyzji klinicznych. Planowane są pilotażowe wdrożenia, certyfikacja rozwiązań oraz walidacja kliniczna we współpracy z placówkami ochrony zdrowia. Spółka rozważa również wdrożenie modeli predykcyjnych opartych na uczeniu głębokim, które mogą wspierać lekarzy w podejmowaniu decyzji terapeutycznych.

4. Telemedycyna i aplikacje mobilne

Zdalne formy opieki zdrowotnej stają się standardem – globalna wartość rynku telemedycyny wzrosła z 31,7 mld USD do blisko 124 mld USD do 2030 r. W Polsce obserwuje się szerokie zastosowanie konsultacji zdalnych. Spółka zamierza wdrożyć nowoczesną platformę umożliwiającą zdalny dostęp do wyników testów genetycznych i obrazowych oraz konsultacje ze specjalistami, wspierając rozwój usług hybrydowych w opiece medycznej. W planach znajduje się integracja systemu z rozwiązaniami e-recept, monitoringiem objawów oraz możliwość przesyłania danych z urządzeń typu wearables.

5. Medyczna marihuana i terapie wspomagające

Rynek terapeutycznego zastosowania konopi rośnie w tempie ponad 20% rocznie, osiągając już 17,6 mld USD. W Polsce nastąpił gwałtowny wzrost zainteresowania tą formą terapii. Spółka planuje wejść w segment produktów wspomagających, opracowując standaryzowane preparaty na bazie kannabinoidów, powiązane z indywidualnym profilem genetycznym pacjenta. Spółka przewiduje rozwój produktów w formie suszu, kapsulek i olejków oraz współpracę z jednostkami badawczymi w zakresie oceny skuteczności terapeutycznej tych rozwiązań w onkologii, neurologii i psychiatrii.

6. Medycyna translacyjna i współpraca naukowa

Spółka zamierza aktywnie uczestniczyć w programach badawczo-rozwojowych oraz rozwijać partnerstwa z instytucjami naukowymi i klinicznymi, zarówno w kraju, jak i za granicą. Planowane jest również utworzenie wewnętrznego centrum badawczo-rozwojowego, którego zadaniem będzie generowanie innowacyjnych rozwiązań w zakresie diagnostyki i personalizacji terapii. W szczególności Spółka planuje współpracę w ramach konsorcjów badawczych, udział w projektach grantowych oraz rozwój własnych platform analitycznych opartych na danych klinicznych.

MODEL BIZNESOWY

Model hybrydowy B2B i B2C:

- **B2B:** świadczenie usług dla klinik, szpitali oraz firm ubezpieczeniowych; elastyczne modele współpracy w formie kontraktów, abonamentów lub usług rozliczanych jednostkowo,
- **B2C:** bezpośrednia sprzedaż usług i produktów diagnostycznych pacjentom, wsparcie pacjenta na całej ścieżce – od zamówienia testu po konsultację wyników,
- **Platforma technologiczna:** integracja komponentów diagnostycznych, AI i konsultacji; automatyzacja procesu obsługi i interpretacji wyników. Zdywersyfikowane źródła przychodu: sprzedaż testów, subskrypcje, licencje, urządzenia i dostęp do platform; rozważana monetyzacja danych zagregowanych (z zachowaniem zgodności z regulacjami ochrony danych).

EKSPANSJA

Strategia Spółki zakłada rozszerzanie działalności na rynki o zbliżonej strukturze i potrzebach, początkowo kraje Europy Środkowo-Wschodniej, następnie wybrane państwa Europy Zachodniej w modelu białej etykiety, a w dalszej perspektywie także rynki rozwijające się w Azji oraz regionie Zatoki. W miarę wzrostu dojrzałości produktów, rozważana będzie licencjonowana ekspansja na rynki wymagające wysokiej certyfikacji. W ramach internacjonalizacji planowana jest również adaptacja produktów do lokalnych standardów językowych, klinicznych i prawnych.

FINANSOWANIE

Realizacja strategii rozwoju Spółki w latach 2025–2030 będzie wymagała znacznych nakładów kapitałowych związanych z wdrażaniem zaawansowanych technologii (w tym rozwiązań opartych o sztuczną inteligencję), rozwojem produktów, ekspansją zagraniczną oraz prowadzeniem prac badawczo rozwojowych. Zarząd Spółki w pełni zdaje sobie sprawę z wyzwań finansowych towarzyszących ambitnym planom rozwoju i opracował kompleksowy model pozyskiwania kapitału, który zakłada dywersyfikację źródeł finansowania z wykorzystaniem zarówno środków publicznych, jak i prywatnych.

Strategia finansowania obejmuje następujące główne filary:

Finansowanie grantowe i publiczne wsparcie dla innowacji – Vinci Gen planuje uczestnictwo w krajowych i unijnych programach dotacyjnych wspierających badania, rozwój i wdrażanie innowacji w obszarze biotechnologii, diagnostyki i medycyny spersonalizowanej. Spółka zamierza aplikować do wybranych konkursów samodzielnie oraz w ramach konsorcjów z uczelniami i instytucjami naukowymi.

Inwestycje kapitałowe od funduszy VC/PE oraz inwestorów indywidualnych – zarząd przewiduje pozyskanie strategicznych partnerów finansowych, w tym wyspecjalizowanych funduszy inwestujących w sektor zdrowia cyfrowego i technologii medycznych. Potencjalne rundy inwestycyjne mogą być powiązane z konkretnymi etapami komercjalizacji lub ekspansji zagranicznej.

Instrumenty dłużne i finansowanie pomostowe – w wybranych projektach, szczególnie tych o stabilnym profilu przychodowym, planowane jest sięgnięcie po instrumenty dłużne (np. kredyty inwestycyjne, pożyczki preferencyjne, obligacje), umożliwiające finansowanie bez zmiany struktury akcjonariatu.

Współfinansowanie przez partnerów branżowych i klientów instytucjonalnych – Spółka analizuje również możliwość realizacji wybranych inwestycji we współpracy z klinikami, sieciami medycznymi oraz ubezpieczycielami zdrowotnymi, które mogą uczestniczyć w rozwoju infrastruktury lub wdrożeniu systemów diagnostycznych w modelu partnerstwa.

Emisje akcji, skierowaną do akcjonariuszy – w celu sfinansowania kosztownych etapów wdrożeniowych oraz komercjalizacji wybranych produktów, spółka przewiduje możliwość przeprowadzenia emisji akcji, z uwzględnieniem preferencyjnego traktowania dotychczasowych akcjonariuszy poprzez zastosowanie prawa poboru. Emitent traktuje ten instrument jako narzędzie transparentne i korzystne z punktu widzenia lojalnych inwestorów, zachowując jednocześnie elastyczność kapitałową.

Zarząd Spółki deklaruje, że doloży wszelkich starań, aby zapewnić odpowiednie zabezpieczenie finansowe dla realizacji każdego z etapów strategii. Jednocześnie Spółka pozostaje elastyczna w doborze form finansowania, dostosowując je do skali i charakteru planowanych działań oraz aktualnych warunków rynkowych. Wszystkie decyzje inwestycyjne będą poprzedzone analizą kosztów i ryzyka oraz będą ukierunkowane na długoterminowe zwiększenie wartości dla akcjonariuszy.

Strategia rozwoju Vinci Gen S.A. w latach 2025–2030 zakłada konsekwentne budowanie pozycji rynkowej w Europie Środkowo-Wschodniej, ze stopniowym rozszerzaniem działalności na wybrane rynki Europy. Kluczowymi filarami realizacji założeń strategicznych będą: operacyjna efektywność, silne zaplecze naukowe, innowacyjne portfolio usług oraz elastyczny model biznesowy odpowiadający na dynamiczne potrzeby rynku zdrowia.

Zarząd doloży wszelkich starań w realizację przedstawionej strategii oraz podejmie wszelkie możliwe działania organizacyjne, operacyjne i kapitałowe, aby doprowadzić do jej skutecznego wdrożenia. Ekspansja geograficzna będzie realizowana w miarę osiągania kolejnych etapów gotowości technologicznej, walidacji klinicznej oraz certyfikacji, przy zachowaniu odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa finansowego i operacyjnego.

Jednocześnie należy podkreślić, że strategia stanowi plan kierunkowy, opracowany na podstawie obecnych założeń i prognoz rynkowych, które mogą ulec zmianie w wyniku czynników zewnętrznych, niezależnych od Spółki. W związku z tym, chociaż zarząd będzie dążyć do realizacji

każdego z opisanych celów, nie ma gwarancji ich osiągnięcia, a harmonogram działań może być weryfikowany i dostosowywany do bieżących uwarunkowań rynkowych, regulacyjnych i finansowych.

6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Spółka w okresie sprawozdawczym nie prowadziła działalności w ramach badań oraz rozwoju.

7. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa Spółki

Wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi Spółki w 2024 r. wyniosła 52.621,95 zł.

Spółka za rok 2024 wykazała zysk na poziomie 33.686,18 zł.

Na dzień 31.12.2024 r. suma bilansowa Spółki wyniosła 333 501,50 zł.

Jednocześnie poziom zobowiązań krótkoterminowych na koniec 2024 r. wyniósł 269.775,91 zł.

Na koniec 2024 r. kapitał własny wyniósł 48.725,59 zł

Koszty działalności operacyjnej w 2024 r. wyniosły 109.372,99 zł, w tym usługi obce 94.823,68 zł.

8. Informacje dotyczące nabycia udziałów (akcji) własnych, a zwłaszcza o celu ich nabycia, liczbie i wartości nominalnej, ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych udziałów (akcji) w przypadku ich zbycia

Spółka nie nabywała akcji własnych w roku obrotowym 2024.

9. Oddziały (zakłady) jednostki

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

10. Czynniki ryzyka dla Spółki na dzień 31 grudnia 2024 roku:

Ryzyko związane z konkurencją w branży gier

Konkurencja na rynku gier komputerowych ma charakter globalny. Deweloperzy gier relatywnie rzadko stanowią dla siebie bezpośrednią konkurencję, gdyż zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców czy też na zróżnicowane platformy sprzętowe. Na rynku co do zasady dostępne są konkurencyjne gry komputerowe podobne do produktów wydawanych przez Emitenta. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku dłużej oraz dysponuje

większym potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Emitent. Na rynku funkcjonuje bardzo duża grupa podmiotów zajmujących się tworzeniem gier, które trafiają do tych samych kanałów dystrybucji, z których korzysta również Emitent. Konkurencyjny rynek wymaga pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, działaniami marketingowymi i PR, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców. Na rynku ciągle pojawiają się nowe produkty, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi produktami Spółki na rzecz produktów konkurencji.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier

Globalny rynek gier charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostu. Jest on pochodną zarówno rozwoju technologicznego, czynników makroekonomicznych jak również globalnej popularyzacji gier jako formy spędzania wolnego czasu. Z drugiej jednak strony jest on obciążony wysokim ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności i nie można wykluczyć, że jego koniunktura spowolni, a sama branża będzie się rozwijać słabiej niż obecnie bądź ulegnie załamaniu. Należy wziąć pod uwagę, iż Emitent nie ma wpływu na wskazane powyżej czynniki kształtujące koniunkturę w branży, których zmiana może negatywnie wpłynąć na poziom generowanych przez niego przychodów ze sprzedaży i w rezultacie na osiągnięte przez niego wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze zmianą preferencji ostatecznych odbiorców co do formy rozrywki

Z uwagi na fakt, iż branża gier jest jednym z segmentów mocno konkurencyjnego rynku rozrywki, istnieje ryzyko, iż dotychczasowi odbiorcy gier zmieniają swoje preferencje co do sposobu spędzania wolnego czasu na rzecz innych form rozrywki. Zmiana preferencji może również dotyczyć platformy bądź rodzajów gier. Nie można wykluczać scenariusza, w którym gry przestaną być atrakcyjną formą spędzania wolnego czasu. Wystąpienie tego zjawiska skutkowałoby zmniejszeniem się liczby graczy, co w konsekwencji miałoby niekorzystne przełożenie na działalność Emitenta oraz osiągnięte przez niego wyniki finansowe.

Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Spółki

Poziom zainteresowania produktami Spółki zależy w dużej mierze od zmiennych preferencji konsumentów, bieżących trendów, jakości produktu i skuteczności prowadzonych akcji marketingowych. Ze względu na mocno konkurencyjny charakter branży Spółki o uwagę użytkowników zabiegają producenci różnorodnych gier i platform. Sam rynek cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Istnieje zatem realne ryzyko wydania przez Spółkę produktu, który nie spotka się zainteresowaniem odbiorców, gdyż z różnych względów nie będzie odpowiadał ich preferencjom. Przyczyną może być np. tematyka gry nieodpowiadająca obecnym zainteresowaniom potencjalnych graczy, zbyt słaba jakość gry bądź niedostosowanie do różnych platform.

Ryzyko związane z dynamicznym rozwojem nowych technologii i nośników

Rynek Spółki skorelowany jest z rozwojem rynku nowych technologii i nośników i charakteryzuje się dużą dynamiką wprowadzania nowych rozwiązań elektronicznych, artystycznych i funkcjonalnych, a także brakiem standaryzacji. Dynamiczny rozwój nowych technologii takich jak np. rzeczywistość wirtualna i rozszerzona wymusza nieustanne dostosowywanie produkowanych gier do pojawiających się rozwiązań technologicznych. Nie należy wykluczać sytuacji, w której gry zaproponowane przez Spółkę nie będą spełniały oczekiwań użytkowników, związanych z najnowszymi dostępnymi dla nich technologiami, a cały projekt okaże się nierentowny i w konsekwencji niekorzystnie wpłynie na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko związane z dostawcami technologii wykorzystywanych do produkcji gier

Możliwość wykorzystania danej technologii uwarunkowane jest uzyskaniem stosownej licencji od jej twórców (zazwyczaj licencje uzyskuje się na określony produkt lub serię produktów). Oprócz konieczności monitorowania zmian na rynku i podążania za najkorzystniejszymi trendami oraz zmieniającym się zapotrzebowaniem w zakresie wyboru odpowiednich technologii, występuje ryzyko trudności negocjacyjnych lub problemów technicznych związanych z wadami poszczególnych rozwiązań, których nie da się wykryć we wczesnych stadiach produkcji gry.

Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe jest podstawowym ryzykiem jakie spółka dostrzega z perspektywy korzystanych instrumentów finansowych. Spółka prowadzi działalność mając na uwadze optymalne rozwiązania prowadzących do możliwej redukcji kosztu przewalutowania. Spółka podejmuje działania mające na celu redukcję ryzyka związanego z wahaniami kursu poprzez posiadanie jak największej części aktywów w walucie, w które spółka się rozlicza. Ponadto Spółka w celu redukcji kosztów przewalutowania korzysta z renomowanych platform umożliwiających wymianę walut.

Czynniki ryzyka dla Spółki na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania:

Na podstawie obecnego profilu działalności Spółki (diagnostyka genetyczna, onkologia molekularna, usługi telemedyczne, produkty z konopi) Zarząd identyfikuje następujące czynniki ryzyka:

Ryzyko związane z konkurencją w diagnostyce genetycznej i onkologii molekularnej

Konkurencja na rynku diagnostyki genetycznej i badań onkologicznych ma charakter międzynarodowy. Większe laboratoria oraz globalne korporacje biotechnologiczne dysponują często zaawansowanymi platformami sekwencjonowania i własnymi algorytmami sztucznej inteligencji. Jednocześnie rośnie liczba wyspecjalizowanych start-upów, które mogą oferować usługi o niższej cenie lub węższym zakresie diagnostyki. Spółka konkuruje o te same kanały dystrybucji i klientów (placówki medyczne, szpitale, pacjenci), co wymaga stałego podnoszenia jakości procedur laboratoryjnych, szybkiego wdrażania innowacji technologicznych oraz efektywnych działań marketingowych.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku usług medycznych

Popyt na badania genetyczne, testy molekularne i usługi telemedyczne zależy od czynników makroekonomicznych (poziomu dochodów pacjentów, budżetów szpitali), polityki płatnika (NFZ, ubezpieczenia prywatne) i ogólnej sytuacji gospodarczej. Spadek nakładów na ochronę zdrowia lub ograniczenia refundacji mogą negatywnie wpłynąć na wolumen i rentowność świadczonych usług.

Ryzyko zmiany preferencji odbiorców co do formy diagnostyki i konsultacji medycznych

Rozwój alternatywnych form diagnostyki (np. punktowe testy szybkie, aplikacje mobilne) oraz zmiana zachowań pacjentów (preferencje dla zdalnych konsultacji wobec wizyt stacjonarnych) mogą prowadzić do przesunięcia popytu. Istnieje ryzyko, że dotychczasowi odbiorcy wybiorą inne metody badawcze lub kanały kontaktu z lekarzem, co może obniżyć zainteresowanie usługami oferowanymi przez Spółkę.

Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne linie produktów

Poziom sprzedaży poszczególnych testów genetycznych, paneli onkologicznych czy subskrypcji usług telemedycznych jest uzależniony od trendów klinicznych, kampanii informacyjnych i rekomendacji środowisk medycznych. Niewłaściwe oszacowanie popytu lub wydanie nowego rozwiązania niezadawalającego pod względem użyteczności może skutkować niskim poziomem adopcji i generowaniem zapasów nieprzyjętych przez rynek.

Ryzyko związane z dynamicznym rozwojem technologii laboratoryjnych i algorytmów AI

Sektor diagnostyki genomowej i obrazowej jest silnie uzależniony od ciągłej aktualizacji sprzętu NGS, oprogramowania do analizy bioinformatycznej oraz algorytmów uczenia maszynowego. Opóźnienia we wdrażaniu nowych wersji oprogramowania lub brak kompatybilności z najnowszymi protokołami badawczymi mogą obniżyć konkurencyjność oferty Spółki.

Ryzyko związane z dostawcami technologii i odczynników

Spółka korzysta z materiałów eksploatacyjnych (odczynniki, zestawy do sekwencjonowania) oraz licencji na oprogramowanie od zewnętrznych dostawców. Ewentualne przerwy w dostawach, wzrost cen surowców bądź zmiana warunków licencyjnych mogą spowodować wzrost kosztów operacyjnych i opóźnienia w realizacji usług.

Ryzyko walutowe

Zakup sprzętu laboratoryjnego, odczynników i licencji oprogramowania jest częściowo denominowany w walutach obcych (USD, EUR). Wahania kursów walutowych mogą zwiększać koszty inwestycji oraz bieżącą kalkulację cen usług. Spółka podejmuje działania mające na celu

optymalizację struktury walutowej aktywów oraz korzysta z renomowanych platform wymiany walut, jednak ryzyko nie może zostać wyeliminowane całkowicie.

Zarząd Spółki będzie na bieżąco monitorować powyższe czynniki ryzyka oraz wdrażać adekwatne mechanizmy zarządzania (procedury kontroli wewnętrznej, ubezpieczenia, dywersyfikację portfela), aby minimalizować ich wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe.

11. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie:

- a) ryzyka: zmiany cen kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka;
- b) przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń.

W okresie od 01 stycznia 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

12. Informacje Dodatkowe:

Wpływ sytuacji polityczno-gospodarczej na terytorium Ukrainy

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczął się konflikt zbrojny na terytorium Ukrainy, nie wiadomo jak konflikt ten wpłynie na działalność gospodarczą jednostki. Kierownictwo na bieżąco obserwuje sytuację gospodarczą na rynkach światowych i stara się ocenić wpływ tych zmian na działalność Spółki. Kierownictwo Spółki nie stwierdziło negatywnego wpływu tej sytuacji na działalność Spółki, jednak nie można wykluczyć takiego wpływu w przyszłości.

Sytuacja ekonomiczna

Spółka planuje uzyskiwać część przychodów z rynków zagranicznych. Ich wartość będzie więc zależała od sytuacji makroekonomicznej panującej na tych rynkach. Takie czynniki jak: tempo wzrostu gospodarczego, poziomu konsumpcji społeczeństwa, polityki fiskalnej i pieniężnej danego państwa, inflacji mogą mieć wpływ na popyt na produkty Spółki oraz osiągane wyniki finansowe. Istotną częścią obecnej działalności Spółki są usługi świadczone na rynku polskim, wobec powyższego sytuacja makroekonomiczna Polski ma wpływ na działalność, wyniki oraz perspektywy Spółki. Największe znaczenie mają czynniki kształtujące siłę nabywczą i poziom

optymizmu ludności oraz poziom wynagrodzeń, poziom inflacji, wysokość stóp procentowych i dostępność kredytów. Istnieje ryzyko, że pogorszenie dostępności kredytów i optymizmu konsumentów lub pogorszenie się sytuacji gospodarczej w Polsce może mieć istotny negatywny wpływ na wysokość osiąganych przychodów, wyników finansowych oraz perspektywy Spółki.

Piotr Kocanowski
Prezes Zarządu