



HUUUGE



GRUPA KAPITAŁOWA HUUUGE

Sprawozdanie z działalności

za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r.



HUUUGE

Zastrzeżenie prawne

Niniejsze Sprawozdanie z działalności Grupy Huuuge za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r. („Sprawozdanie Półroczne”) sporządzone zostało zgodnie z §70 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Ze względu na to, że dane jednostkowe Huuuge, Inc. oraz dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej Huuuge są zasadniczo podobne (utrzymane są tendencje dla poszczególnych pozycji bilansu oraz rachunku zysków i strat), Rada Dyrektorów i Kierownictwo przeprowadza i przedstawia łączną analizę danych jednostkowych i skonsolidowanych w ujęciu łącznym.

O ile nie wskazano inaczej w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym, terminy „my” lub „Grupa” oraz wyrażenia w pierwszej osobie liczby mnogiej dotyczą Spółki wraz ze wszystkimi jej podmiotami zależnymi, natomiast terminy „Spółka” lub „Emitent” dotyczą Huuuge, Inc.

O ile nie wskazano inaczej, odniesienia do stwierdzeń dotyczących przekonań, oczekiwań, szacunków i opinii Spółki lub jej kierownictwa dotyczą przekonań, oczekiwań, szacunków i opinii Rady Dyrektorów Spółki.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym, w tym informacje finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. W związku z tym w niektórych przypadkach suma liczb w kolumnie lub wierszu tabel przedstawionych w niniejszym Raporcie Półrocznym może nie odpowiadać dokładnie sumie podanej w danej kolumnie lub wierszu.

Informacje branżowe i rynkowe

Niniejsze Sprawozdanie Półroczne może zawierać dane dotyczące udziału w rynku oraz dane branżowe, które zostały pozyskane z różnych źródeł zewnętrznych, w tym publicznie dostępnych źródeł informacji dotyczących globalnej branży gier społecznościowych. Zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym informacje pozyskane od osób trzecich zostały rzetelnie odtworzone z tych źródeł w odpowiednich akapitach i – o ile nam wiadomo oraz na ile możemy stwierdzić na podstawie informacji opublikowanych przez tę osobę trzecią – nie pominięto żadnych faktów, w świetle których przytoczone informacje byłyby niedokładne lub wprowadzałyby w błąd. W przypadku gdy informacje pochodzące od osób trzecich zostały przywołane w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym, źródło takich informacji zostało określone. Publikacje branżowe, badania i prognozy zazwyczaj zawierają oświadczenia, że informacje w nich zawarte pochodzą ze źródeł uznanych za wiarygodne. W zakresie, w jakim branżowe publikacje, raporty i prognozy są rzetelne i kompletne, uważamy, że informacje z tych źródeł zostały przez nas prawidłowo wybrane i powielone. Ponadto, publikacje branżowe zawierają zazwyczaj oświadczenia, że zawarte w nich informacje zostały uzyskane ze źródeł uznanych za wiarygodne, choć nie ma gwarancji, że takie dane są w pełni dokładne i kompletne, a w niektórych przypadkach zawierają stwierdzenie, o braku ponoszenia za nie odpowiedzialności przez publikującego. Nie możemy zatem zapewnić o dokładności i kompletności takich informacji i nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji.

Ponadto w wielu przypadkach zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym stwierdzenia dotyczące naszej branży i naszej pozycji w branży bazują na naszym własnym doświadczeniu i własnym badaniu warunków rynkowych. Porównania pomiędzy prezentowanymi przez nas informacjami finansowymi lub operacyjnymi a informacjami dotyczącymi innych spółek działających w naszej branży, dokonywane na podstawie tych informacji, mogą nie odzwierciedlać w pełni rzeczywistego udziału w rynku lub pozycji na rynku, ponieważ informacje takie mogą nie być jednakowo definiowane lub mogą nie być prezentowane przez wszystkie spółki z naszej branży w taki sam sposób, w jaki my definiujemy lub przedstawiamy takie informacje w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym.

Choć nie wiadomo nam o jakichkolwiek zniekształceniach w danych branżowych przedstawionych w niniejszym Raporcie, nasze szacunki wiążą się z pewnymi założeniami, ryzykiem oraz niepewnością i mogą ulec zmianie w zależności od szeregu czynników.

Kluczowe Wskaźniki Efektywności

Niektóre kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) zawarte w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym, w tym DAU, MAU, DPU, MPU, ARPDau, ARPPU oraz Miesięczna Konwersja, są obliczane na podstawie szacunków kierownictwa, nie są częścią naszego sprawozdania finansowego ani ksiąg rachunkowych i nie zostały zbadane ani w inny sposób zweryfikowane przez niezależnych audytorów, konsultantów czy ekspertów.

Nasz sposób wykorzystywania lub obliczania tych wskaźników może nie być porównywalny ze sposobem wykorzystywania lub obliczania podobnie nazwanych wskaźników prezentowanych przez inne firmy z naszej branży, agencje badawcze lub podmioty sporządzające raporty rynkowe. Z tego powodu porównania opierające się na tych informacjach mogą nie być miarodajne. Inne firmy, agencje badawcze lub osoby sporządzające raporty rynkowe mogą uwzględniać przy obliczaniu podobnych wskaźników inne pozycje lub czynniki oraz przyjmować inne szacunki i założenia od tych, które my przyjmujemy przy dokonywaniu naszych obliczeń. W efekcie obliczenia podobnych wskaźników przez inne podmioty mogą znacząco różnić się od naszych, jeżeli do obliczenia wskaźników KPI stosują one własną metodologię. Kluczowe wskaźniki efektywności nie są wskaźnikami księgowymi, ale kierownictwo jest zdania, że każda z tych miar dostarcza przydatnych informacji na temat wykorzystania i monetyzacji naszych gier, a także kosztów związanych z pozyskaniem i utrzymaniem graczy. Żaden ze wskaźników KPI nie powinien być rozpatrywany odrębnie lub jako alternatywna miara wyników zgodnie z MSSF ani jako alternatywna miara wyników, a ich uwzględnienie w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym nie oznacza, że Emitent będzie prezentował te wskaźniki również w przyszłych okresach.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Niniejsze Sprawozdanie Półroczne zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, co obejmuje wszelkie stwierdzenia poza tymi, które dotyczą faktów mających miejsce w przeszłości, w tym wszelkie stwierdzenia, w których, przed którymi albo po których występują słowa takie jak: „planuje”, „sądzi”, „oczekuje”, „dąży”, „zamierza”, „będzie”, „może”, „przewiduje”, „chce”, „mógłby” lub inne podobne wyrażenia lub ich zaprzeczenia. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanych kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością lub innych ważnych czynników pozostających poza naszą kontrolą, które mogą spowodować, że faktyczne wyniki naszej działalności, nasza sytuacja finansowa lub perspektywy będą w istotnym stopniu odbiegać od tych wyrażanych lub sugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości. U podstaw stwierdzeń dotyczących przyszłości leżą liczne założenia na temat naszych obecnych i przyszłych strategii biznesowych oraz otoczenia, w którym prowadzimy naszą działalność obecnie i będziemy ją prowadzić w przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania Półrocznego. Nie mamy obowiązku i nie zobowiązaliśmy się do przekazywania do publicznej wiadomości jakichkolwiek aktualizacji lub zmian stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym Sprawozdaniu Półrocznym, chyba że jest to wymagane na mocy obowiązujących przepisów prawa.

Inwestorzy powinni być świadomi, że różnego rodzaju istotne czynniki i ryzyka mogą powodować, że rzeczywiste wyniki naszej działalności będą się istotnie różnić od planów, celów oczekiwań, szacunków i zamiarów wyrażonych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Spis treści

Wybrane skonsolidowane dane finansowe	5
Wybrane jednostkowe dane finansowe	6
1. Informacje ogólne	7
2. Profil działalności	9
3. Akcje i struktura znaczących akcjonariuszy	10
4. Podstawowe zagrożenia i ryzyka	12
5. Istotne osiągnięcia lub niepowodzenia oraz zdarzenia i czynniki nietypowe wywierające istotny wpływ na sprawozdanie finansowe	23
6. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe w I półroczu 2026 roku oraz czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału	23
7. Kluczowe wskaźniki efektywności	27
8. Komentarz do wyników Grupy Huuuge za I półrocze 2026 roku	31
9. Możliwość realizacji opublikowanych wcześniej prognoz	39
10. Istotne postępowania sądowe, arbitrażowe lub administracyjne	39
11. Transakcje z jednostkami powiązanymi	42
12. Udzielone poręczenia, pożyczki, gwarancje	42
13. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	42
Oświadczenie Rady Dyrektorów	43

Wybrane skonsolidowane dane finansowe

	USD	USD	EUR	EUR	PLN	PLN
w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2026	I poł. 2025
Przychody ze sprzedaży	107 461	121 190	92 138	110 848	390 909	469 183
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	38 012	43 227	32 592	39 538	138 276	167 352
Zysk/(strata) brutto	40 191	43 810	34 460	40 071	146 202	169 609
Zysk/(strata) netto	33 335	37 068	28 582	33 905	121 262	143 508
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	40 023	47 621	34 316	43 557	145 591	184 363
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	67	2 931	57	2 681	244	11 347
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(2 899)	(2 643)	(2 486)	(2 417)	(10 546)	(10 232)
Łączne przepływy pieniężne netto	37 191	47 909	31 888	43 821	135 289	185 478
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	136 980	188 625	120 221	160 806	516 516	682 188
Liczba akcji na koniec okresu	44 747 117	59 984 981	44 747 117	59 984 981	44 747 117	59 984 981
Średnia ważona liczba akcji	41 056 477	56 079 757	41 056 477	56 079 757	41 056 477	56 079 757
Podstawowy zysk na akcję (EPS)	0,81	0,66	0,69	0,60	2,95	2,56

	EUR	PLN	EUR	PLN
	I poł. 2026	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2025
Roczny średni kurs walutowy	1,1663	0,2749	1,0933	0,2583
Kurs walutowy na koniec okresu	1,1394	0,2652	1,1730	0,2765

Wybrane jednostkowe dane finansowe

	USD	USD	EUR	EUR	PLN	PLN
w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2026	I poł. 2025
Przychody ze sprzedaży	602	515	516	471	2 190	1 994
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	22 832	22 416	19 576	20 503	83 056	86 783
Zysk/(strata) brutto	24 154	24 649	20 710	22 546	87 865	95 428
Zysk/(strata) netto	22 989	24 550	19 711	22 455	83 627	95 045
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	(1 326)	41 992	(1 137)	38 408	(4 824)	162 571
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(707)	1 579	(606)	1 444	(2 572)	6 113
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(538)	(321)	(461)	(294)	(1 957)	(1 243)
Łączne przepływy pieniężne netto	(2 571)	43 250	(2 204)	39 559	(9 352)	167 441
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	71 574	114 847	62 817	97 909	269 887	415 360
Liczba akcji na koniec okresu	44 747 117	59 984 981	44 747 117	59 984 981	44 747 117	59 984 981
Średnia ważona liczba akcji	41 056 477	56 079 757	41 056 477	56 079 757	41 056 477	56 079 757

	EUR	PLN	EUR	PLN
	I poł. 2026	I poł. 2026	I poł. 2025	I poł. 2025
Roczny średni kurs walutowy	1,1663	0,2749	1,0933	0,2583
Kurs walutowy na koniec okresu	1,1394	0,2652	1,1730	0,2765

1. Informacje ogólne

Huuuge Inc. i jego Grupa Kapitałowa

Huuuge, Inc. (dalej „Spółka”, „Emitent” lub „Huuuge”) jest spółką zarejestrowaną w Stanach Zjednoczonych. Siedziba Spółki znajduje się w Dover (stan Delaware), pod adresem: 850 New Burton Road, Suite 201, DE 19904. Spółka została utworzona dnia 11 lutego 2015 roku.

Emitent jest globalną organizacją, w skład którego wchodzi około 300-osobowy zespół, składający się z 15 różnych narodowości, pracujących w pięciu biurach, zlokalizowanych na całym świecie.

Od lutego 2021 roku akcje zwykłe Spółki są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zmiany w Grupie w okresie I półrocza 2026 roku

Na dzień 30 czerwca 2026 roku Grupa składała się z Huuuge, Inc. (jednostki dominującej), czterech jednostek zależnych w pełni i bezpośrednio kontrolowanych przez Spółkę oraz dwóch jednostek zależnych, w pełni kontrolowanych przez Spółkę poprzez Huuuge Global Ltd. z siedzibą w Limassol, Cypr. Wszystkie spółki są konsolidowane metodą pełną.

Poniżej przedstawiono aktualną strukturę Grupy ze wskazaniem udziałów procentowych Emitenta w kapitale zakładowym każdej z jednostek.



Huuuge, Inc. posiada również 5,8% akcji w kapitale zakładowym Bananaz Studios Ltd. („Bananaz”), nabytych w drodze konwersji zainwestowanych kwot zgodnie z umowami opisanymi w raporcie bieżącym nr 13/2024 z dnia 17 marca 2024 r..

Rada Dyrektorów Spółki

Zgodnie z Aktem Założycielskim i Statutem, Rada Dyrektorów składa się z pięciu (5) Dyrektorów, z których (i) jeden (1) Dyrektor („Dyrektor Serii A”) jest wybierany przez posiadaczy większości wyemitowanych Akcji Uprzywilejowanych Serii A uprawnionych do głosowania na takim zgromadzeniu poprzez przekazanie Radzie Dyrektorów pisemnej zgody podpisanej przez akcjonariuszy posiadających większość Akcji Uprzywilejowanych Serii A, (ii) dwóch (2) Dyrektorów („Dyrektorzy Serii B”) jest wybieranych przez posiadaczy większości wyemitowanych Akcji Uprzywilejowanych Serii B uprawnionych do głosowania na takim zgromadzeniu poprzez przekazanie Radzie Dyrektorów pisemnej zgody akcjonariuszy posiadających większość Akcji Uprzywilejowanych Serii B, przy czym jednym z Dyrektorów Serii B, który ma zostać dopuszczony do pełnienia funkcji, musi być Anton Gauffin, oraz (iii) pozostała łączna liczba Dyrektorów zostanie wybrana przez posiadaczy Akcji Zwykłych.

Dyrektorzy Spółki powoływani są na kadencję kończącą się w dniu następnego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy lub trwającą do czasu, gdy zastępca Dyrektora zostanie należycie wybrany lub do czasu wcześniejszej śmierci, rezygnacji, zwolnienia lub przejścia dyrektora na emeryturę. Co najmniej dwóch z pięciu dyrektorów musi spełniać kryteria niezależności określone w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW 2021 oraz ustawie o biegłych rewidentach.

W dniu 26 czerwca 2026 r. Roczne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emitenta dokonało ponownego wyboru Pana Krzysztofa Kaczmarczyka oraz Pana Toma Jacobssona na stanowiska Niezależnych Dyrektorów Spółki (Independent Director) na okres do dnia najbliższego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Ponadto w dniu 26 czerwca 2026 r. w związku z wyborem nowego składu Rady Dyrektorów przez Roczne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Emitenta - na podstawie postanowień Artykułu V, ust. 5.2 Piątego Zmienionego i Ujednoliconego Aktu Założycielskiego (Fifth Amended and Restated Certificate of Incorporation) Emitenta:

1. Akcjonariusze posiadający większość wyemitowanych akcji uprzywilejowanych Serii A wybrali Pana Johna Saltera do pełnienia przez kolejną kadencję funkcji Dyrektora Serii A, ze skutkiem od daty Roczno Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Emitenta, tj. od dnia 26 czerwca 2026 r., który będzie sprawować swoje stanowisko do następnego Roczno Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy lub do czasu wyboru jego następcy albo do dnia swojej wcześniejszej rezygnacji lub odwołania.
2. Akcjonariusze posiadający większość wyemitowanych akcji uprzywilejowanych Serii B wybrali Pana Henrica Suuronena i Pana Antona Gauffin do pełnienia przez kolejną kadencję funkcji Dyrektorów Serii B, ze skutkiem od daty Roczno Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Emitenta, tj. od dnia 26 czerwca 2026 r., którzy będą sprawować swoje stanowiska do następnego Roczno Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy lub do czasu wyboru ich następców albo do dnia swojej wcześniejszej rezygnacji lub odwołania.

Poniższa tabela zawiera informacje o osobach pełniących obowiązki członków Rady Dyrektorów na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania.

Nazwa	Funkcja	Rok powołania na obecną kadencję	Rok zakończenia kadencji
Anton Gauffin	Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektor wykonawczy	2026	2027
Henric Suuronen	Dyrektor niewykonawczy	2026	2027
John Salter	Dyrektor niewykonawczy	2026	2027
Krzysztof Kaczmarczyk	Dyrektor niewykonawczy (niezależny)	2026	2027
Tom Jacobsson	Dyrektor niewykonawczy (niezależny)	2026	2027

Kadra Kierownicza

W dniu 26 marca 2026 r. Rada Dyrektorów powołała Pana Macieja Hebde na stanowisko Dyrektora Finansowego (Chief Financial Officer) ze skutkiem na dzień 1 kwietnia 2026 r. Pan Maciej Hebda pełni również funkcję Skarbnika Emitenta.

Jako Dyrektor Finansowy i Skarbnik Pan Maciej Hebda jest upoważniony i zobowiązany do nadzorowania całego planowania finansowego, zarządzania ryzykiem i prowadzenia dokumentacji Emitenta, a także do sporządzania wszelkich dokumentów niezbędnych do wypełniania obowiązków związanych z tymi funkcjami.

Roczne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy

W dniu 26 czerwca 2026 r. odbyło się Roczne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, podczas którego dotychczasowi Dyrektorzy zostali ponownie powołani do Rady Dyrektorów na kolejną kadencję, zgodnie ze szczegółami wskazanymi w raporcie bieżącym nr 13/2026 z dnia 29 czerwca 2026 r.

2. Profil działalności

Huuuge jest globalnym deweloperem i wydawcą gier free-to-play. Naszą misją jest stworzenie najbardziej społecznościowej, działającej w czasie rzeczywistym, darmowej platformy gier mobilnych na świecie. Dążymy do tego, aby stać się światowym liderem w grach free-to-play w czasie rzeczywistym, zapewniających jak najwięcej radości i zabawy graczom na całym świecie. Gry Huuuge co miesiąc zapewniają rozrywkę milionom użytkowników z 174 krajów i są dostępne w 32 językach. Od lutego 2021 r. akcje Huuuge są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Podstawowy przedmiot działalności to:

- Produkcja gier mobilnych w modelu free-to-play (model dystrybucji gier, który nie wymaga opłaty za pobranie gry ani posiadania abonamentu),
- Dystrybucja oraz pozyskiwanie użytkowników dla naszych własnych gier mobilnych.



MISJA

Zaoferowanie miliardom
ludzi wspólnej zabawy



WIZJA

Umożliwienie interakcji
użytkownikom gier mobilnych

Kluczowe produkty

Huuuge tworzy i wydaje gry, w które łatwo grać zarówno w czasie krótkich przerw, jak i dłuższych sesji. Są one projektowane zgodnie z naszym etosem społecznościowym zakładającym wspólną zabawę. Społecznościowy charakter naszych gier polega przede wszystkim na możliwości prowadzenia przez graczy czatów, wspólnego grania i rywalizacji w czasie rzeczywistym. Koncepcja wspólnej gry jest kluczowa dla podejścia Grupy do projektowania gier. Należymy do grona liderów rynku w zakresie wdrażania mechanizmów umożliwiających wspólną rozgrywkę w czasie rzeczywistym pomiędzy wieloma graczami w ramach gier typu *social casino*.

Naszymi flagowymi grami są HUUUGE Casino i Billionaire Casino. Obie wygenerowały 99% łącznych przychodów Grupy HUUUGE w pierwszych sześciu miesiącach 2026 r. Pozostałe 1% łącznych przychodów Spółki wygenerowały nasze pozostałe tytuły, wśród których znajdują się pozycje na różnych cyklach rozwoju.



HUUUGE Casino: Premiera gry miała miejsce w czerwcu 2015 r. Jest to flagowy tytuł HUUUGE, który w pierwszych 6 miesiącach 2026 r. odpowiadał za 65% przychodów ogółem, a od wejścia na rynek przychody gry to prawie 1,6 mld USD. *HUUUGE Casino* była grą prawdziwie pionierską, przeznaczoną przede wszystkim dla użytkowników urządzeń mobilnych i umożliwiającą rozgrywkę w układzie „gracz kontra gracz” w czasie rzeczywistym. Naszym zdaniem była to pierwsza gra *social casino*, która wprowadziła takie funkcjonalności jak kluby do gier typu *social casino*. *HUUUGE Casino* oferuje graczom ponad 100 automatów do gry (ang. slot machines), a także gry karciane i ruletkę. *HUUUGE Casino* umożliwia graczom dołączenie do klubu i rywalizację w ramach Billionaire League, z automatami do gier wieloosobowych, w które gracze mogą grać z przyjaciółmi i rywalizować ze sobą.



Billionaire Casino: Premiera gry odbyła się w październiku 2016 r. Od tego czasu przychody generowane przez tę grę dynamicznie rosły. Od wejścia na rynek tytuł wygenerował około 0,8 mld USD przychodów, a w ciągu pierwszych 6 miesięcy 2026 r. odpowiadał za 34% przychodów ogółem Grupy. Ze względu na swoją estetykę, która różni się od estetyki HUUUGE Casino, Billionaire Casino jest skierowana do nieco innej pod względem demograficznym docelowej grupy użytkowników. Podobnie jak HUUUGE Casino, Billionaire Casino oferuje graczom automaty do gier, a także gry karciane i ruletkę. Billionaire Casino pozwala graczom na stworzenie klubu z przyjaciółmi lub dołączenie do istniejących klubów i zawieranie nowych znajomości podczas gry na automatach kasynowych. Ponadto gracze mogą uczestniczyć w wydarzeniach klubowych, grając na automatach oraz w inne gry kasynowe.

Realizacja Strategii

W pierwszym półroczu 2026 r. Emitent kontynuował realizację strategii przedstawionej w raporcie rocznym za 2025 r. W szczególności koncentrował się na wydłużaniu cyklu życia kluczowych tytułów, utrzymaniu dyscypliny kosztowej, rozwoju kanału Direct-to-Consumer oraz działaniach związanych z wejściem na rynek iGaming. W następstwie przeprowadzonej restrukturyzacji organizacyjnej Spółka skoncentrowała zasoby na podstawowym segmencie *social casino* oraz realizacji inicjatyw związanych z wejściem na rynek iGaming.

3. Akcje i struktura znaczących akcjonariuszy

Struktura kapitału zakładowego HUUUGE, Inc

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania struktura kapitału zakładowego Emitenta jest następująca:

- Kapitał autoryzowany składa się z 85 300 474 akcji podzielonych na dwie klasy, składające się z (i) 85 300 472 akcji zwykłych o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję oraz (ii) 2 akcji uprzywilejowanych o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję, podzielonych na dwie serie składające się z 1 akcji uprzywilejowanej Serii A o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję oraz 1 akcji uprzywilejowanej Serii B o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję;
- Kapitał wyemitowany wynosi 44 747 117 akcji i składa się z (i) 44 747 115 akcji zwykłych o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję oraz (ii) 2 akcji uprzywilejowanych o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję, podzielonych na dwie serie składające się z 1 akcji uprzywilejowanej Serii A o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję oraz 1 akcji uprzywilejowanej Serii B o wartości nominalnej wynoszącej 0,00002 USD za akcję.

Akcje własne

Na dzień 31 grudnia 2025 r. Spółka posiadała 3 776 001 akcji własnych, stanowiących 8,44% wyemitowanego kapitału zakładowego Spółki. W okresie sprawozdawczym Rada Dyrektorów zatwierdziła przeznaczenie i przekazała 507 814 akcji własnych w związku z realizacją pracowniczych opcji na akcje. W rezultacie na dzień 30 czerwca 2026 r. Spółka posiadała 3 268 187 akcji własnych, stanowiących 7,30% wyemitowanego kapitału zakładowego Spółki.

Znaczący akcjonariusze

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki poniższe tabele przedstawiają akcjonariuszy Huuuge, Inc. posiadających bezpośrednio lub pośrednio poprzez jednostki zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów Emitenta na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 16 września 2026 r. oraz na dzień publikacji ostatniego raportu okresowego, tj. raportu za I kwartał 2026 roku w dniu 26 maja 2026 roku.

Stan na 16 września 2026 roku

Liczba akcji/ głosów	44 747 117 ¹		44 747 117 ¹	
Akcjonariusz	liczba akcji zwykłych	% w kapitale zakładowym	liczba głosów	% głosów na Walnym Zgromadzeniu
Anton Gauffin (przez Big Bets OÜ) ²	14 514 455	32,44	14 514 455	32,44
Raine Group (przez RPII HGE LLC) ²	5 536 520	12,37	5 536 520	12,37
Nationale-Nederlanden FUNDUSZE ³³	2 801 319	6,26	2 801 319	6,26
Huuuge, Inc. ⁴	3 268 187	7,30	3 268 187	7,30
Pozostali	18 626 636	41,63	18 626 636	41,63

¹44 747 115 Akcji Zwykłych jest wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Ponadto dwie akcje Spółki stanowią Akcje Uprzywilejowane i nie zostały wprowadzone do obrotu na GPW,

² w tym jedna Akcja Uprzywilejowana,

³ wg zawiadomienia z dnia 27 października 2025 r., opublikowanym w raporcie bieżącym nr 21/2025,

⁴ Spółka nie może wykonywać prawa głosu z akcji własnych zgodnie z prawem stanu Delaware

Stan na 26 maja 2026 roku

Liczba akcji/ głosów	44 747 117 ¹		44 747 117 ¹	
Akcjonariusz	liczba akcji zwykłych	% w kapitale zakładowym	liczba głosów	% głosów na Walnym Zgromadzeniu
Anton Gauffin (przez Big Bets OÜ) ²	14 514 455	32,44	14 514 455	32,44
Raine Group (przez RPII HGE LLC) ²	5 536 520	12,37	5 536 520	12,37
Nationale-Nederlanden FUNDUSZE ³	2 801 319	6,26	2 801 319	6,26
Huuuge Inc. ⁴	3 623 028	8,10	3 623 028	8,10
Pozostali	18 271 795	40,83	18 271 795	40,83

¹44 747 115 Akcji Zwykłych jest wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. Ponadto dwie akcje Spółki stanowią Akcje Uprzywilejowane i nie zostały wprowadzone do obrotu na GPW,

² w tym jedna akcja uprzywilejowana,

³ wg zawiadomienia z dnia 27 października 2025 r., opublikowanym w raporcie bieżącym nr 21/2025,

⁴ Spółka nie może wykonywać prawa głosu z Akcji Własnych zgodnie z prawem stanu Delaware

Każdy posiadacz akcji zwykłych oraz każdy posiadacz Akcji Uprzywilejowanych jest uprawniony do jednego głosu na każdą, odpowiednio, akcję zwykłą lub Akcję Uprzywilejowaną.

Nie istnieją żadne ograniczenia w wykonywaniu prawa głosu. O ile przepisy prawa lub postanowienia Aktu Założycielskiego nie stanowią inaczej, posiadacze akcji zwykłych i Akcji Uprzywilejowanych głosują łącznie jako jedna klasa we wszystkich sprawach poddanych pod głosowanie akcjonariuszy. Akt Założycielski i Regulamin nie przewidują żadnych ograniczeń dotyczących przenoszenia własności papierów wartościowych Spółki.

Liczba akcji posiadanych przez Członków Rady Dyrektorów

Zgodnie z najlepszą wiedzą Spółki poniższe tabele przedstawiają ilość akcji i opcji na akcje znajdujące się w posiadaniu Członków Rady Dyrektorów na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, tj. 16 września 2026 r. oraz na dzień publikacji

ostatniego raportu okresowego, tj. raportu kwartalnego za I kwartał 2026 roku w dniu 26 maja 2026 roku.

Stan na 16 września 2026 roku

Członkowie Rady Dyrektorów Spółki	Stanowisko	akcje zwykłe	opcje na akcje
Anton Gauffin (poprzez Big Bets OÜ) ¹	Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor wykonawczy	14 514 455	425 000
Henric Suuronen	Dyrektor niewykonawczy	1 673 610	-

¹ Anton Gauffin jest także posiadaczem jednej Akcji Uprzywilejowanej Serii B poprzez Big Bets OÜ

Stan na 26 maja 2026 roku

Członkowie Rady Dyrektorów Spółki	Stanowisko	akcje zwykłe	opcje na akcje
Anton Gauffin (poprzez Big Bets OÜ) ¹	Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor wykonawczy	14 514 455	425 000
Henric Suuronen	Dyrektor niewykonawczy	1 673 610	-

¹ Anton Gauffin jest także posiadaczem jednej Akcji Uprzywilejowanej Serii B poprzez Big Bets OÜ

Wynagrodzenie p. Antona Gauffina, pełniącego funkcję Przewodniczącego Rady Dyrektorów zawiera 425 000 opcji na akcje.

Warunki nabycia pozostałych uprawnień są następujące:

- (i) 50 000 opcji na akcje uwarunkowane jest nieprzerwanym świadczeniem usług przez okres około czterech lat od daty rozpoczęcia świadczenia usług. Warunek świadczenia usług został spełniony.
- (ii) 375 000 opcji na akcje ma zmienny okres nabywania uprawnień uzależniony od spełnienia warunku rynkowego, tj. osiągnięcia określonych kamieni milowych w zakresie kapitalizacji rynkowej Spółki. Kierownictwo Spółki zakłada, że łączny szacowany okres nabywania uprawnień z tytułu opcji na akcje (okres, w którym praca w zamian za opcje na akcje będzie świadczona od przyznania opcji) wynosi sześć lat.

Podobnie jak w przypadku pozostałych programów płatności w formie akcji realizowanych przez Grupę, również w tym programie nabywanie uprawnień następuje stopniowo, tj. poszczególne transze opcji o różnych okresach nabywania uprawnień traktowane są jako odrębne wynagrodzenie o innym okresie nabywania uprawnień.

Zasady sporządzania śródrocznych skróconych skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r. oraz Śródroczne jednostkowe dane finansowe za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r. zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości nr 34 Śródroczna Sprawozdawczość Finansowa zatwierdzonym przez Unię Europejską.

4. Podstawowe zagrożenia i ryzyka

4.1 Czynniki ryzyka i zagrożeń

Identyfikację czynników ryzyka przeprowadza się na podstawie wdrożonego systemu zarządzania ryzykiem. Proces zarządzania ryzykiem formalnie wprowadzono w strukturze organizacji w oparciu o Politykę zarządzania ryzykiem.

Proces zarządzania ryzykiem obejmuje:

- identyfikację ryzyka;
- analizę ryzyka (opis i ocenę);
- ocenę wagi ryzyka;

- ograniczanie ryzyka;
- monitorowanie i raportowanie ryzyka.

Najistotniejsze cele systemu zarządzania ryzykiem to:

- identyfikacja, analiza, ocena oraz oszacowanie wagi czynników ryzyka;
- poprawa spójności podejść do zarządzania ryzykiem;
- zapewnienie porównywalności ryzyk pojawiających się w różnych obszarach organizacji;
- powiązanie ryzyk na poziomie operacyjnym a strategicznym w ramach systemu zarządzania ryzykiem;
- łagodzenie skutków występowania zdarzeń niepożądanych;
- poprawa gotowości na zdarzenia niepożądane i minimalizowanie strat przez nie spowodowanych.

W proces zarządzania ryzykiem zaangażowani są wszyscy pracownicy organizacji. Najważniejsze funkcje w obszarze zarządzania ryzykiem spełniają poniższe organy i osoby: Rada Dyrektorów, Komitet Audytu, kadra zarządzająca, zarządzający ryzykiem (ang. Risk Officer), właściciele poszczególnych ryzyk i obszarów.

Określenie i skrótowe nazewnictwo najważniejszych zdarzeń rzeczywistych lub potencjalnych, oraz okoliczności, które mogą zagrozić lub wpływać na realizację celów Grupy Huuuge.

W ramach oceny ryzyka określa się prawdopodobieństwo i wpływ ryzyka, biorąc pod uwagę wybrane scenariusze (bazujące na powodach i skutkach wskazanych w procesie analizy ryzyka). Ocenę przeprowadza się w oparciu o określone skale. Zawarte w nich opisy mają charakter pomocniczy i w razie jakichkolwiek wątpliwości za nadrzędne uznaje się wyniki uzyskane w ramach oceny.

Na ocenę wagi czynników ryzyka składa się porównanie wartości ryzyka względem poprzednio przyjętych kryteriów, a także określenie, w stosunku do których ryzyk należy przyjąć plany ograniczające ich potencjalny wpływ.

W momencie zatwierdzenia Sprawozdania zidentyfikowano poniższe istotne czynniki ryzyka. Istnieją też inne obszary ryzyk i niepewności, których istnienia Grupa w dacie sporządzenia niniejszego dokumentu nie jest świadoma lub które uznaje za nieistotne, a które mogą także w znacznym stopniu wpływać negatywnie na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne i perspektywy Grupy w przyszłości.

Jeżeli Grupa nie zdoła skutecznie przyciągnąć nowych graczy lub straci swoich obecnych, może to się negatywnie odbić na biznesie Grupy. Jeżeli Grupa nie zdoła skutecznie zachęcić graczy do dokonywania mikropłatności lub angażowania się w gry w sposób generujący przychody, może to mieć niekorzystny wpływ na jej działalność.

Nasza działalność polega na tworzeniu i wydawaniu gier mobilnych, pobieranych przez graczy, którzy poświęcają na grę swój czas i środki finansowe. Charakterystyczne dla naszej branży jest opracowywanie i testowanie setek pomysłów i gier, a następnie skupienie się tylko na tych tytułach lub funkcjach, które wykazują najbardziej obiecujące kluczowe wskaźniki efektywności („KPI”). Tylko niewielka liczba gier Grupy osiąga etap soft launch, a jeszcze mniejsza – etap full launch i skalowania. Nie możemy zapewnić, że wysokiej jakości gry, nawet jeżeli zostaną pozytywnie ocenione przez graczy, staną się „hitami”. Podobnie nie możemy zapewnić, że nowe funkcje wprowadzane do naszych gier – nawet jeśli zostaną dobrze przyjęte przez graczy – będą miały istotny pozytywny wpływ na nasze przychody.

Rozwój działalności Grupy w znacznym stopniu zależy od tego, czy będzie ona w stanie zachęcać nowych graczy do sięgnięcia po istniejące tytuły i nowości, a także zatrzymywać aktualnych użytkowników gier. Skuteczność działań w tym zakresie uzależniona jest w pewnej mierze od niedających się przewidzieć i zmiennych czynników, na które Grupa nie ma wpływu, takich jak preferencje graczy, konkurencyjne gry, popularność innych form rozrywki oraz ogólne warunki ekonomiczne wywierające niekorzystny wpływ na wydatki konsumentów.

Przychody generowane przez mikropłatności w ramach aplikacji odpowiadają obecnie za 99,63% w pierwszym półroczu 2026 r. całkowitych przychodów. Ponieważ gry Grupy są dostępne dla graczy za darmo, Grupa generuje przychody tylko wtedy, gdy gracze dokonują mikropłatności, chcąc korzystać z dodatkowych funkcji względem tych, które są udostępniane w wersji bazowej gry.

Jeśli nie zdołamy zaoferować gier, które zachęcają graczy do dokonywania zakupów w naszych grach lub jeśli nie uda nam się odpowiednio zarządzać relacją pomiędzy darmową i płatną walutą lub odpowiednio zachęcić graczy do uczestniczenia w grach w sposób, który generuje realne dochody, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Prawie całość przychodów Grupy generowana jest przez niewielki odsetek graczy. Jednak w trakcie prowadzonej działalności Grupa traci graczy, którzy dokonują płatności i istnieje ryzyko, że ci gracze z czasem rezygnują z zakupów w ramach gier lub nawet z grania w nie. W celu utrzymania lub zwiększenia przychodów Grupa musi przyciągnąć nowych płacących graczy lub zwiększyć poziom monetyzacji dotychczasowej bazy graczy.

Pomiar efektywności działań marketingowych znacząco się pogorszył wraz z osłabieniem znaczenia IDFA (identyfikatora reklamowego Apple, ID For Advertisers). Utrudniło to utrzymanie dotychczasowej efektywności kampanii oraz okresów zwrotu z inwestycji. W odpowiedzi aktywnie ograniczyliśmy poziom wydatków, aby utrzymać, a w niektórych przypadkach poprawić okresy zwrotu. Konsekwentnie dostosowujemy naszą strategię pozyskiwania użytkowników do nowej rynkowej rzeczywistości po zmianach w IDFA przenosząc budżety do partnerów osiągających lepsze wyniki po tych zmianach.

Większość przychodów Grupy jest generowana przez niewielką liczbę gier

Większość przychodów Grupy jest generowana przez niewielką liczbę gier, co może mieć negatywny wpływ na naszą działalność. Flagowymi grami generującymi najwyższe przychody są Huuuge Casino i Billionaire Casino. W ujęciu historycznym te dwa główne tytuły w największym stopniu przyczyniały się do generowania przychodów i stanowiły odpowiednio, 99% w pierwszej połowie 2026 roku, 98% w 2025 oraz 2024 r., 96% w 2023 r., 93% w 2022 r. całkowitych przychodów Spółki. Jeżeli w dłuższej perspektywie Grupa nie zdoła zdywersyfikować swojego portfela gier i zwiększyć popularności oraz monetyzacji swoich obecnych gier, sytuacja taka będzie mogła mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Zależność od usług świadczonych przez podmioty zewnętrzne wobec spółki

Grupa w różnym stopniu polega na szeregu zewnętrznych dostawców, usługodawców, twórców gier, a także na partnerach strategicznych, w celu efektywnego zarządzania działalnością, tworzenia gier i spełniania oczekiwań graczy. Za realizację niektórych elementów łańcucha dostaw i dystrybucji usług Grupy związanych z grami odpowiadają w szczególności podmioty zewnętrzne, nad którymi Grupa nie sprawuje kontroli i których zastąpienie zajęłoby dużo czasu.

Grupa jest w znacznym stopniu uzależniona od platform dystrybucyjnych, za pośrednictwem których udostępnia graczom gry. Wszelkie niekorzystne zmiany obowiązujących umów Grupy z tymi podmiotami zewnętrznymi lub zmiany polityki zewnętrznych podmiotów, w tym brak możliwości terminowej realizacji zobowiązań lub zawarcia albo odnowienia umów na korzystnych warunkach lub na jakichkolwiek warunkach, mogą spowodować spadek jakości, przychodów lub dostępności gier Grupy. Powyższe zmiany mogą mieć negatywny wpływ na możliwość oferowania przez Grupę aktualnych lub przyszłych gier albo ograniczyć dostępność niektórych funkcji.

Zmiany w technologiach gier i preferencjach sprzętowych

Opiaramy się w różnym stopniu na sprzęcie mobilnym i komputerowym oraz na specjalistycznych technologiach gier (takich jak middleware Unity), aby nasze gry były atrakcyjne pod względem wydajności i interakcji, zachęcając użytkowników do grania. Jeśli nowe, zaawansowane technologie i urządzenia zyskają na znaczeniu lub staną się nowym standardem dla gier online, będziemy musieli stworzyć nowe wersje naszych aktualnych i przyszłych gier. Technologie różnią się możliwościami, wydajnością, kompatybilnością między platformami i systemami operacyjnymi, co może wpłynąć na odbiór naszych gier ze względu na różnice w wydajności i sposobie gry. Jeśli zdecydujemy się na użycie nowego sprzętu lub technologii w naszych grach, nie będąc pewni ich szerokiej akceptacji wśród użytkowników, lub jeśli wprowadzimy nowe standardy zbyt późno, gdy na rynku dokona się już znacząca zmiana, może to wpłynąć na naszą sytuację finansową.

Umiejętność zatrzymania wykwalifikowanych pracowników oraz rozwój marki jako atrakcyjnego pracodawcy

Dążymy do utrzymania reputacji atrakcyjnego pracodawcy poprzez konkurencyjne praktyki w zakresie wynagradzania i doceniania pracowników. Wprowadziliśmy szereg inicjatyw mających na celu aktywne angażowanie się w relacje z pracownikami i wprowadzanie zmian na podstawie ich opinii, aby nasze środowisko pracy było jak najlepsze. Regularnie

przeprowadzamy ankiety satysfakcji pracowników i analizujemy poziomy wynagrodzeń, aby zapewnić, że nasze wynagrodzenia są konkurencyjne i wspierane przez atrakcyjne pakiety dodatkowych benefitów.

Treści tworzone przez sztuczną inteligencję (AI) niosą ze sobą zarówno wyzwania, jak i możliwości

Zastosowanie AI w tworzeniu treści może znacznie obniżyć koszty produkcji gier i przyspieszyć ich wprowadzanie na rynek. Jednakże może to też hamować innowacyjność i kreatywność, które wyróżniają gry na tle konkurencji, prowadząc do ich nadmiernego ujednolicenia. Niejasności prawne dotyczące dzieł wytworzonych przez AI rodzą obawy związane z prawami autorskimi. Dynamiczny charakter treści AI może również wprowadzić nieoczekiwane elementy do gier, co wymaga znalezienia równowagi między kreatywnością a spójnością doświadczeń graczy.

Jesteśmy świadomi, że algorytmy AI wykorzystywane w grach mogą niezamierzenie powielać uprzedzenia i zachowania dyskryminacyjne, na przykład w projektowaniu postaci czy mechanikach rozgrywki. Treści generowane przez AI wymagają szczegółowej weryfikacji, by nie naruszały praw, patentów czy innych praw należących do osób trzecich. Ważne jest, aby modele AI były szkolone na zróżnicowanych zbiorach danych, wolnych od kryteriów opartych na zachowaniach dyskryminacji, aby ich wyniki nie podlegały roszczeniom stron trzecich.

Zakłócenia działania infrastruktury informatycznej, sieci i systemów i luki systemu informatycznego

Grupa opiera się w swojej codziennej działalności na niezakłóconym funkcjonowaniu infrastruktury, sieci i systemów informatycznych, które mają istotne znaczenie dla prowadzonej działalności. Korzystamy z nich w celu obsługi gier, zarządzania działalnością i danymi oraz ich zabezpieczania, w szczególności w zakresie komunikacji wewnętrznej, kontroli, raportowania i relacji z dostawcami.

W niektórych przypadkach ta infrastruktura, sieci i systemy są zarządzane lub dostarczane przez podmioty trzecie. Podmioty te zazwyczaj nie mają obowiązku przedłużać umów dotyczących korzystania z takiej infrastruktury, sieci i systemów, w związku z czym Grupa nie może zagwarantować, że zdoła przedłużyć te umowy na warunkach podobnych lub korzystniejszych od obecnych. Ponadto infrastruktura, sieci i systemy informatyczne Grupy, w tym te obsługiwane przez podmioty trzecie, mogą być narażone na ryzyko przerw w funkcjonowaniu, zawieszenia świadczonych usług albo awarii systemu w związku z integracją lub migracją systemów. Wszelkie zakłócenia oraz awarie w obszarach infrastruktury, sieci i systemów mogą mieć niekorzystny wpływ na dostępność gier, spowolnić ich działanie lub w inny sposób zakłócić ich funkcjonalność albo działalność prowadzoną przez Grupę. Równocześnie sposób reakcji i zastosowane działania dla przypadku błędu aktualizacji oprogramowania CrowdStrike potwierdzają, że odpowiednie zespoły wewnętrzne posiadają wystarczające kompetencje i narzędzia do skutecznego zarządzania podobnymi ryzykami na obecnym etapie rozwoju spółki.

Jednocześnie wraz z rozwojem technologicznym infrastruktura informatyczna może okazać się przestarzała lub niewłaściwa z punktu widzenia potrzeb biznesowych Grupy. Jeśli nie uda się na czas nadążyć za zmianami technologicznymi, można spodziewać się utrudnień w obszarze działalności operacyjnej i dalszym rozwoju.

Niewykryte błędy, usterki lub słabości

Gry, inne oprogramowanie oraz systemy Grupy, a także platformy podmiotów trzecich, na których są one udostępniane, mogą zawierać niewykryte błędy, usterki lub słabości, które mogą niekorzystnie wpłynąć na działanie gier, przy czym może się okazać, że niektóre z nich zostaną wykryte dopiero po udostępnieniu kodu do użytku zewnętrznego lub wewnętrznego. Przykładowo tego rodzaju wady mogą uniemożliwić graczom Grupy dokonywanie mikropłatności, zaszkodzić ogólnemu poziomowi wrażeń graczy, opóźnić wprowadzenie gier lub ich ulepszeń na rynek, spowodować błędy pomiarów wskaźników stosowanych do oceny gier Grupy, spowodować, że nasze gry nie będą zgodne z obowiązującymi przepisami prawa lub narazić Grupę na odpowiedzialność prawną. W przeszłości Grupę dotknęły niektóre z tych problemów, w tym opóźnienia w trakcie gry, błędy dotyczące mikropłatności, uszkodzenia danych w grach oraz problemy dotyczące dostępu graczy do gier. Grupa rozwiązała większość tych problemów we właściwym czasie, ale nie może zapewnić, że zdoła zawsze tego dokonać w przyszłości. Usunięcie takich błędów, usterek lub innych wad może również spowodować zakłócenia działalności Grupy lub odciągnąć zasoby od innych projektów.

Niepowodzenie nowych inicjatyw biznesowych

W celu rozwijania swojej działalności Grupa musi oceniać, analizować i skutecznie realizować nowe inicjatywy biznesowe. Kierownictwo może nie mieć możliwości właściwego określenia i oceny ryzyk związanych z nowymi inicjatywami, a

nieprzewidziane okoliczności mogą spowodować, że wstępna ocena ekonomicznej wartości danej inicjatywy stanie się nieaktualna, a dana inicjatywa okaże się nieopłacalna.

Rynek nowych technologii gwałtownie się rozwija, w związku z tym ciągle monitorujemy nowe technologie i rozwiązania informatyczne, aby móc szybko dostosować się do rozwiązań oferowanych na rynku. Brak analizy w tym zakresie lub wdrożenie z opóźnieniem nowych technologii może prowadzić do utraty pozycji konkurencyjnej, co może mieć negatywny wpływ na naszą działalność i wyniki finansowe.

Przejęcia innych podmiotów oraz ich integracja może odwracać uwagę kierownictwa Grupy od innych spraw oraz zakłócać działalność

W ramach realizowanej strategii Grupa poszukuje i może w przyszłości poszukiwać przejęć, mających na celu wzmocnienie jej pozycji rynkowej w wybranych gatunkach gier oraz kompetencji zespołów. Zamierzamy wykorzystać nadwyżkę środków na sfinansowanie nadzwyczajnych działań ukierunkowanych na rozwój działalności, w tym potencjalnych przejęć, o ile nadarzą się po temu stosowne okazje. Nie możemy zapewnić, że zdołamy zidentyfikować możliwości przejęć, które pomogą nam zrealizować strategię rozwoju, ani że rozważane przez nas transakcje dojdą do skutku. Przejęcia i procesy integracyjne z tym związane mogą odwracać uwagę kierownictwa Grupy od innych aspektów jej działalności i skutkować zaangażowaniem zasobów potrzebnych w innych obszarach.

Istniejące lub domniemane niedokładności w zakresie obliczania wskaźników efektywności

Grupa na bieżąco monitoruje wybrane wskaźniki efektywności, w tym liczbę instalacji, DAU, DPU, ARPDau, ARPPU oraz miesięczną konwersję. Narzędzia wykorzystywane przez Grupę do pomiaru efektywności mają wiele ograniczeń, a ponadto metodologia określania tych wskaźników może się zmieniać na przestrzeni czasu, co z kolei może skutkować występowaniem nieoczekiwanych zmian wartości tych wskaźników, w tym wartości, które Grupa raportuje. Jeżeli wskaźniki efektywności nie będą przedstawiać w rzetelny sposób działalności Grupy, bazy graczy lub skali ruchu, albo jeżeli Grupa odkryje istotne nieścisłości w swoich wskaźnikach lub jeżeli wskaźniki, na których Grupa będzie się opierać w celu monitorowania efektywności, nie będą właściwie odzwierciedlały poszczególnych aspektów działalności, może to istotnie zaszkodzić naszej reputacji, Grupa może stracić zaufanie graczy, analityków lub kontrahentów, a zaistniała sytuacja może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Nieskuteczna ochrona naszych praw własności intelektualnej

Prawa własności intelektualnej stanowią istotny element naszej działalności. Grupa wykorzystuje wiele rodzajów praw własności intelektualnej, takich jak znaki handlowe, patenty i prawa autorskie związane z jej grami oraz informacje zastrzeżone lub poufne, które nie podlegają formalnej ochronie własności intelektualnej.

Chociaż większość używanej przez nas własności intelektualnej jest tworzona wewnętrznie, licencjonujemy także elementy takie jak gry (całościowo) oraz zestawy narzędzi do tworzenia oprogramowania (SDK) od zewnętrznych dostawców. Nasze gry korzystają na przykład z SDK oferowanych przez Facebooka i Google. Ponadto, nabywamy lub uzyskujemy licencje na użycie zdjęć, filmów i dźwięków w naszych grach od stron trzecich, w tym Shutterstocka i Envato, w całości lub częściowo. Wszystkie nasze publikacje stron trzecich opierają się na licencjach.

Pomimo naszych wysiłków na rzecz ochrony posiadanej i licencjonowanej własności intelektualnej, istnieje ryzyko, że nieautoryzowane strony mogą próbować skopiować lub uzyskać dostęp do naszej technologii, gier lub marek. Może się okazać, że nasze działania ochronne nie będą w pełni skuteczne w zabezpieczaniu naszej własności intelektualnej. Dodatkowo, nasze wykorzystanie własności intelektualnej pochodzącej od stron trzecich może niechcący naruszać czyjeś prawa, co może nas wystawić na roszczenia o naruszenie, z którymi już czasami się spotykamy.

Prawa własności intelektualnej osób trzecich mogą ograniczać możliwości rozwoju Grupy

Grupa musi nieustannie dostosowywać swoje gry do nowych rozwiązań technologicznych. W przypadku, gdy takie rozwiązania technologiczne są chronione prawami własności intelektualnej należącymi do konkurentów Grupy lub innych osób trzecich, może się okazać, że nie zdołamy wprowadzić gier opartych na tych rozwiązaniach na rynek lub wejść na rynki albo platformy oparte na takich technologiach.

Grupa korzysta z licencji na SDK (Software Development Kit), które mogą zostać zintegrowane z naszymi produktami i mogą być niezbędne, aby przykładowo umożliwić graczom Grupy połączenie posiadanych przez nich kont w grach z ich kontami w mediach społecznościowych. Jeżeli właściciele SDK, np. Google lub Facebook, zmieniają warunki licencji w sposób ograniczający prawa Grupy, sytuacja taka może mieć niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

W swoich grach Grupa korzysta również z oprogramowania typu open source i spodziewamy się, że sytuacja taka będzie miała miejsce również w przyszłości. Niektóre licencje oprogramowania typu open source wymagają od użytkowników, którzy rozpowszechniają oprogramowanie typu open source w ramach własnego oprogramowania, publikacji całości lub części kodu źródłowego tego oprogramowania w domenie publicznej lub udostępnienia wszelkich prac pochodnych opartych na kodzie open source z ograniczoną ochroną lub bezpłatnie. Ponadto postanowienia różnych licencji typu open source nie były przedmiotem interpretacji sądów, w związku z czym istnieje ryzyko, że takie licencje mogą być interpretowane w sposób, który nałoży nieprzewidziane warunki lub ograniczenia w zakresie korzystania z takiego oprogramowania. W sytuacji, gdy korzystanie z oprogramowania typu open source okaże się być niezgodne z postanowieniami danej licencji, Grupa może zostać zobowiązana do wydania opracowanego przez nią kodu źródłowego, zapłaty odszkodowania z tytułu naruszenia umowy, ponownego zaprojektowania swoich gier lub produktów, zaprzestania dystrybucji, w przypadku gdy ponowne zaprojektowanie nie będzie możliwe w określonym terminie, lub podjęcia innych działań zaradczych, które mogą wiązać się z dodatkowymi kosztami albo ograniczeniem działalności.

Nieskuteczna ochrona informacji objętych tajemnicą

Kierownictwo i kluczowi pracownicy Grupy mają dostęp do informacji objętych tajemnicą o wrażliwym charakterze związanych z jej działalnością, takich jak informacje na temat rozwoju strategicznego, planów biznesowych i podstawowych technologii. W przypadku, gdy konkurencja, osoby trzecie lub opinia publiczna uzyskają dostęp do takich informacji objętych tajemnicą, celowo lub przez przypadek, pozycja rynkowa Grupy może ulec osłabieniu w zależności od zakresu takiej ujawnionej informacji.

Grupa może stać się celem cyberataków, piractwa, naruszeń bezpieczeństwa baz danych i działań hakerskich

Branża Grupy oraz jej gry, systemy i sieci mogą być celem cyberataków, wirusów, robaków, ataków phishingowych, złośliwego oprogramowania, włamań, kradzieży, hakerstwa komputerowego, a także być przedmiotem błędów popełnianych przez pracowników oraz nadużyć lub innych naruszeń bezpieczeństwa, które mogą wykorzystać w niepożądany sposób, uszkodzić lub zakłócić funkcjonowanie gier, sieci lub infrastruktury technologicznej Grupy. Fizyczne lokalizacje, w których znajduje się infrastruktura IT Grupy oraz sprzęt informatyczny Grupy, mogą być również narażone na włamania, kradzieże lub uszkodzenia.

Każde naruszenie bezpieczeństwa oraz każdy incydent dotyczący Grupy może skutkować nieautoryzowanym dostępem do jej danych lub do danych jej graczy, niewłaściwym ich wykorzystaniem lub nieautoryzowanym pozyskaniem, utratą, uszkodzeniem lub zmianą tych danych, przerwami w działalności Grupy, niedostępnością lub niepoprawnym funkcjonowaniem gier Grupy, a także uszkodzeniem komputerów lub systemów znajdujących się w posiadaniu Grupy lub jej graczy, lub platform obsługiwanych przez podmioty trzecie. Ponadto podmioty trzecie, takie jak dostawcy rozwiązań hostingowych oraz operatorzy platform, którzy świadczą usługi na rzecz Grupy, mogą również stanowić źródło zagrożeń w przypadku awarii ich własnych systemów bezpieczeństwa i infrastruktury.

W związku z nasileniem się zagrożeń związanych z cyberatakami Grupa może również uznać za niezbędne dokonywanie dalszych inwestycji mających na celu ochronę jej danych i infrastruktury.

Nieautoryzowane podmioty mogą opracowywać „hacki”, tj. programy umożliwiające graczom zmianę zasad rozgrywki, nadużywanie lub niepożądane wykorzystywanie mechaniki gier, a przez to uzyskanie nienależnych korzyści w grach lub stosowanie innych metod zdobywania wirtualnej waluty oraz innych korzyści dostępnych w ramach gier. Takie działania mogą negatywnie wpływać na liczbę realizowanych mikropłatności oraz wielkość przychodów pobieranych od graczy. Ponadto takie „hacki” oraz inne podobne ataki mogą spowodować wzrost kosztów opracowania środków technologicznych umożliwiających odpowiednią reakcję na nie.

Wahania kursów wymiany walut i presja inflacyjna mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy

Działalność Grupy jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów wymiany USD na inne waluty, w tym PLN i EUR. Wahania te mogą osiągać znaczne poziomy w okresach zwiększonej zmienności rynku związanej.

Na osiągnięte przez Grupę wyniki może wpływać również presja inflacyjna i wynikające z niej zmiany wzorców zakupowych konsumentów, co z kolei może przełożyć się na spadek wydatków w obszarze rekreacji i rozrywki, a więc negatywnie wpłynąć na poziom przychodów Grupy.

Sukces i stabilny wzrost Grupy zależy w dużym stopniu od doświadczenia i umiejętności naszych managerów i wykwalifikowanych pracowników

Skuteczne prowadzenie działalności oraz pomyślna realizacja naszej strategii, są uzależnione od doświadczenia menedżerów i kluczowego personelu. Ze względu na specyfikę branży, w której działamy, jesteśmy uzależnieni od naszych wysoko wykwalifikowanych, technicznie wyszkolonych i kreatywnych pracowników, których wysokie kompetencje i wiedza przekładają się na opracowywanie nowych technologii i tworzenie innowacyjnych gier. Konkurencja o pracowników, zwłaszcza projektantów gier, inżynierów i kierowników projektu o pożądanych umiejętnościach, jest bardzo silna, w związku z czym Grupa przeznacza znaczne środki na wyszukiwanie, zatrudnianie, szkolenie, skuteczną integrację i utrzymanie tego rodzaju pracowników, których utrata mogłaby zaszkodzić naszej działalności.

Sukces Grupy w przyszłości zależy po części od tego, czy zdoła ona zatrzymać wysoko wykwalifikowanych menedżerów działających w branży gier mobilnych, którzy wywarli istotny wpływ na jej dotychczasowy rozwój, a także od zdolności do przyciągania i zatrzymywania wykwalifikowanych pracowników, którzy będą potrafili skutecznie prowadzić działalność Grupy. Grupa nie może zapewnić, że zdoła z powodzeniem przyciągnąć i zatrzymać takich menedżerów oraz wykwalifikowanych pracowników w przyszłości, a koszty związane z ich zatrzymaniem mogą wpływać na rentowność i wyniki finansowe Grupy.

Zmiany w przepisach lub interpretacjach podatkowych i wyniki kontroli podatkowych mogą mieć istotny wpływ na sytuację finansową i wyniki działalności Grupy

Grupa podlega skomplikowanym przepisom podatkowym obowiązującym w różnych krajach, w których prowadzi działalność. W szczególności, zważywszy na międzynarodowy zakres prowadzonej działalności oraz swoją strukturę, Grupa podlega przepisom dotyczącym stosowania cen transferowych. Ponadto klauzule obejścia prawa podatkowego (GAAR) i koncentracja przepisów podatkowych na faktycznej „istocie działalności gospodarczej” mogą mieć coraz większy wpływ na opodatkowanie nakładane za granicą.

Przykładowo, Grupa sprzedaje usługi lub korzysta z własności intelektualnej za pośrednictwem osób prawnych, które muszą zamawiać te usługi lub licencjonować taką własność intelektualną w ramach Grupy. W związku z tym Grupa przeprowadza liczne transakcje wewnątrzgrupowe. W jurysdykcjach, w których Grupa prowadzi działalność, obowiązują przepisy dotyczące cen transferowych, które wymagają, by transakcje z udziałem podmiotów powiązanych były dokonywane na odpowiednio udokumentowanych warunkach rynkowych. Jeżeli organy podatkowe w danej jurysdykcji nie uznają określonych transakcji wewnątrzgrupowych za dokonane na właściwie udokumentowanych warunkach rynkowych i skutecznie zakwestionują takie transakcje, albo zastosują inne podejście do przypisania przychodów lub zysków do konkretnego podmiotu Grupy, wówczas kwota podatku należnego od odpowiedniego podmiotu lub podmiotów należących do Grupy w odniesieniu zarówno do roku bieżącego, jak i lat ubiegłych, może ulec zwiększeniu, a ponadto Grupa może zostać obciążona karami lub odsetkami z tego tytułu.

Ponadto Grupa świadczy usługi, których cena podlega podatkom bezpośrednim i pośrednim w różnych krajach, w tym podatkowi od wartości dodanej. Złożoność modelu biznesowego Grupy może utrudniać zrozumienie obowiązków w zakresie stosowania odpowiednich przepisów prawa podatkowego. Grupa może również podlegać podwójnemu opodatkowaniu w jurysdykcjach podlegających wielu organom podatkowym. Ponadto obowiązujące stawki podatkowe mogą wzrosnąć. Znaczny wzrost stawek podatku od wartości dodanej może się niekorzystnie odbić na działalności Grupy, zwłaszcza na popycie zgłaszanym przez klientów, co może wywierać istotny niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Zmiany w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, przepisach, zasadach oraz interpretacjach, a także wyniki kontroli podatkowych mogą wywierać niekorzystny wpływ na działalność Grupy. Przepisy podatkowe w jurysdykcjach, w których Grupa prowadzi działalność, mogą ulec zmianie, na przykład w istotny sposób zmieniając opodatkowanie spółek działających w rzeczywistości cyfrowej. Nowe przepisy podatkowe mogą zostać wprowadzone z mocą wsteczną lub z dnia na dzień, mogą też wystąpić zmiany w interpretacji i egzekwowaniu takich przepisów lub regulacji podatkowych.

Jeżeli właściwe organy podatkowe skutecznie zakwestionują sytuację podatkową Grupy, w drodze kontroli lub w inny sposób, jej efektywna stawka podatkowa może wzrosnąć, a Grupa może zostać zobowiązana do zapłaty dodatkowych podatków, kar i odsetek, a także zostać narażona na poniesienie kosztów prawnych obrony w sporach sądowych lub zawarcia ugody z właściwym organem podatkowym. Grupa może zostać obciążona odpowiedzialnością finansową, która nie została przewidziana w utworzonych przez nią rezerwach lub w wysokości przekraczającej utworzone przez nią rezerwy. Każda z powyższych sytuacji może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Konkurencja w branży gier

Branża gier, w tym gier typu social casino i Free to Play, z których Grupa uzyskuje większość swoich przychodów, jest uważana za bardzo konkurencyjną i szybko rozwijającą się, charakteryzującą się relatywnie niskimi barierami wejścia na rynek. Grupa ma do czynienia – i prawdopodobnie będzie miała do czynienia w przyszłości – z konkurencją ze strony innych producentów oraz wydawców gier. Konkurentami Grupy są zarówno znane firmy zajmujące się dostarczaniem interaktywnej rozrywki, jak i nowo powstające startupy. Grupa spodziewa się, że nowi konkurenci będą w dalszym ciągu pojawiać się na rynku na całym świecie.

Działalność operacyjna Grupy zależy od zewnętrznych platform wykorzystywanych w celu udostępniania naszych gier

Gry społecznościowe Grupy dystrybuowane są głównie za pośrednictwem platformy Apple App Store należącej do Apple'a, platformy Play Store należącej do Google'a, które są głównymi platformami dystrybucji online gier Grupy oraz dostarczają jej cennych informacji i danych. W związku z powyższym powodzenie działalności Grupy uzależnione jest od utrzymania relacji ze wspomnianymi dostawcami oraz wszelkimi nowymi dostawcami platform, które będą w szerokim zakresie wykorzystywane przez docelową bazę graczy Grupy.

Grupę obowiązują standardowe warunki umowne, które wspomniani dostawcy platform nakładają na twórców aplikacji i które regulują kwestie związane z promocją, dystrybucją i działaniem gier oraz innych aplikacji na ich platformach. Dostawcy platform mogą te warunki zmieniać jednostronnie w arbitralny sposób, określając krótki okres przejściowy na dostosowanie się do nowych okoliczności, lub w sposób natychmiastowy.

Ponadto, urządzenia podłączone do Internetu i systemy operacyjne kontrolowane przez strony trzecie coraz częściej zawierają funkcje pozwalające użytkownikom urządzeń na wyłączenie funkcjonalności umożliwiającej dostarczanie reklam na ich urządzeniach, w tym przez identyfikator Apple dla Reklamy, czyli IDFA, lub identyfikator Google dla Reklamy, czyli AAID, dla urządzeń z Androidem. Producenci urządzeń i przeglądarek mogą włączać lub rozszerzać te funkcje jako część standardowych specyfikacji urządzeń. Jeśli gracze zdecydują się w większym stopniu korzystać z mechanizmów wyboru, nasza zdolność do dostarczania skutecznych, ukierunkowanych reklam mogłaby ucierpieć, co negatywnie wpłynęłoby na nasze przychody z reklam w grach (obecnie mniej niż 0,5% całkowitych przychodów Grupy Huuuge).

Ponadto nowe regulacje i większy nacisk na ochronę danych osobowych mogą spowodować zmiany w politykach ochrony danych osobowych stosowanych przez dostawców platform, do których Grupa będzie się musiała dostosować. Grupa nie może wykluczyć, że jej gry, w szczególności gry typu social casino, będą podlegały innym ograniczeniom wprowadzonym przez dostawców platform zewnętrznych lub partnerów marketingowych i reklamowych Grupy, dotyczącym między innymi pozyskiwania użytkowników i przychodów z wyświetlania reklam.

Zmiany w klasyfikacji zewnętrznych platform lub podejście do gier typu social casino albo pewnych funkcji gier (takich jak loot boksy) mogą ograniczyć dostępność naszych gier albo ich niektórych cech na tych platformach albo dla użytkowników w niektórych jurysdykcjach.

W przypadku wystąpienia podobnych zdarzeń i niezdolności Grupy do ich skutecznego rozwiązania lub pojawienia się innych podobnych problemów wpływających na możliwość pobierania gier Grupy przez graczy, dostęp do funkcji społecznościowych lub możliwość zakupu waluty wirtualnej, sytuacja taka może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Grupa działa w branży, którą cechuje zmieniające się środowisko, a dotyczące jej regulacje są częściowo niejasne

Z reguły gry społecznościowe, w tym gry typu social casino, nie są wyraźnie regulowane na rynkach, na których działa Grupa. Jednak wraz z ewolucją branży gier mobilnych zmieniają się również przepisy, co może powodować potencjalne zmiany w

podejściu organów regulacyjnych i sądów. Grupa nie może zatem wykluczyć, że jej działania mogą być regulowane w sposób, który mógłby niekorzystnie wpłynąć na jej działalność.

W niektórych jurysdykcjach występuje rosnący sprzeciw ze strony organów nadzoru, grup interesu publicznego lub mediów wobec interaktywnych gier społecznościowych, w tym gier typu social casino, jak również wobec konkretnych funkcji w grze, takich jak „loot boksy”. Taki sprzeciw może doprowadzić te jurysdykcje do przyjęcia ustawodawstwa, nałożenia lub egzekwowania ram regulacyjnych, w celu regulowania w szczególności interaktywnych gier społecznościowych lub social casinos, lub funkcji w grze takiej jak „loot boksy”. Niektóre systemy prawne lub organy mogą również próbować rozszerzająco stosować przepisy, które naszym zdaniem nie mają zastosowania do gier Grupy lub do konkretnych oferowanych przez Grupę rodzajów gier, albo do gier zawierających pewne funkcje lub mających określone cechy.

Bez względu na stanowisko odnośnych organów wymienionych wyżej sądy mogą także interpretować przepisy lub stosować je w sposób niekorzystny dla Grupy, a co za tym w konkretnych jurysdykcjach Grupa może być zmuszona wycofać ofertę swoich gier.

Uważamy, że gry Grupy nie stanowią gier hazardowych w jurysdykcjach, w których prowadzi działalność, w szczególności ze względu na możliwość bezpłatnego korzystania z powyższych gier i z uwagi na brak możliwości bezpośredniego uzyskania nagród pieniężnych, natomiast nie możemy wykluczyć, że odpowiednie organy regulacyjne lub sądowe w niektórych jurysdykcjach będą interpretować obowiązujące przepisy w sposób, który zakwalifikuje gry Grupy do kategorii gier hazardowych lub będą wymagać, aby niektóre funkcje w grze (np. „loot boksy”) zostały ograniczone lub wyłączone. Jeżeli którykolwiek z organów nadzoru nad branżą hazardową wyda taką interpretację, Grupa może stać się stroną postępowań sądowych prowadzonych w tym zakresie. Ponadto, jeżeli gry Grupy zostaną uznane za hazard w jurysdykcjach zakazujących hazardu internetowego, Grupa może zostać zmuszona do zaprzestania oferowania w tych jurysdykcjach swoich najbardziej dochodowych gier. Jeśli dla potrzeb regulacyjnych gry Grupy zostaną sklasyfikowane w sposób różny od ich klasyfikacji przez Grupę, Emitent może również otrzymać zakaz promowania ich na platformach osób trzecich (takich jak AppStore czy Facebook).

Istnieje ryzyko, że potencjalne dalsze zmiany legislacyjne lub regulacyjne mogą ograniczyć ofertę gier Grupy w niektórych jurysdykcjach, skutkować całkowitym zakazem interaktywnych gier społecznościowych lub kasyn społecznościowych w jurysdykcjach, w których działa Grupa, ograniczyć jej możliwość reklamowania swoich gier, pozwolić jej graczom na dochodzenie odszkodowań związanych z jej grami, na zgłaszanie roszczeń związanych z ochroną konsumentów, znacznie zwiększyć koszty przestrzegania obowiązujących przepisów lub nakładać na Grupę kary lub prowadzić inne działania regulacyjne, z których każde może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i kondycję finansową Grupy. Rosnąca kontrola publiczna nad grami typu social casino czy loot boksami może również doprowadzić do szkód dla reputacji Grupy i dla branży, zniechęcić graczy do grania w gry Grupy, wywołać krytykę mediów lub zniechęcić instytucje finansowe lub innych zewnętrznych partnerów do współpracy z Grupą.

Na Grupę mogą zostać nałożone sankcje lub inne kary z tytułu naruszeń prywatności lub bezpieczeństwa danych

Grupa gromadzi, przetwarza, przechowuje, wykorzystuje i udostępnia dane osobowe i inne dane w celu tworzenia nowych gier i analizowania efektywności swoich kanałów marketingowych. Działalność Grupy podlega w związku z tym wielu regulacjom obowiązującym w poszczególnych jurysdykcjach w zakresie prywatności i bezpieczeństwa danych, a także różnych wytycznych organów regulacyjnych, w tym dotyczących gromadzenia, przechowywania, wykorzystywania, przekazywania, udostępniania i ochrony danych osobowych oraz innych danych konsumenckich. Takie regulacje i wytyczne obowiązujące w różnych krajach mogą być ze sobą niezgodne lub wręcz sprzeczne z innymi przepisami.

Każdy przypadek naruszenia lub domniemanego naruszenia przyjętych przez Grupę zasad ochrony prywatności lub zobowiązań związanych z ochroną prywatności wobec graczy lub innych podmiotów trzecich, a także wszelkich innych obowiązków prawnych lub wymogów regulacyjnych związanych z ochroną prywatności, ochroną danych lub bezpieczeństwem informacji, może skutkować wszczęciem przeciwko Grupie dochodzenia lub podjęciem działań związanych z egzekwowaniem prawa przez instytucje państwowe, a także wszczęciem sporów sądowych, wniesieniem roszczeń lub złożeniem oświadczeń publicznych skierowanych przeciwko Grupie przez grupy działające na rzecz konsumentów lub inne podmioty oraz może skutkować obciążeniem Grupy znaczną odpowiedzialnością, spowodować utratę zaufania jej graczy, a także mieć istotny niekorzystny wpływ na jej reputację i działalność.

Ponadto koszty zapewnienia zgodności z regulacjami i inne obciążenia związane z przepisami i politykami mającymi zastosowanie do Grupy mogą ograniczać popularność jej gier oraz zmniejszać ogólny poziom popytu na nie.

Ponadto, jeżeli podmioty trzecie, z którymi Grupa współpracuje, dopuszczą się naruszenia obowiązujących regulacji lub umów, takie naruszenia mogą narazić na ryzyko dane graczy Grupy oraz mogą skutkować wszczęciem przeciwko Grupie kontroli lub podjęciem działań związanych z egzekwowaniem prawa przez instytucje państwowe, nałożeniem kar, sporami sądowymi, roszczeniami lub publicznymi oświadczeniami skierowanymi przeciwko Grupie przez grupy działające na rzecz konsumentów lub inne podmioty, mogą narazić Grupę na znaczną odpowiedzialność, spowodować utratę zaufania jej graczy, a także wywierać istotny niekorzystny wpływ na jej reputację i działalność. Ponadto nadzór publiczny lub skargi dotyczące firm technologicznych lub stosowanych przez nie praktyk w zakresie przetwarzania lub ochrony danych, nawet jeżeli nie będą związane z działalnością, branżą lub operacjami Grupy, mogą doprowadzić do wzmożonego nadzoru nad firmami technologicznymi, w tym Grupą, oraz mogą spowodować, że instytucje państwowe wprowadzą dodatkowe wymogi regulacyjne lub zmodyfikują swoje praktyki związane z egzekwowaniem prawa lub kontrolami, co może doprowadzić do wzrostu kosztów i ryzyka po stronie Grupy.

Działalność w wielu jurysdykcjach i miejscach na świecie

Choć rynek Stanów Zjednoczonych jest dla Grupy kluczowy pod względem przychodów. Źródła przychodów zlokalizowane są także w wielu innych jurysdykcjach, a użytkownicy gier Emitenta pochodzą z różnych miejsc na całym świecie. Główna działalność operacyjna Grupy, w tym związana z tworzeniem gier, prowadzona jest w Polsce. Grupa posiada biura w miastach na całym świecie, w tym w Tel Awiwie (Izrael) oraz Limassol (Cypr).

Prowadzenie działalności w wielu jurysdykcjach naraża Grupę na dodatkowe ryzyko, które zazwyczaj wiąże się z prowadzeniem takiej działalności, wynikające m.in. z dużego stopnia skomplikowania regulacji w różnych jurysdykcjach i na różnych rynkach, niejednoznaczności lub niespójności wynikających z kolizji praw, niepewności w zakresie możliwości skutecznego egzekwowania środków prawnych w różnych jurysdykcjach, wpływu zmian kursów wymiany walut, wpływu przepisów prawa pracy i sporów, zdolności do przyciągnięcia i zatrzymania kluczowych pracowników w różnych jurysdykcjach, polityki gospodarczej, podatkowej i regulacyjnej władz lokalnych, zapewnienia zgodności z obowiązującymi przepisami w zakresie przeciwdziałania praniu pieniędzy, przyjmowaniu korzyści i korupcji, w tym z przepisami amerykańskiej Ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych (FCPA - Foreign Corrupt Practices Act) oraz innymi przepisami antykorupcyjnymi, które co do zasady zabraniają osobom i spółkom ze Stanów Zjednoczonych oraz ich przedstawicielom oferowania, obiecywania, zatwierdzania oraz dokonywania niewłaściwych płatności na rzecz zagranicznych urzędników w celu pozyskania lub utrzymania korzyści gospodarczych, a także zapewnienia zgodności z obowiązującymi sankcjami dotyczącymi kontaktów z niektórymi osobami lub krajami. Ponadto zagraniczne państwa mogą nakładać cła, kontyngenty, bariery handlowe, licencje i inne podobne ograniczenia na sprzedaż usług Grupy za granicą.

Grupa prowadzi działalność w skali międzynarodowej, w związku z czym może być narażona na zakłócenia i negatywne skutki wynikające z działalności terrorystycznej, niepokojów społecznych oraz innych przypadków niepewności gospodarczej lub politycznej. Grupa prowadzi działalność w miejscach, które są regularnie narażone na tego rodzaju zdarzenia, w tym w Tel Awiwie.

Międzynarodowe sankcje nałożone na Rosję i inne kraje mogą również odbijać się na działalności Grupy, jednak w dniu zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania nie przewiduje się, że tego rodzaju wpływ będzie w istotnym stopniu niekorzystny. Ponadto, eskalacja działań wojennych w Ukrainie może potencjalnie rzutować na działalność naszych biur w Polsce. Z tego względu Grupa na bieżąco śledzi rozwój sytuacji i jest gotowa podjąć wszelkie kroki, by zapewnić bezpieczeństwo członkom zespołów oraz zagwarantować ciągłość prowadzonej działalności.

Postępowania prawne mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność Grupy oraz jej wyniki operacyjne, przepływy pieniężne i sytuację finansową

Grupa była w przeszłości oraz w przyszłości może być stroną innych postępowań sądowych związanych z prowadzoną przez nią działalnością, w tym między innymi w zakresie ochrony konsumentów, kwestii związanych z hazardem, spraw pracowniczych, domniemanych awarii usług i systemów, domniemanych naruszeń własności intelektualnej oraz roszczeń związanych z zawieraniem przez Grupę umowami, licencjami oraz dokonywanymi inwestycjami o charakterze strategicznym. Postępowania sądowe dotyczące gier typu social casino Grupy i zarzucające Grupie naruszenie stanowych, federalnych czy

lokalnych przepisów w jurysdykcjach, w których prowadzi ona działalność, mogą również się zdarzyć w związku z niepowtarzalnymi i szczególnymi przepisami obowiązującymi w każdej z tych jurysdykcji.

Korzystanie przez graczy z gier Grupy podlega polityce poufności i warunkom świadczenia przez Grupę usług. Nieprzestrzeganie przez Grupę ogłoszonej polityki poufności, warunków świadczenia usług lub podobnych umów albo nieprzestrzeganie przepisów dotyczących poufności lub ochrony danych może skutkować sprawami sądowymi, postępowaniami albo dochodzeniami prowadzonymi wobec Grupy przez organy rządowe, graczy lub inne strony, co może spowodować nałożenie na Grupę kar lub wydania wyroków, które zaszkodzą reputacji, wartości firmy, sytuacji finansowej lub działalności Emitenta.

Grupa nie potrafi określić prawdopodobieństwa, momentu wystąpienia ani zakresu ewentualnych postępowañ sądowych, których potencjalnie może być stroną. Każde z takich postępowañ docelowo może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Mogą się one wiązać z ponoszeniem istotnych kosztów z tytułu udziału w postępowaniach sądowych w charakterze strony pozwanej, nawet w przypadku, gdy takie postępowanie zakończy się pomyślnie dla Grupy lub zostanie uznane za pozbawione podstaw. Ewentualny proces przed sądem może skutkować nałożeniem odszkodowań, rekompensat, grzywien i innych kar, które mogą mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Różnica między prawami akcjonariuszy Grupy zgodnie z prawem stanu Delaware, a prawami akcjonariuszy zgodnie z przepisami prawa polskiego

Spółka działa zgodnie z prawem stanu Delaware, z tego względu jej struktura, zasady działalności oraz relacje pomiędzy akcjonariuszami podlegają przepisom stanu Delaware oraz amerykańskim przepisom federalnym, w tym amerykańskim prawom dotyczącym papierów wartościowych.

Pod wieloma względami regulacje te odbiegają od zasad, na jakich opiera się prawo polskie. Z tego względu uprawnienia akcjonariuszy Spółki w wielu przypadkach istotnie odbiegają od uprawnień akcjonariuszy polskich spółek.

4.2 Kontrola wewnętrzna i zarządzanie ryzykiem

Dyrektor Generalny Spółki jest odpowiedzialny za system kontroli wewnętrznej Spółki i Grupy, a Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za nadzór nad adekwatnością systemu kontroli wewnętrznej i monitorowanie jego skuteczności. Dodatkowo Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za nadzorowanie procesu sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy przygotowywanych zgodnie z MSSF, jak również jednostkowych sprawozdań finansowych Spółki sporządzanych zgodnie z MSSF.

Zadaniem efektywnego systemu kontroli wewnętrznej w sprawozdawczości finansowej jest zapewnienie adekwatności i poprawności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych oraz rocznych i śródrocznych raportach.

W procesie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy jednym z podstawowych elementów badania jest weryfikacja sprawozdań finansowych przez niezależnego biegłego rewidenta. Do obowiązków biegłego rewidenta należy w szczególności badanie rocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Zasadniczo te same zasady mają zastosowanie do jednostkowych sprawozdań finansowych Spółki. Poza badaniem rocznych skonsolidowanych i jednostkowych sprawozdań finansowych, do obowiązków biegłego rewidenta należy dokonywanie przeglądu półrocznych jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Wyboru niezależnego biegłego rewidenta dokonuje Rada Dyrektorów. Po zakończeniu badania przez biegłego rewidenta skonsolidowane sprawozdania finansowe przesyłane są członkom Rady Dyrektorów, która dokonuje oceny skonsolidowanych sprawozdań finansowych Spółki w zakresie ich zgodności z księgami i dokumentami oraz ze stanem faktycznym. Zasadniczo te same procedury mają zastosowanie do jednostkowych sprawozdań finansowych Spółki.

Rada Dyrektorów sprawuje nadzór nad procesem sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy. Rada Dyrektorów jest zobowiązana do zapewnienia, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy oraz sprawozdanie z działalności spełniają wymagania przewidziane w przepisach prawa. Dyrektor Generalny Spółki zatwierdza i podpisuje

skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy na podstawie upoważnienia udzielonego przez Radę Dyrektorów. Zasadniczo te same procedury mają zastosowanie do jednostkowych sprawozdań finansowych Spółki.

Nadzór nad procesem sporządzania jednostkowych sprawozdań finansowych spółek zależnych sprawują ich właściwe organy korporacyjne, a Spółka sprawuje w tym zakresie nadzór zgodnie z dostępnymi uprawnieniami korporacyjnymi oraz stosowaną w Grupie miesięczną sprawozdawczością. Ponadto Emitent zapewnia istnienie i skuteczność kontroli wewnętrznej w Grupie (w tym w spółkach zależnych) takiej, jaką uzna za niezbędną do umożliwienia sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych wolnych od istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów.

Skonsolidowane sprawozdania finansowe Grupy są przygotowywane przez zespół ds. finansów wraz z Dyrektorem Generalnym oraz Skarbnikiem Spółki oraz badane i zatwierdzane przez Radę Dyrektorów przed wydaniem opinii niezależnego biegłego rewidenta. Dane finansowe będące podstawą rocznych i śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych oraz stosowanej przez Grupę miesięcznej sprawozdawczości pochodzą z systemu finansowo-księgowego Grupy oraz z systemów finansowych wykorzystywanych przez zewnętrzne zespoły ds. księgowości. Po wykonaniu wszystkich z góry określonych procesów zamknięcia ksiąg na koniec każdego miesiąca, sporządzane są szczegółowe raporty finansowo-operacyjne, natomiast na koniec każdego kwartału dodatkowo sprawozdania skonsolidowane w układzie MSSF. Prezentując dane finansowe w sprawozdaniach finansowych oraz okresowych raportach finansowych Spółka stosuje spójne zasady rachunkowości.

Jednostkowe sprawozdania finansowe Spółki są przygotowywane przez zespół ds. finansów wraz z Dyrektorem Generalnym oraz Skarbnikiem Spółki oraz badane i zatwierdzane przez Radę Dyrektorów przed wydaniem opinii niezależnego biegłego rewidenta. Dane finansowe wykorzystywane w rocznych i śródrocznych jednostkowych sprawozdaniach finansowych oraz stosowanej przez Spółkę miesięcznej sprawozdawczości pochodzą z systemu finansowo-księgowego Spółki.

Spółka ocenia jakość systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Zasadniczo to samo dotyczy systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania jednostkowych sprawozdań finansowych Spółki.

5. Istotne osiągnięcia lub niepowodzenia oraz zdarzenia i czynniki nietypowe wywierające istotny wpływ na sprawozdanie finansowe

W pierwszej połowie 2026 roku nie zaistniały żadne znaczące osiągnięcia lub niepowodzenia oraz zdarzenia i czynniki, w tym o nietypowym charakterze mające istotny wpływ na skonsolidowane sprawozdanie finansowe.

6. Czynniki i zdarzenia mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe w I półroczu 2026 roku oraz czynniki, które w ocenie Emitenta będą miały wpływ na osiągnięte przez Grupę wyniki w perspektywie co najmniej kolejnego kwartału

Rynek gier mobilnych i gier typu *social casino*

Jeśli chodzi o dynamikę rynku, według szacunków Eilers & Krejciek rynek *social casino* w drugim kwartale 2026 roku odnotował spadek o 6,3% r/r oraz o 3,3% q/q. Dla całego 2026 roku, szacunki przewidują spadek o 5,6% r/r (do 6,4 mld USD). Prognoza długoterminowa została skorygowana w dół w drugim kwartale 2026 roku. Obecnie oczekuje się, że rynek *social casino* będzie spadał średniorocznie o 3,4% w latach 2025-2028, osiągając 6,1 mld USD do 2028 roku.

Koszty pozyskania nowych użytkowników oraz strategia marketingowa

W drugim kwartale 2026 roku zwiększyliśmy wydatki na pozyskiwanie użytkowników (UA) o 16% w porównaniu do drugiego kwartału roku 2025, bazując na wcześniej przyjętych założeniach. Dodatkowo wydatki w pierwszym półroczu 2026 roku

wzrosły o 24% względem drugiego półrocza roku 2025, co odzwierciedla nasze rozważne podejście do skalowania wydatków marketingowych. Nasza strategia koncentruje się na skalowaniu pozyskiwania użytkowników na priorytetowych rynkach, w ślad za dynamiką produktową i harmonogramem wprowadzania nowych funkcjonalności, tak aby utrzymać tempo wzrostu i optymalizować rentowność. W drugiej połowie 2026 roku planujemy nieznaczne ograniczenie wydatków marketingowych, stawiając na efektywność i rentowność przy jednoczesnym utrzymaniu dynamiki wzrostu na naszych kluczowych rynkach. Jednocześnie zachowujemy zdyscyplinowane podejście do celów dotyczących zwrotu z inwestycji, dbając o to, by każdy zainwestowany dolar przyniósł wymierne rezultaty. Takie zrównoważone podejście pozwala nam efektywnie wykorzystywać wartościowe możliwości wzrostu, przy jednoczesnym stałym podnoszeniu efektywności i poprawie profilu zwrotu naszych inwestycji marketingowych.

Wycofanie Google Privacy Sandbox (październik 2025)

W październiku 2025 roku Google LLC ogłosił wycofanie większości technologii Privacy Sandbox zarówno na przeglądarkach internetowych, jak i na Androidzie, w tym Attribution Reporting API, IP Protection, Private Aggregation, Protected Audience, Topics oraz kilku innych. Decyzja ta była następstwem ograniczonej adaptacji tych rozwiązań w branży oraz informacji zwrotnych z ekosystemu, co skłoniło Google do odejścia od pierwotnego planu stworzenia jednolitych ram ochrony prywatności.

Jednocześnie brytyjski urząd ds. konkurencji i rynków (Competition and Markets Authority, CMA) oficjalnie zwolnił Google z wcześniejszych zobowiązań dotyczących Sandbox, stwierdzając, że obawy o konkurencję, które doprowadziły do ich przyjęcia, „już nie występują”. W praktyce zakończyło to nadzór regulacyjny nad wdrażaniem Sandbox przez Google. Co więcej, Google potwierdził, że planowane wycofanie plików cookie stron trzecich (third-party cookies) w przeglądarce Chrome zostało anulowane. Firma zdecydowała się utrzymać dotychczasowe wsparcie bez ustalania harmonogramu ich wygaszania. Obydwa wydarzenia implikują istotną zmianę w stosunku do wcześniej zakładanego przejścia w kierunku metod atrybucji chroniących prywatność, wydłużając obecną erę pomiaru deterministycznego w środowiskach Androida i Chrome.

Dla Huuuge Games te zmiany w branży oznaczają zarówno większą jasność, jak i nowe możliwości. Ponieważ firma nadal w pełni korzysta ze swoich narzędzi pomiaru atrybucji, Huuuge nadal wzmacnia swoje fundamenty analityczne, inwestując w gromadzenie danych własnych (first-party data), analizę kohort oraz zaawansowane techniki modelowania, takie jak media-mix modelling i testy inkrementalności. Firma rozwija również współpracę pomiędzy zespołami marketingu, produktu i analityki, aby zapewnić ciągłość pomiaru w ramach zdywersyfikowanego zestawu partnerów atrybucyjnych i ram analitycznych.

Od października 2025 roku nic się nie zmieniło. Google nie ogłosił żadnych nowych projektów ani inicjatyw dotyczących prywatności. Status quo utrzymuje się: pliki cookie stron trzecich są nadal wspierane w Chrome, bez wprowadzenia żadnych ram zastępczych. Potwierdza to, że deterministyczna infrastruktura pomiarowa Huuuge nie jest zagrożona zakłóceniami w krótkim horyzoncie czasowym.

Polityka Google dotycząca wykorzystania adresów IP w EOG, Wielkiej Brytanii i Szwajcarii od sierpnia 2026 roku

W istocie obserwowany kierunek zmian wskazuje na coraz szersze wykorzystanie danych osobowych, nawet w krajach o wysokim poziomie regulacji. Google zaczął informować reklamodawców, że od 3 sierpnia 2026 roku rozpocznie wykorzystywanie adresów IP do pomiaru i personalizacji reklam na obszarze Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), Wielkiej Brytanii oraz Szwajcarii.

Adresy IP są odbierane przez usługi internetowe niemal przy każdym zapytaniu, a ich wykorzystanie do personalizacji reklam jest rutynową praktyką w dużej części świata. Jednak stosowanie ich w Wielkiej Brytanii i UE, gdzie adres IP stanowi regulowaną daną osobową w rozumieniu RODO, oznacza znaczącą zmianę. Ujednoliciła ona praktyki Google dotyczące danych w Europie z tymi, które już obowiązują w innych regionach. Kluczową konsekwencją jest jednak przeniesienie na gruncie RODO ciężaru prawnego z Google jako dostawcy przestrzeni reklamowej na wydawców, którzy odpowiadają za uzyskanie odpowiednich zgód na wykorzystanie tych danych tak, aby uniknąć dotkliwych kar finansowych. Wydawcy korzystający z Google AdSense, Ad Manager lub AdMob w tych regionach muszą zadbać, by ich platformy zarządzania zgodami (Consent Management Platform) rejestrowały prawidłowe sygnały zgody w ramach TCF Feature 3 od 3 sierpnia br.

Huuuge Games z powodzeniem wdrożył platformę zarządzania zgodami (CMP), plasując się tym samym z wyprzedzeniem wobec wymogów zgodności. Ponieważ CMP jest już operacyjna, Huuuge jest dobrze przygotowany do spełnienia

obowiązującego od 3 sierpnia br. wymogu rejestrowania zgód TCF Feature 3. To proaktywne wdrożenie sprawia, że zespół może skupić się na optymalizacji ścieżek zgody, zamiast w pośpiechu budować nową infrastrukturę pod presją terminów.

Ewolucja atrybucji na iOS

Nawet na iOS, systemie najmocniej dotkniętym zmianami w zakresie prywatności, gdzie śledzenie atrybucji na poziomie użytkownika było bardzo utrudnione, ostatnie miesiące przyniosły znaczące zmiany. Najwięksi gracze, tacy jak Google i Meta, historycznie najbardziej narażeni na kary regulacyjne i spory prawne ze strony Apple, wprowadzili alternatywne rozwiązania wobec zestawu narzędzi prywatności Apple, wzbogacając śledzenie danych o atrybucję probabilistyczną na poziomie użytkownika.

Ramy te są nieustannie udoskonalane, co wskazuje na szerszą zmianę w branży w kierunku probabilistycznej atrybucji na poziomie użytkownika. Stanowi to istotne odwrócenie trendu: te same platformy, które niegdyś promowały pomiar chroniący prywatność, obecnie aktywnie rozwijają rozwiązania probabilistyczne przywracające możliwość szczegółowego śledzenia. Dla Huuuge Games oznacza to, że krajobraz pomiaru na iOS w rzeczywistości się poprawia, a nie pogarsza. Rozprzestrzenianie się modeli probabilistycznych oferowanych przez główne sieci reklamowe dostarcza więcej sygnału, choć z koniecznością starannej walidacji krzyżowej względem danych własnych i analityki mieszanej (blended analytics).

Oczekiwane reformy podatkowe i zmiany przepisów prawa podatkowego / interpretacji prawa podatkowego

W dniu 4 lipca 2025 r. uchwalono ustawę „One Big Beautiful Bill Act” (OBBBA), która wprowadziła rebranding reżimu Global Intangible Low-Taxed Income (GILTI) na Net CFC Tested Income (NCTI) oraz wyeliminowała zwolnienie z tytułu Qualified Business Asset Investment (QBAI) w wysokości 10%. Zgodnie z przepisami OBBBA, odliczenie na podstawie Sekcji 250 (Section 250 deduction) w odniesieniu do NCTI zostało ustalone na poziomie 40%, co skutkuje bazową efektywną stawką podatku korporacyjnego w USA w wysokości 12,6% przed uwzględnieniem zagranicznych ulg podatkowych (foreign tax credits). Choć usunięcie zwolnienia QBAI rozszerza bazę opodatkowania, ustawa przewiduje mechanizm łagodzący w postaci redukcji tzw. „haircutu” (ograniczenia) zagranicznych ulg podatkowych z 20% do 10%, co w praktyce pozwala na zaliczenie 90% zapłaconych za granicą podatków na poczet zobowiązania. W rezultacie, połączenie szerszej bazy podatkowej ze zwiększonym stopniem wykorzystania ulg ma w założeniu ustabilizować naszą zagraniczną efektywną stawkę podatkową na poziomie około 14%. W związku z wejściem w życie cypryjskiej reformy podatkowej z 2026 roku, na efektywną stawkę podatkową Grupy wpływa wzrost cypryjskiej ustawowej stawki podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) z 12,5% do 15%, co jest częściowo mitygowane przez przedłużenie do 2030 roku możliwości stosowania 120% ulgi na kwalifikowane wydatki badawczo-rozwojowe (R&D).

Wpływ sytuacji w Izraelu na naszą działalność

Biuro Huuuge w Tel Awiwie (Izrael) odpowiada za około 6% całkowitego zatrudnienia Grupy, w tym obejmuje jedno stanowisko kierownicze wyższego szczebla w naszym studiu Huuuge Casino. Od 7 października 2023 r., kiedy bojownicy Hamasu przeprowadzili ataki ze Strefy Gazy, Izrael pozostawał w stanie trwającego konfliktu zbrojnego. Porozumienie o zawieszeniu broni weszło w życie 10 października 2025 r. Sytuacja w zakresie bezpieczeństwa uległa dalszemu pogorszeniu w wyniku wspólnych operacji wojskowych Izraela i USA wymierzonych w strategiczne obiekty w Iranie w ostatnich dniach czerwca 2026 roku, co oznaczało znaczącą eskalację napięć w regionie. Od tego czasu sytuacja w dużej mierze się jednak ustabilizowała i warunki pozostają względnie spokojne.

Spółka utrzymuje kompleksowe plany awaryjne zapewniające ciągłość działalności, obejmujące m.in. możliwość pracy zdalnej dla zespołów zlokalizowanych w Izraelu oraz redundancję kluczowych funkcji operacyjnych. Nasza infrastruktura technologiczna działa w oparciu o rozproszone centra danych i strefy dostępności w USA i UE, co zapewnia wysoką odporność operacyjną. Żadne z kluczowych systemów Spółki nie korzystają z centrów danych zlokalizowanych w Izraelu ani w jego sąsiedztwie.

Powołany w 2023 roku zespół zadaniowy kontynuuje działania, redefiniując swoje priorytety z doraźnego zarządzania kryzysowego na długoterminowe. Dzięki stałemu monitoringowi i zabezpieczeniu kluczowych zasobów ludzkich, zespół gwarantuje Spółce wysoką reaktywność oraz odporność na wszelkie wyzwania w sferze bezpieczeństwa.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania konflikt w Izraelu nie miał istotnego wpływu na działalność operacyjną ani wyniki finansowe Grupy.

Sprawy sądowe w branży gier

W ciągu ostatnich pięciu lat Epic Games wszczęło spory prawne przeciwko Apple i Google, kwestionując ich kontrolę nad rynkiem aplikacji mobilnych. Sprawa przeciwko Google zakończyła się wyrokiem ławy przysięgłych, która uznała, że zasady funkcjonowania sklepu Google Play miały charakter monopolistyczny. Natomiast podobne zarzuty wobec Apple zostały w dużej mierze oddalone. Wyniki tych postępowań podkreślają złożoność rynku sklepów z aplikacjami i mogą zapowiadać zmiany w sposobie dystrybucji i monetyzacji aplikacji, co potencjalnie wpłynie na ceny oraz innowacyjność w branży mobilnej.

W dniu 30 kwietnia 2025 r., po orzeczeniu sądu federalnego w Stanach Zjednoczonych, Apple dokonało aktualizacji App Store Review Guidelines. Zmiana ta dotyczy wyłącznie amerykańskiej wersji App Store i obejmuje modyfikacje zasad dotyczących przycisków, linków zewnętrznych oraz wezwań do działania (calls to action) związanych z zakupami w aplikacji oraz alternatywnymi metodami płatności.

Obecnie nie istnieje zakaz umieszczania w aplikacjach przycisków, linków zewnętrznych ani innych wezwań do działania kierujących użytkownika na stronę internetową należącą do dewelopera lub przez niego zarządzaną, w celu zakupu treści cyfrowych lub usług. W przypadku amerykańskiej wersji App Store nie jest wymagane uzyskanie specjalnych uprawnień (entitlement) w tym zakresie. Ponadto aplikacje dystrybuowane w App Store mogą promować alternatywne metody płatności, inne niż system płatności w aplikacji (in-app payments).

Spółka monitoruje powyższe przepisy, gdyż pozostają one w fazie zmian. Apple złożyło apelację zarówno od pierwotnego nakazu sądowego, jak i od niedawnego postanowienia o naruszeniu wcześniejszego orzeczenia (contempt order), które doprowadziło do wprowadzenia omawianych modyfikacji.

W przypadku Google, 12 września 2025 r. Sąd Apelacyjny dla Dziewiątego Okręgu podtrzymał zmiany w systemie Android oraz sklepie Google Play zawarte w nakazie sądowym (injunkcji) wydanym przez Sąd Okręgowy USA w toczącym się amerykańskim postępowaniu prawnym z Epic Games. Aby zapewnić zgodność z nakazem, z dniem 29 października 2025 r. Google wprowadziło zmiany w swojej polityce dotyczącej aplikacji obsługujących użytkowników w Stanach Zjednoczonych, podobne do zmian wprowadzonych przez Apple. Z dniem 29 października 2025 r. Google wprowadziło następujące zmiany dla aplikacji na urządzenia mobilne i tablety obsługujące użytkowników w Stanach Zjednoczonych: 1) Google przestało zabraniać deweloperom komunikowania się z użytkownikami na temat dostępności lub cen aplikacji poza sklepem Google Play oraz udostępniania linku do pobrania aplikacji poza sklepem Google Play lub linku do transakcji; 2) Google przestało wymagać korzystania z systemu Google Play Billing w aplikacjach dystrybuowanych w sklepie Google Play i przestało zabraniać stosowania metod płatności wewnątrz aplikacji innych niż Google Play Billing, jak również przestało zabraniać deweloperom informowania użytkowników o dostępności metod płatności innych niż Google Play Billing. Google nie wymagało od dewelopera ustalania ceny w oparciu o to, czy używany jest system Google Play Billing. 9 grudnia 2025 r., w ramach kontynuacji powyższych zmian, Google ogłosiło następujące modyfikacje, które weszły w życie 28 stycznia 2026 r.: 1) Google doprecyzowało swoją politykę płatności; 2) Google rozszerzyło programy alternatywnego fakturowania dla wszystkich uprawnionych deweloperów obsługujących użytkowników w USA; 3) Google uruchomiło program linków do treści zewnętrznych dla deweloperów chcących kierować użytkowników w USA do treści zewnętrznych. Obecnie deweloperzy muszą zapisać się do odpowiedniego programu oferowanego przez Google, jeśli chcą nadal linkować użytkowników do treści zewnętrznych lub oferować alternatywne systemy fakturowania. Poza powyższymi wyjątkami dotyczącymi uczestnictwa w programie alternatywnego fakturowania lub programie linków do treści zewnętrznych, aplikacje nie mogą kierować użytkowników do metody płatności innej niż system bilingowy Google Play. Obecnie Google nie pobiera opłat za transakcje dokonywane za pośrednictwem alternatywnego fakturowania lub linków do treści zewnętrznych. 22 lipca 2026 r. Google wydało jednak zawiadomienie, że deweloperzy zapisani do programów linków do treści zewnętrznych oraz alternatywnego fakturowania w USA będą musieli raportować transakcje i udane pobrania oraz uiszczać odpowiednie opłaty serwisowe określone w zasadach programu, począwszy od 1 października 2026 r. Google poinformowało również, że zacznie udostępniać oferty aplikacji deweloperów (app listings) zewnętrznym amerykańskim sklepom z aplikacjami na Androida. Takie zewnętrzne amerykańskie sklepy z aplikacjami na Androida mogą zapisać się do programu Play Catalog Access, który obowiązuje od 22 lipca 2026 r. W odniesieniu do postępowania prawnego pomiędzy Google a Epic, 15 lipca 2026 r. Google i Epic ogłosiły wycofanie wcześniejszego wniosku o zmianę nakazu sądowego wydanego przez sąd amerykański.

Spółka na bieżąco monitoruje dalsze działania w postępowaniu prawnym pomiędzy Google a Epic, jak również wymogi programowe oraz zmiany w modelu biznesowym, które Google może opublikować w najbliższym czasie.

Akt o Rynkach Cyfrowych UE i nowa polityka Apple

Komisja Europejska zobowiązała Apple do wprowadzenia dalszych zmian wynikających z Digital Markets Act (DMA). W rezultacie, w dniu 26 czerwca 2025 r., Apple zaktualizowało dokument Alternative Terms Addendum for Apps in the EU.

Zgodnie z nowymi zasadami, deweloperzy aplikacji dostępnych w unijnych wersjach App Store mogą komunikować się z użytkownikami i promować oferty zakupu dóbr lub usług cyfrowych dostępnych w wybranym przez siebie miejscu (np. stronie internetowej, alternatywnym sklepie z aplikacjami lub innej aplikacji). Dostęp do tych ofert może być zapewniony poza aplikacją lub wewnątrz niej poprzez widok przeglądarki internetowej lub natywny interfejs.

Aplikacje, które promują oferty zakupu dóbr lub usług cyfrowych, podlegają teraz nowym warunkom biznesowym dotyczącym tych transakcji, obejmującym opłatę za pozyskanie użytkownika (initial acquisition fee), opłatę za usługi sklepu (store services fee), a w przypadku aplikacji objętych dokumentem StoreKit External Purchase Link Entitlement (EU) Addendum – również opłatę Core Technology Commission (CTC).

Zmiana ta nie ma wpływu na Huuuge, ponieważ aplikacje Spółki dystrybuowane w Unii Europejskiej za pośrednictwem platformy Apple korzystają z systemu płatności w aplikacji (in-app purchase) oferowanego przez Apple.

Apple poinformowało ponadto, że do 1 stycznia 2026 r. planuje wdrożyć jednolity model biznesowy w UE, obejmujący wszystkich deweloperów. W ramach tego modelu Apple przejdzie z obecnego Core Technology Fee (CTF) na Core Technology Commission (CTC) w odniesieniu do sprzedaży dóbr i usług cyfrowych. CTC będzie stosowana do transakcji dokonywanych przez aplikacje dystrybuowane za pośrednictwem App Store, Web Distribution oraz alternatywne rynki aplikacji. Do momentu pełnego wdrożenia nowego modelu, aplikacje objęte Alternative Terms Addendum for Apps in the EU pozostaną objęte wyłącznie opłatą CTF. Po zakończeniu transformacji, transakcje kwalifikujące się będą podlegać CTC, a CTF przestanie obowiązywać.

Apple ogłosił kolejną aktualizację w tym temacie 18 sierpnia 2026 r. Umowa licencyjna *Apple Developer Program License Agreement*, zaktualizowana 18 sierpnia 2026 r., wprowadza nowe warunki biznesowe i zasady dla aplikacji dystrybuowanych w UE. Najważniejsze zmiany, które wchodzi w życie 1 października 2026 r., obejmują między innymi:

1. Ujednolicone warunki biznesowe i nowe stawki prowizji. Aplikacje dystrybuowane w UE podlegają teraz jednemu zestawowi warunków, w ramach których Apple pobiera prowizję od sprzedaży treści i usług cyfrowych. Dla aplikacji z App Store korzystających z Apple In-App Purchase prowizja wyniesie 26%. Dla aplikacji z App Store korzystających z alternatywnego przetwarzania płatności prowizja wyniesie 20%. Dla aplikacji z App Store, które przekierowują poza aplikację w celu sfinalizowania zakupu, prowizja wyniesie 15%. Dla aplikacji dystrybuowanych przez alternatywne sklepy z aplikacjami lub przez internet Apple pobierze 5-procentową prowizję *Core Technology Commission* (która zastępuje dotychczasową opłatę *Core Technology Fee*). Nowe warunki znoszą również opłatę *Initial Acquisition Fee* oraz opłatę *Store Services Fee*.
2. Płatności alternatywne i Apple In-App Purchase. Aplikacje dystrybuowane w sklepach (*storefronts*) w UE mogą teraz oferować alternatywne metody płatności i oferty obok Apple In-App Purchase. Deweloperzy muszą utrzymać wybraną opcję płatności przez 12 miesięcy.
3. Warunki, które trzeba spełnić, aby prowadzić alternatywny sklep z aplikacjami lub dystrybuować aplikacje przez internet (Web Distribution), zostały złagodzone - Apple dopuścił dodatkowe ścieżki kwalifikacji.

7. Kluczowe wskaźniki efektywności

- **Dzienna liczba aktywnych użytkowników (DAU, Daily Active Users):** DAU definiujemy jako liczbę indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym dniu. Aby zapewnić bardziej miarodajne odzwierciedlenie liczby rzeczywistych użytkowników, identyfikujemy ich na podstawie ID użytkownika (HID), a nie na podstawie ID urządzenia. Pozwala to wyeliminować podwójne liczenie tych samych użytkowników korzystających z gier na wielu różnych urządzeniach. Zdolność identyfikowania i analizowania konkretnych graczy, a nie kont, zapewnia nam znacznie większą precyzję, umożliwiając lepsze dopasowanie ofert w grze (dobranie odpowiedniej oferty do odpowiedniej osoby w odpowiednim momencie), lepszą zdolność retargetingu oraz lepsze modele prognostyczne.

Średni DAU za dany okres to przeciętna wartość średnich miesięcznych DAU w tym okresie. Nie jest to miernik, który jest używany wewnętrznie podczas określania celów biznesowych (skupiamy się głównie na liczbie płacących użytkowników - DPU).

- **Dzienna liczba płacących użytkowników (DPU, Daily Paying Users):** DPU definiujemy jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu w danym dniu.
- **Średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie (ARPDau, Average Revenue per Daily Active User):** ARPDau definiujemy jako średni przychód na aktywnego użytkownika dziennie. ARPDau za dany okres oblicza się dzieląc przychody brutto (przed odliczeniem opłat na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych) za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc wynik przez średnie DAU za dany okres.
- **Średni przychód na płacącego użytkownika dziennie (ARPPU, Daily Average Revenue per Paying User):** ARPPU definiujemy jako średni przychód na płacącego użytkownika w danym dniu. ARPPU oblicza się dzieląc przychody brutto z mikropłatności (przed odliczeniem opłat na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych) za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc wynik przez średnie DPU za dany okres. ARPPU za dany okres oblicza się dzieląc przychody z mikropłatności za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc wynik przez średnie DPU za dany okres.
- **Miesięczna konwersja na płacących użytkowników (miesięczna konwersja):** Miesięczną konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczby indywidualnych użytkowników, którzy korzystali z gry w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie.

Nasze przychody zależą w głównej mierze od DAU, ARPPU i wskaźnika konwersji. Koszty pozyskiwania użytkowników monitorujemy przy użyciu takich mierników jak ROAS (zwrot z nakładów reklamowych, *Return on Ad Spend*), ponieważ jednak mierniki te stanowią wrażliwe dane handlowe, nie ujawniamy ich i nie omawiamy w niniejszym Sprawozdaniu.

Przychody Grupy podlegają ograniczonej sezonowości, która nie wpływa istotnie na porównywalność wyników okresowych.

Poniższa tabela przedstawia KPI Grupy za II kwartał 2026 r. i II kwartał 2025 r. oraz II kwartał 2026 r. i I kwartał 2026 r. dla Grupy oraz jej flagowych gier, tj. *Huuuge Casino* i *Billionaire Casino*.

r/r KPI	Wszystkie gry			Flagowe gry Huuuge Casino and Billionaire Casino		
	II kw. 2026	II kw. 2025	zmiana %	II kw. 2026	II kw. 2025	zmiana %
DAU (tys.)	267,5	322,0	-16,9%	246,4	288,1	-14,5%
DPU (tys.)	10,9	13,0	-16,1%	10,6	12,5	-15,2%
ARPDau (USD)	2,1	2,0	4,3%	2,2	2,2	1,5%
ARPPU (USD)	51,3	49,7	3,1%	52,0	50,9	2,3%
Miesięczna konwersja (%)	7,6	7,9	-0,3pp	8,1	8,7	-0,6pp

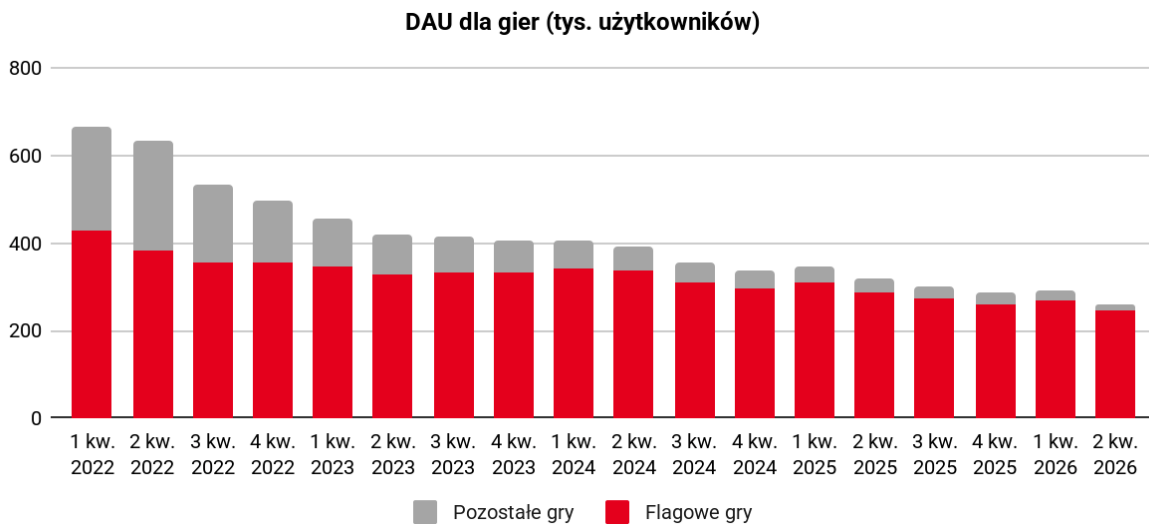
kw./kw. KPI	Wszystkie gry			Flagowe gry Huuuge Casino and Billionaire Casino		
	II kw. 2026	I kw. 2026	zmiana %	II kw. 2026	I kw. 2026	zmiana %
DAU (tys.)	267,5	291,2	-8,1%	246,4	267,0	-7,7%
DPU (tys.)	10,9	12,0	-9,5%	10,6	11,7	-9,4%
ARPDau (USD)	2,1	2,1	-1,9%	2,2	2,3	-2,4%
ARPPU (USD)	51,3	51,5	-0,4%	52,0	52,4	-0,6%
Miesięczna konwersja (%)	7,6	7,5	0,1pp	8,1	8,0	0,1pp

Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI)

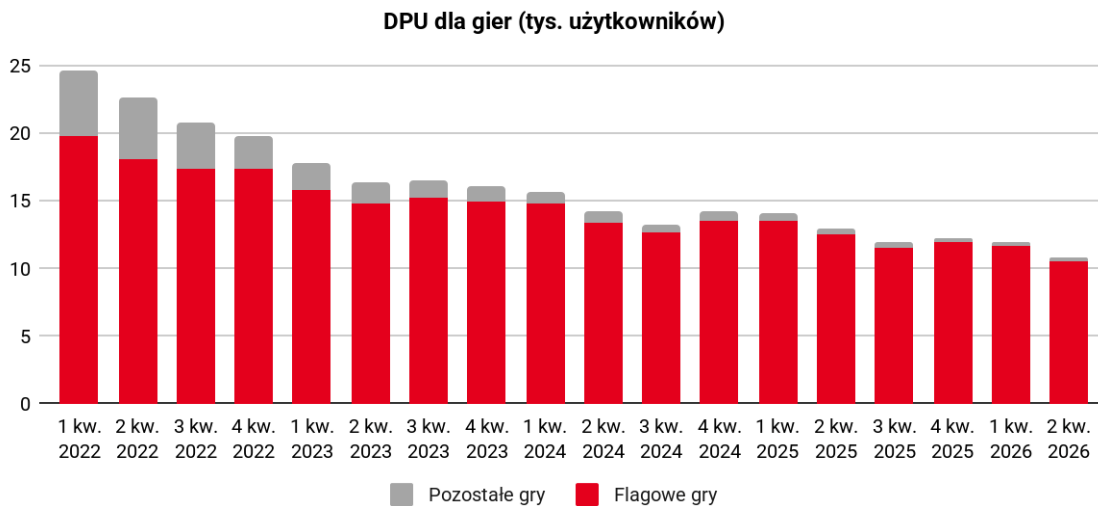
Spadek liczby DAU flagowych gier r/r w II kwartale 2026 roku wynikał głównie z odpływu użytkowników z istniejących kohort, co jest zgodne z szerszymi tendencjami na ogólnym rynku gier typu social casino.

Od I kwartału 2023 roku z powodzeniem zwiększaliśmy ARPPU naszych flagowych gier, utrzymując ten wskaźnik na bardzo wysokim poziomie względem średnich rynkowych.

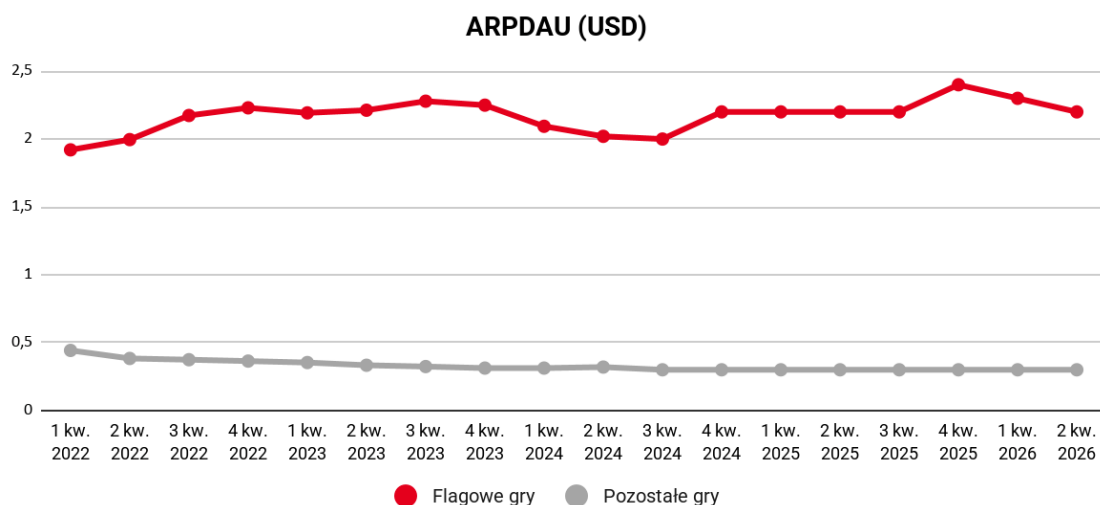
Dzienna liczba aktywnych użytkowników



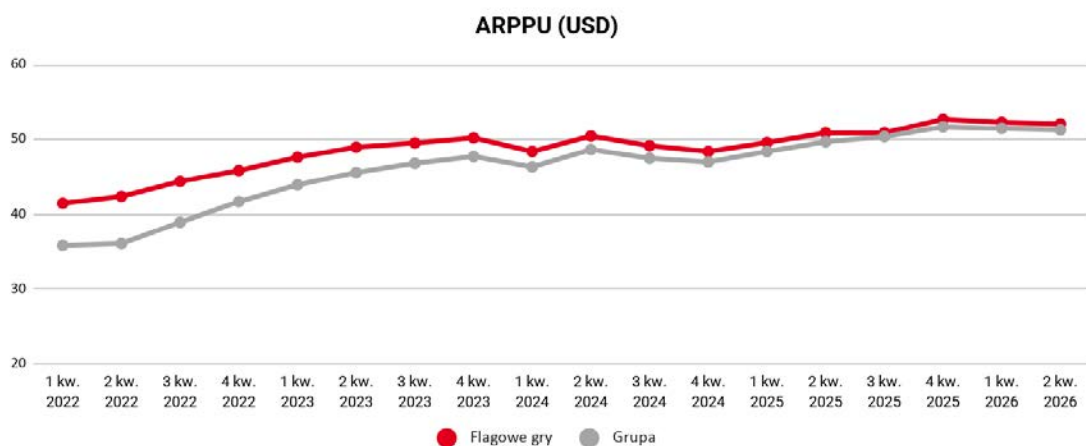
Dzienna liczba płacących użytkowników



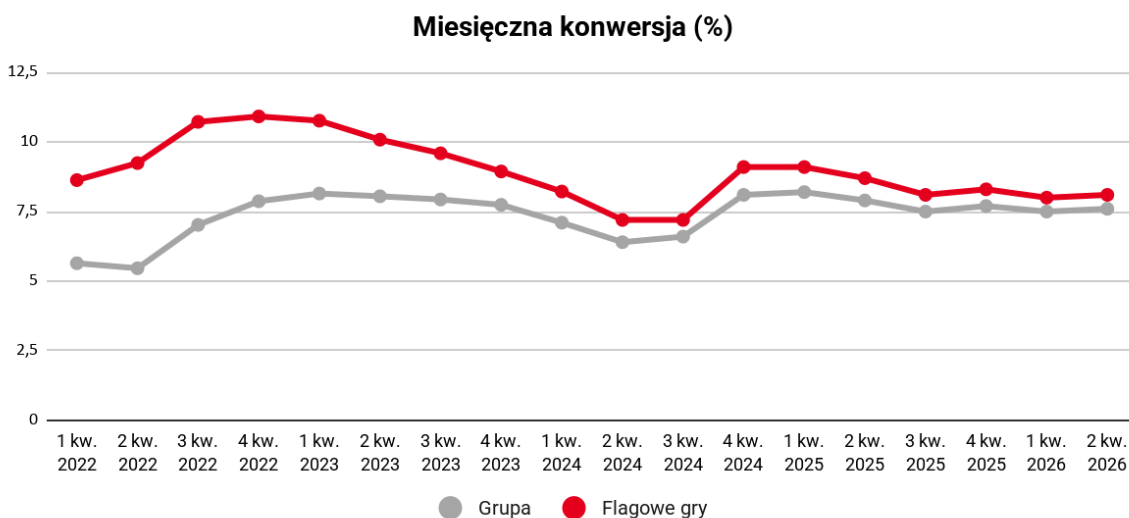
Średni przychód na dziennego aktywnego użytkownika



Średni dzienny przychód na płatnego użytkownika



Miesięczna konwersja



8. Komentarz do wyników Grupy Huuuge za I półrocze 2026 roku

Poniższa tabela przedstawia nasze skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 r. i 30 czerwca 2025 r.

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Przychody	107 461	121 190	- 11,3%	50 943	58 799	- 13,4%
Koszt własny sprzedaży	(20 908)	(30 177)	- 30,7%	(9 881)	(14 656)	- 32,6%
Zysk brutto ze sprzedaży	86 553	91 013	- 4,9%	41 062	44 143	- 7,0%
Koszty sprzedaży i marketingu	(26 340)	(22 625)	16,4%	(12 886)	(11 536)	11,7%
z tego Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników	(18 071)	(14 787)	22,2%	(8 787)	(7 549)	16,4%
z tego Koszty ogólne sprzedaży i marketingu	(8 269)	(7 838)	5,5%	(4 099)	(3 987)	2,8%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	(8 503)	(10 056)	- 15,4%	(4 270)	(4 056)	5,3%
Koszty ogólnego zarządu	(13 933)	(14 421)	- 3,4%	(7 296)	(6 899)	5,8%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	235	(684)	n/a	90	(858)	n/a
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	38 012	43 227	- 12,1%	16 700	20 794	- 19,7%
Przychody finansowe	2 654	3 649	- 27,3%	1 259	1 503	- 16,2%
Koszty finansowe	(475)	(3 066)	- 84,5%	(379)	(1 913)	- 80,2%
Zysk brutto	40 191	43 810	- 8,3%	17 580	20 384	- 13,8%
Podatek dochodowy	(6 856)	(6 742)	1,7%	(3 445)	(3 129)	10,1%
Zysk/(strata) netto za okres	33 335	37 068	- 10,1%	14 135	17 255	- 18,1%
Różnice kursowe z przeliczenia jednostek zagranicznych	(412)	5 182	n/a	481	3 512	- 86,3%
Całkowity dochód za okres	32 923	42 250	- 22,1%	14 616	20 767	- 29,6%

Poniższe tabele zawierają Alternatywne Pomiary Wyników (ang. Alternative Performance Measures, APM) oraz ich definicje zastosowane zgodnie ze stanem na wskazany dzień i za wskazane okresy wraz z uzasadnieniem ich zastosowania. Poniżej przedstawiono definicje stosowanych mierników i wskaźników.

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
EBITDA	41 939	47 722	-12,1%	18 645	22 994	-18,9%
Rentowność EBITDA (%)	39,0%	39,4%	-0,4pp	36,6%	39,1%	-2,5pp
Skorygowana EBITDA	44 105	49 276	-10,5%	19 790	23 999	-17,5%
Rentowność skorygowanej EBITDA (%)	41,0%	40,7%	0,3pp	38,8%	40,8%	-2pp
Wynik na sprzedaży	68 482	76 226	-10,2%	32 275	36 594	-11,8%
Rentowność sprzedaży (%)	63,7%	62,9%	0,8pp	63,4%	62,2%	1,2pp
Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników jako % przychodów ze sprzedaży	16,8%	12,2%	4,6pp	17,2%	12,8%	4,4pp
Skorygowany zysk netto	35 501	38 622	-8,1%	15 280	18 260	-16,3%
Skorygowany zysk netto (%)	33,0%	31,9%	1,1pp	30,0%	31,1%	-1,1pp

EBITDA, Skorygowany wynik EBITDA, Rentowność EBITDA, Rentowność skorygowanego EBITDA, Wynik na sprzedaży, Rentowność wyniku na sprzedaży, Koszty pozyskiwania użytkowników jako % przychodów są miernikami uzupełniającymi nasze wyniki finansowe i operacyjne Grupy prezentowane w sprawozdaniach finansowych, z których korzystamy, ale które nie są wymagane przez MSSF ani nie są przygotowywane zgodnie z MSSF. Prezentujemy te mierniki, ponieważ naszym zdaniem dają one obraz powtarzalnych wyników operacyjnych Grupy, na które nie wpływa nasza struktura kapitałowa i które pozwalają nam w szybki sposób rozpoznać trendy operacyjne i określić strategię poprawy wyników operacyjnych, a także pomagają inwestorom i analitykom porównywać nasze wyniki pomiędzy poszczególnymi okresami sprawozdawczymi w sposób ciągły, z pominięciem pozycji, które naszym zdaniem nie są dla tych wyników kluczowe. Przy ocenie tych mierników należy pamiętać, że w przyszłości możemy ponieść koszty takie same lub podobne do niektórych korekt ujętych w tej prezentacji. Naszej prezentacji tych mierników nie należy interpretować jako stwierdzenia, że na nasze przyszłe wyniki nie będą mieć wpływu pozycje nietypowe lub jednorazowe.

Zastosowane przez Spółkę wskaźniki APM powinny być analizowane wyłącznie jako dodatkowe nie zaś zastępujące informacje finansowe prezentowane w sprawozdaniach finansowych Grupy.

Zaprezentowane wskaźniki APM stanowią standardowe miary i wskaźniki powszechnie stosowane w analizie finansowej, jednakże wskaźniki te mogą być różnie wyliczane i prezentowane przez różne spółki. Dlatego też Spółka poniżej podaje dokładne ich definicje. Z poszczególnych mierników korzystamy w następujący sposób:

- **EBITDA** definiujemy jako zysk netto za rok z wyłączeniem podatku dochodowego, kosztów finansowych, przychodów finansowych oraz deprecjacji i amortyzacji. Uzasadnieniem stosowania **EBITDA** jest fakt, że jest to wskaźnik powszechnie stosowany przez analityków papierów wartościowych, inwestorów i inne zainteresowane strony do oceny rentowności przedsiębiorstw. **EBITDA** eliminuje potencjalne różnice w osiągniętych wynikach spowodowane różnicami w zakresie struktury kapitałowej (wpływającymi na koszty finansowe i przychody finansowe), sytuacji podatkowej (takimi jak dostępność strat operacyjnych netto, które mogą zostać odliczone od zysków podlegających opodatkowaniu), kosztu i wieku środków trwałych (wpływających na poziom kosztów amortyzacji) oraz stopnia, w jakim da się zidentyfikować wartości niematerialne (co wpływa na poziom kosztów amortyzacji).
- **Skorygowana EBITDA** definiujemy jako **EBITDA** skorygowana o zdarzenia spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy. W przedstawionych okresach, tj. w I połowie 2025 roku oraz I połowie 2026 roku, wystąpiły koszty wynikające z płatności opartych na akcjach oraz straty z przeszacowania aktywów finansowych. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanej EBITDA** jest to, że stanowi on próbę pokazania wyniku **EBITDA** po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.
- **Rentowność EBITDA** definiujemy jako iloraz **EBITDA** i przychodów ze sprzedaży. Uzasadnieniem stosowania **Rentowności EBITDA** to, iż stanowi ona próbę zaprezentowania rentowności operacyjnej szeroko stosowaną wśród analityków rynku papierów wartościowych oraz inwestorów, oraz że **EBITDA** i **marża EBITDA** są miernikami wewnętrznymi używanymi przez nas w procesie budżetowania i rachunkowości zarządczej.
- **Rentowność skorygowanej EBITDA** definiujemy jako stosunek skorygowanej **EBITDA** do przychodów ze sprzedaży. **Rentowność skorygowanej EBITDA** stosuje się w celu przedstawienia rentowności operacyjnej po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.
- **Wynik na sprzedaży** definiujemy jako zysk/strata brutto ze sprzedaży pomniejszona o koszty pozyskiwania użytkowników. Celem zastosowania **Wyniku na sprzedaży** jest przedstawienie w ujęciu wartościowym rentowności sprzedaży po pokryciu kosztów bezpośrednio związanych z wygenerowanymi przychodami, czyli głównie kosztów dystrybucji (opłaty na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych), kosztów serwerów oraz kosztów pozyskiwania użytkowników w ramach płatnych kampanii reklamowych.
- **Rentowność wyniku na sprzedaży** definiujemy jako stosunek wyniku na sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Celem zastosowania **Rentowności wyniku na sprzedaży** jest przedstawienie rentowności sprzedaży w ujęciu procentowym po pokryciu zmiennych kosztów bezpośrednio związanych z wygenerowanymi przychodami, czyli głównie kosztów dystrybucji (opłaty na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych), kosztów serwerów oraz kosztów pozyskiwania użytkowników w ramach płatnych kampanii reklamowych.

- **Koszty pozyskiwania użytkowników jako procent przychodów** definiujemy jako stosunek kosztów pozyskiwania użytkowników do przychodów. Uzasadnieniem stosowania **Kosztów pozyskiwania użytkowników jako procentu przychodów** jest pokazanie, jaki odsetek naszych przychodów reinwestujemy bezpośrednio w utrzymanie oraz poszerzenie bazy naszych graczy.
- **Skorygowany zysk netto** definiujemy jako zysk netto za rok skorygowany o zdarzenia spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy. W przedstawionych okresach, tj. w I połowie 2025 roku i I połowie 2026 roku pojawiły się płatności opartych na akcjach oraz straty z przeszacowania aktywów finansowych. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanego zysku netto** jest próba pokazania wyniku Zysku netto za rok po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.
- **Rentowność skorygowanego wyniku netto** definiujemy jako stosunek **Skorygowanego wyniku netto** do przychodów ze sprzedaży. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanego zysku netto** jest to, że stanowi on próbę pokazania wyniku Zysku netto w ujęciu procentowym za dany rok po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.

Przedstawione mierniki mogą nie być porównywalne do podobnych nazw mierników stosowanych przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i nie polegania na jednym mierniku finansowym.

Wynik na sprzedaży i Rentowność wyniku na sprzedaży

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Przychody ze sprzedaży	107 461	121 190	-11,3%	50 943	58 799	-13,4%
Zysk brutto ze sprzedaży	86 553	91 013	-4,9%	41 062	44 143	-7,0%
Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników	18 071	14 787	22,2%	8 787	7 549	16,4%
Wynik na sprzedaży	68 482	76 226	-10,2%	32 275	36 594	-11,8%
Rentowność wyniku na sprzedaży (%)	63,7%	62,9%	0,8pp	63,4%	62,2%	1,2pp

Uzgodnienie skorygowanej EBITDA

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Zysk/(strata) netto za okres	33 335	37 068	- 10,1%	14 135	17 255	- 18,1%
Podatek dochodowy	6 856	6 742	1,7%	3 445	3 129	10,1%
Koszty finansowe	475	3 066	- 84,5%	379	1 913	- 80,2%
Przychody finansowe	(2 654)	(3 649)	- 27,3%	(1 259)	(1 503)	- 16,2%
Amortyzacja	3 927	4 495	- 12,6%	1 945	2 200	- 11,6%
EBITDA	41 939	47 722	- 12,1%	18 645	22 994	- 18,9%
Rentowność EBITDA	39,0%	39,4%	-0,4pp	36,6%	39,1%	-2,5pp
Koszty świadczeń pracowniczych - program oparty na akcjach ⁽¹⁾	2 166	554	291,0%	1 145	5	>999,9%
Straty z przeszacowania aktywów finansowych	-	1 000	- 100,0%	-	1 000	- 100,0%
Skorygowana EBITDA	44 105	49 276	- 10,5%	19 790	23 999	- 17,5%
Rentowność skorygowanego EBITDA	41,0%	40,7%	0,3pp	38,8%	40,8%	-2pp

⁽¹⁾ „Koszty świadczeń pracowniczych – program oparty na akcjach” obejmują niegotówkowe koszty programów opcji na akcje Spółki które są wykazywane zgodnie z MSSF 2 „Umowy dotyczące płatności w formie akcji”.

Skorygowany wynik netto

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Zysk/(strata) netto za okres	33 335	37 068	-10,1%	14 135	17 255	-18,1%
Koszty świadczeń pracowniczych - program oparty na akcjach ⁽¹⁾	2 166	554	291,0%	1 145	5	>999,9%
Straty z przeszacowania aktywów finansowych	-	1 000	-100,0%	-	1 000	-100,0%
Skorygowany zysk netto	35 501	38 622	-8,1%	15 280	18 260	-16,3%
Skorygowana marża zysku netto	33,0%	31,9%	1,1pp	30,0%	31,1%	-1,1pp

⁽¹⁾ „Koszty świadczeń pracowniczych – program oparty na akcjach” obejmują niegotówkowe koszty programów opcji na akcje Spółki, które są wykazywane zgodnie z MSSF 2 „Umowy dotyczące płatności w formie akcji”.

Przychody

Nasze przychody obejmują przychody z mikropłatności (zakupów dokonywanych w grze) oraz z reklam w grze, które są przedstawione w poniższej tabeli za analizowane okresy wraz ze zmianami procentowymi w tych okresach.

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Mikropłatności	107 064	120 604	-11,2%	50 736	58 620	-13,4%
Wyświetlanie reklam	397	586	-32,3%	207	179	15,6%
Razem przychody	107 461	121 190	-11,3%	50 943	58 799	-13,4%

Spadek przychodów generowanych przez zakupy w aplikacjach w grach mobilnych był głównie rezultatem niższego poziomu zaangażowania graczy oraz spadku liczby dziennych płacących użytkowników (DPU) w kluczowych franczyzach, którego nie zrównoważył wzrost średnich wydatków na użytkownika.

Przychody z reklam zmniejszyły się głównie w wyniku mniejszej liczby wyświetlanych reklam oraz ograniczonej przestrzeni reklamowej w Traffic Puzzle.

Poniżej przedstawiamy przychody w podziale na główne grupy produktów:

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Huuuge Casino	69 877	79 131	-11,7%	33 246	38 285	-13,2%
Billionaire Casino	36 326	40 165	-9,6%	17 080	19 702	-13,3%
Razem gry flagowe	106 203	119 296	-11,0%	50 326	57 987	-13,2%
Traffic Puzzle	818	1 396	-41,4%	386	546	-29,3%
Pozostałe gry	440	498	-11,6%	231	266	-13,2%
Razem pozostałe gry	1 258	1 894	-33,6%	617	812	-24,0%
Razem przychody	107 461	121 190	-11,3%	50 943	58 799	-13,4%

Spadek przychodów wygenerowanych przez nasze kluczowe gry, Huuuge Casino oraz Billionaire Casino, wynikał głównie z niższej aktywności graczy, częściowo skompensowany przez stabilne poziomy monetyzacji.

Przychody z Traffic Puzzle spadły, co odzwierciedla dalszy spadek liczby aktywnych użytkowników oraz graczy płacących, ponieważ gra znajduje się w trybie utrzymaniowym (maintenance mode) od początku 2023 roku.

Poniższa tabela przedstawia przychody w podziale na regiony geograficzne:

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Ameryka Północna	60 919	71 517	-14,8%	28 979	34 311	-15,5%
Europa	34 115	35 230	-3,2%	16 155	17 605	-8,2%
Azja-Pacyfik (APAC)	10 515	12 370	-15,0%	4 910	5 895	-16,7%
Inne	1 912	2 073	-7,8%	899	988	-9,0%
Przychody razem	107 461	121 190	-11,3%	50 943	58 799	-13,4%

Ameryka Północna (głównie USA) pozostała najważniejszym regionem z perspektywy przychodów, z udziałem 57% w I połowie 2026 r. (w porównaniu z 59% w I połowie 2025 r.).

Powyższa informacja stanowi najlepszą szacunkową ocenę zarządu, ponieważ dla części źródeł przychodów nie jest dostępny szczegółowy podział geograficzny.

Alokacja przychodów wynika z lokalizacji poszczególnych klientów końcowych. W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r., ani w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2025 r. Grupa nie zawarła transakcji z żadnym klientem końcowym, którego udział w łącznych przychodach przekroczyłby 10%. Zdecydowana większość przychodów była generowana za pośrednictwem kluczowych dostawców platform, takich jak Apple App Store, Google Play, Facebook czy Amazon App Store, a także bezpośrednio poprzez ofertę skierowaną do konsumentów (Webshop).

Podział przychodów na platformy zewnętrzne oraz naszą ofertę skierowaną bezpośrednio do konsumentów (*direct-to-consumer*) był następujący:

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Platformy zewnętrzne	62 551	96 007	-34,8%	29 314	45 881	-36,1%
Platforma Direct-to-consumer (webshop)	44 910	25 183	78,3%	21 629	12 918	67,4%
Przychody razem	107 461	121 190	-11,3%	50 943	58 799	-13,4%

Kanał sprzedaży bezpośredniej (Direct-to-Consumer, DTC), czyli Webshop, pozostaje strategicznym priorytetem dla Spółki. Kontynuujemy inwestycje w ten kanał i oczekujemy dalszego wzrostu jego udziału, ponieważ zapewnia on wyższe marże oraz większe zaangażowanie graczy w porównaniu do platform zewnętrznych.

Koszty działalności operacyjnej

Poniższa tabela przedstawia analizę naszych kosztów operacyjnych.

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Koszt własny sprzedaży	(20 908)	(30 177)	-30,7%	(9 881)	(14 656)	-32,6%
Koszty sprzedaży i marketingu	(26 340)	(22 625)	16,4%	(12 886)	(11 536)	11,7%
z tego Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników	(18 071)	(14 787)	22,2%	(8 787)	(7 549)	16,4%
z tego Koszty ogólne sprzedaży i marketingu	(8 269)	(7 838)	5,5%	(4 099)	(3 987)	2,8%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	(8 503)	(10 056)	-15,4%	(4 270)	(4 056)	5,3%
Koszty ogólnego zarządu	(13 933)	(14 421)	-3,4%	(7 296)	(6 899)	5,8%
Koszty operacyjne razem	(69 684)	(77 279)	-9,8%	(34 333)	(37 147)	-7,6%

Koszt własny sprzedaży

W pierwszej połowie roku oraz drugim kwartale 2026 roku spadek kosztów sprzedaży był głównie związany ze zmianą struktury przychodów w stronę kanału sprzedaży bezpośredniej (Webshop), który wiąże się ze znacznie niższymi opłatami platformowymi i innymi kosztami powiązanymi.

Koszty sprzedaży i marketingu

W pierwszym półroczu 2026 roku koszty sprzedaży i marketingu wzrosły o 16,4%, głównie za sprawą wzrostu wydatków na kampanie marketingowe z zakresu pozyskiwania użytkowników (User Acquisition, UA) o 22,2%. Ogólne koszty sprzedaży i marketingu również zwiększyły się o 5,5%, przede wszystkim w wyniku wyższych kosztów wynagrodzeń oraz innych kosztów pracowniczych.

W drugim kwartale 2026 roku koszty sprzedaży i marketingu wzrosły o 11,7%, ponownie głównie w efekcie wyższych wydatków na kampanie marketingowe z zakresu pozyskiwania użytkowników (UA), które zwiększyły się o 16,4%. Ogólne koszty sprzedaży i marketingu wzrosły o 2,8%, co odzwierciedla wyższe koszty wynagrodzeń oraz inne koszty pracownicze.

Koszty badań i rozwoju (R&D)

W pierwszym półroczu 2026 roku koszty prac badawczo-rozwojowych (R&D) spadły o 15,4%, głównie za sprawą niższych kosztów pracowniczych, natomiast w drugim kwartale 2026 roku wzrosły o 5,3%, co wynikało przede wszystkim z wyższych kosztów pracowniczych.

Koszty ogólnego zarządu i administracyjne

W pierwszym półroczu 2026 roku koszty ogólnego zarządu i administracyjne były na podobnym poziomie co w porównywalnym okresie poprzedniego roku. W drugim kwartale 2026 roku wzrost kosztów ogólnego zarządu i administracyjnych o 5,8% wynikał przede wszystkim z wyższych kosztów pracowniczych.

Rentowność

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r. zysk ze sprzedaży wyniósł 68 482 tys. USD, co stanowi spadek o 7 744 tys. USD (-10,2%) w porównaniu z I połową 2025 r., podczas gdy marża zysku ze sprzedaży poprawiła się o 0,8 p.p. do poziomu 63,7%. W II kw. 2026 r. zysk ze sprzedaży wyniósł 32 275 tys. USD, co oznacza spadek o 4 319 tys. USD (-11,8%) w porównaniu z II kw. 2025 r., przy poprawie marży zysku ze sprzedaży o 1,2 p.p. do poziomu 63,4%. Spadek zysku ze sprzedaży wynikał przede wszystkim z niższych przychodów, częściowo skompensowanych niższym kosztem własnym sprzedaży (-30,7% r/r w I połowie 2026 r. oraz -32,6% r/r w II kw. 2026 r.).

Skorygowana EBITDA za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 roku wyniosła 44 105 tys. USD, co oznacza spadek o 5 171 tys. USD (-10,5%) w porównaniu z pierwszym półroczem 2025 roku; pomimo spadku w ujęciu bezwzględnym marża skorygowanej EBITDA wzrosła o 0,3 pp rok do roku, do poziomu 41,0%. W drugim kwartale 2026 roku skorygowana EBITDA wyniosła 19 790 tys. USD, co stanowi spadek o 4 209 tys. USD (-17,5%) w porównaniu z drugim kwartałem 2025 roku, przy czym marża skorygowanej EBITDA obniżyła się o 2 pp, do 38,8%. Spadek ten odzwierciedla inwestycje w kampanie marketingowe pozyskujące użytkowników (+22,2% rok do roku w pierwszym półroczu 2026 roku oraz +16,4% rok do roku w drugim kwartale 2026 roku), częściowo skompensowane przez utrzymującą się efektywność operacyjną i dyscyplinę kosztową.

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r. skorygowany wynik netto wyniósł 35 501 tys. USD, co stanowi spadek o 3 121 tys. USD (-8,1%) w porównaniu z I połową 2025 r., a marża skorygowanego wyniku netto poprawiła się o 1,1 p.p. do poziomu 33,0%. W II kw. 2026 r. skorygowany wynik netto wyniósł 15 280 tys. USD, co oznacza spadek o 2 980 tys. USD (-16,3%) w porównaniu z II kw. 2025 r., przy spadku marży skorygowanego wyniku netto o 1,1 p.p. do poziomu 30,0%. W ujęciu półrocznym, pomimo niższych przychodów operacyjnych oraz wyższych nakładów na pozyskiwanie użytkowników, poprawa marży wynikała przede wszystkim z niższego kosztu własnego sprzedaży, obniżonych kosztów badań i rozwoju oraz niższych kosztów ogólnego zarządu i administracji.

Przychody finansowe netto

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Przychody finansowe	2 654	3 649	- 27,3%	1 259	1 503	- 16,2%
Koszty finansowe	(475)	(3 066)	- 84,5%	(379)	(1 913)	- 80,2%
Przychody finansowe netto	2 179	583	273,8%	880	(410)	n/a

Przychody finansowe netto w I półroczu 2026 roku uległy zwiększeniu w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, głównie w związku z ujęciem w okresie porównawczym istotnych ujemnych różnic kursowych z tytułu zmian kursu walutowego PLN/USD, które nie wystąpiły w I półroczu 2026 roku. Powyższy czynnik z nadwyżką skompensował spadek przychodów finansowych, wynikający przede wszystkim z niższych odsetek od jednostek uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego.

Wybrane pozycje skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej

w tysiącach USD	Na 30 czerwca		Na 31 grudnia	
	2026	Struktura	2025	Struktura
AKTYWA				
Aktywa trwałe razem, w tym:	12 473	6,6%	15 466	10,0%
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	2 861	1,5%	2 978	1,9%
Wartość firmy	2 633	1,4%	2 712	1,7%
Aktywa niematerialne	3 345	1,8%	3 949	2,5%
Inne	3 634	1,9%	5 827	3,8%
Aktywa obrotowe, w tym:	177 653	93,4%	139 820	90,0%
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	25 047	13,2%	28 383	18,3%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	136 980	72,0%	100 568	64,8%
Pozostałe aktywa finansowe krótkoterminowe	13 919	7,3%	8 074	5,2%
Pozostałe należności	1 707	0,9%	2 795	1,8%
Aktywa razem	190 126	100,0%	155 286	100,0%
KAPITAŁ WŁASNY				
Kapitał własny razem	167 810	88,3%	132 554	85,4%
ZOBOWIĄZANIA				
Zobowiązania długoterminowe razem, w tym:	1 426	0,8%	923	0,6%
Zobowiązania z tytułu leasingu długoterminowego	1 426	0,8%	522	0,3%
Inne	-	0,0%	401	0,3%
Zobowiązania krótkoterminowe razem, w tym:	20 890	11,0%	21 809	14,0%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	12 459	6,6%	13 135	8,5%
Zobowiązania z tytułu leasingu krótkoterminowego	2 174	1,1%	3 974	2,6%
Rezerwy	1 551	0,8%	1 535	1,0%
Zobowiązania podatkowe	3 119	1,6%	1 172	0,8%
Inne	1 587	0,8%	1 993	1,3%
Zobowiązania razem	22 316	11,7%	22 732	14,6%
Kapitał i zobowiązania razem	190 126	100,0%	155 286	100,0%

Aktywa

Suma aktywów wzrosła w porównaniu ze stanem na koniec 2025 roku, co wynikało przede wszystkim z wyższego salda środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, które pozostają największą pozycją sprawozdania z sytuacji finansowej. Wzrost ten został częściowo skompensowany niższym poziomem należności handlowych i pozostałych należności, a także spadkiem wartości aktywów niematerialnych oraz aktywów z tytułu prawa do użytkowania, przy czym ten ostatni odzwierciedla postępującą amortyzację. Struktura aktywów pozostała w znacznym stopniu stabilna, a środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz należności handlowe i pozostałe należności nadal stanowią dominujące pozycje.

Kapitał

Kapitał własny uległ zwiększeniu w stosunku do stanu na koniec 2025 roku, głównie w wyniku zysków zatrzymanych wygenerowanych w okresie sprawozdawczym.

Pasywa / Zobowiązania

Suma zobowiązań uległa zmniejszeniu w porównaniu ze stanem na koniec 2025 roku, przede wszystkim za sprawą niższych krótkoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu, pozostałych zobowiązań krótkoterminowych oraz zobowiązań handlowych i pozostałych zobowiązań, co zostało częściowo skompensowane wyższymi zobowiązaniami z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych oraz wzrostem długoterminowych zobowiązań z tytułu leasingu. Zobowiązania nadal stanowią niewielki udział w sumie kapitału własnego i zobowiązań, co potwierdza, że struktura finansowania Grupy pozostaje oparta w przeważającej mierze na kapitale własnym.

Przepływy pieniężne i płynność

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie przepływów środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r. w porównaniu z tym samym okresem 2025 r.

w tysiącach USD	I poł. 2026	I poł. 2025	Zmiana	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej						
Zysk brutto	40 191	43 810	-8,3%	17 580	20 384	-13,8%
Korekty:						
Suma zmian w pozycjach amortyzacji, likwidacji lub sprzedaży aktywów	3 947	4 714	-16,3%	1 948	2 210	-11,9%
Bezgłównikowe koszty świadczeń pracowniczych - program oparty na akcjach	2 166	554	291,0%	1 145	5	n/a
Straty z przeszacowania aktywów finansowych	-	1 000	-100,0%	-	1 000	-100,0%
Finansowe (przychody)/koszty netto	(1 491)	2 702	n/a	1 690	3 783	-55,3%
Zmiany w kapitale obrotowym netto	(2 398)	4 847	n/a	(990)	702	n/a
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	42 415	57 627	-26,4%	21 373	28 084	-23,9%
Podatek dochodowy zapłacony	(2 392)	(10 006)	-76,1%	(597)	(2 742)	n/a
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	40 023	47 621	-16,0%	20 776	25 342	-18,0%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej, w tym:						
Odsetki otrzymane	1 986	3 456	-42,5%	1 100	1 933	-43,1%
Udzielone pożyczki	(1 752)	-	n/a	(1 210)	-	n/a
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych oraz wydatki na oprogramowanie	(666)	(683)	-2,5%	(323)	(471)	-31,4%
Inwestycje długoterminowe	(250)	(500)	-50,0%	-	-	n/a
Inne	749	658	13,8%	376	331	13,6%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	67	2 931	-97,7%	(57)	1 793	n/a
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej, w tym:						
Splata zobowiązań z tytułu umów leasingu i odsetki zapłacone	(2 361)	(2 322)	1,7%	(1 199)	(1 198)	0,1%
Wykonanie opcji na akcje	167	56	198,2%	141	52	171,2%
Nabycie akcji w ramach skupu akcji własnych (SBB)	(705)	(377)	87,0%	-	-	n/a
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(2 899)	(2 643)	9,7%	(1 058)	(1 146)	-7,7%
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	37 191	47 909	-22,4%	19 661	25 989	-24,3%

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej były niższe niż przed rokiem, co wynikało z niższego zysku przed opodatkowaniem, a przede wszystkim z mniej korzystnej zmiany kapitału obrotowego netto, który - odmiennie niż w okresie porównawczym, gdy stanowił źródło środków pieniężnych - w bieżącym okresie związał część gotówki. Czynniki te zostały częściowo zrównoważone znacznie niższym zapłaconym podatkiem dochodowym. W drugim kwartale tendencja była podobna, a spadek wynikał głównie z czasowych zmian w kapitale obrotowym oraz niższego zysku przed opodatkowaniem.

W bieżącym okresie kapitał obrotowy netto związał środki pieniężne, podczas gdy w okresie porównawczym stanowił ich źródło. Zmiana kierunku wynikała z odmiennego rozłożenia w czasie rozrachunków operacyjnych - przede wszystkim ze wzrostu stanu należności handlowych i pozostałych należności oraz z niższego poziomu zobowiązań handlowych i zobowiązań z tytułu umów (przychodów przyszłych okresów), inaczej niż rok wcześniej, gdy rozliczenia te uwalniały gotówkę. Miały one charakter przejściowy, związany z bieżącym cyklem rozliczeń z platformami dystrybucyjnymi i partnerami.

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Działalność inwestycyjna ponownie zamknęła się wypływem środków netto, nieco wyższym niż przed rokiem. Złożyły się na to głównie niższe odsetki otrzymane od jednostek uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego oraz depozytów bankowych, a także nowy wypływ z tytułu udzielonych pożyczek, częściowo zrównoważone niższymi inwestycjami długoterminowymi oraz zbliżonym do ubiegłorocznego poziomem nakładów inwestycyjnych. Te same czynniki zadecydowały o wyniku drugiego kwartału.

Przepływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Działalność finansowa ponownie zamknęła się wypływem środków netto, wyższym niż przed rokiem. Wpłynęły na to przede wszystkim wyższe wykupy akcji własnych w ramach Programu Skupu Akcji oraz wyższe spłaty zobowiązań leasingowych (kapitału wraz z odsetkami), częściowo zrównoważone wyższymi wpływami z realizacji opcji na akcje. Tendencja ta była zbieżna zarówno w ujęciu półrocznym, jak i za drugi kwartał.

9. Możliwość realizacji opublikowanych wcześniej prognoz

Rada Dyrektorów nie publikowała prognoz finansowych Spółki i Grupy na rok 2026.

10. Istotne postępowania sądowe, arbitrażowe lub administracyjne

Grupa działa w wysoce regulowanym i podatnym na procesy sądowe otoczeniu. Spółka lub jej spółki zależne są i mogą być zaangażowane w postępowania sądowe, w tym spory sądowe, arbitraż i inne roszczenia oraz dochodzenia, inspekcje, audyty, roszczenia, dochodzenia i podobne działania. Ogólnie rzecz biorąc, postępowania sądowe mogą być kosztowne i uciążliwe. Niektóre z tych pozwów mają charakter pozwów zbiorowych lub zostały wniesione przez strony domagające się dużych lub nieokreślonych kwot, w tym odszkodowań karnych (punitive damages) lub przykładowych (exemplary damages), i mogą pozostać nierozwiązane przez kilka lat.

Korzystanie przez graczy z naszych gier podlega naszej polityce prywatności i warunkom korzystania z usług. Jeśli nie zastosujemy się do opublikowanej przez nas polityki prywatności, warunków świadczenia usług lub podobnych umów, lub jeśli nie zastosujemy się do obowiązujących przepisów i regulacji związanych z prywatnością lub ochroną danych, może to skutkować sporami sądowymi, postępowaniami lub dochodzeniami przeciwko nam przez organy rządowe, graczy lub inne osoby, co może skutkować grzywnami lub wyrokami przeciwko nam, szkodzić naszej reputacji lub wartości firmy, wpływać na naszą sytuację finansową i szkodzić naszej działalności.

Spółka nie jest w stanie przewidzieć z całą pewnością wyników jakichkolwiek postępowań sądowych i innych nieprzewidzianych okoliczności, a koszty poniesione w związku z postępowaniem sądowym mogą być znaczne, niezależnie od wyniku. W rezultacie, Spółka lub jej spółki zależne mogą od czasu do czasu być adresatami wyroków, zawierać ugody lub rewidować nasze oczekiwania dotyczące wyniku niektórych spraw, a takie zdarzenia mogą zaszkodzić naszej reputacji i mieć istotny niekorzystny wpływ na nasze wyniki operacyjne w okresie, w którym kwoty te zostały naliczone lub nasze przepływy pieniężne w okresie, w którym kwoty te zostały zapłacone. Ponadto, w wyniku toczącego się postępowania sądowego, Spółka

lub jej spółki zależne mogą zostać pociągnięte do odszkodowań, grzywnien cywilnych lub innych sankcji. Ponadto obrona przed takimi pozwami i postępowaniami może wiązać się ze znacznymi wydatkami oraz odwróceniem uwagi i zasobów kierownictwa od bieżącej działalności.

Na dzień publikacji niniejszego Raportu Spółka lub jej spółki zależne są stroną następujących toczących się postępowań sądowych:

- W dniu 8 marca 2023 roku powód złożył pozew w Sądzie Okręgowym hrabstwa Franklin w stanie Alabama, twierdząc, że gry typu „social casino” oferowane przez Spółkę stanowią nielegalny hazard zgodnie z prawem stanu Alabama. Powód wycofał pierwotny pozew bez zrzeczenia się roszczeń z powodów proceduralnych, a następnie, w dniu 14 września 2023 roku, złożył poprawiony pozew. 25 kwietnia 2025 roku Sąd Najwyższy Stanu Alabama wydał postanowienie o skierowaniu sprawy do arbitrażu. W dniu 14 maja 2025 roku sąd zawiesił postępowanie do czasu zakończenia arbitrażu. W dniu 23 lipca 2025 roku powód złożył żądanie rozstrzygnięcia sprawy w arbitrażu przez Amerykańskie Stowarzyszenie Arbitrażowe („AAA”). Spółka zakwestionowała jurysdykcję AAA i 28 stycznia 2026 roku arbiter wydał postanowienie, zgodnie z którym Amerykańskie Stowarzyszenie Arbitrażowe jest właściwe do rozstrzygania sporu wyłącznie w odniesieniu do użytkowników, którzy grali w gry w dniu lub przed 6 października 2023 roku. W dniu 25 lutego 2026 roku powód złożył wniosek o rozstrzygnięcie sprawy w arbitrażu przez JAMS. Wniosek złożony w JAMS dotyczy użytkowników, którzy grali w gry po 6 października 2023 roku. Strony obecnie przygotowują pisma wstępne w tej sprawie, w tym w kwestii dopuszczalności rozstrzygania sporu w drodze arbitrażu. Spółka złożyła swoje pismo w kwestiach wstępnych 5 sierpnia 2026 roku. Pisma odpowiadające na nie należy złożyć do 26 października 2026 roku, a pisma repliki - do 4 grudnia 2026 roku. Spółka nie zgadza się z zarzutami i żądaniami zawartymi w pozwach i uważa, że posiada uzasadnione argumenty prawne i faktyczne przemawiające na jej korzyść. Na dzień publikacji niniejszego Raportu, według najlepszej wiedzy Spółki, postępowania te nie powinny mieć istotnego wpływu na działalność operacyjną, sytuację finansową ani przepływy pieniężne Spółki.
- Dodatkowo, w dniu 6 czerwca 2025 roku mąż powódki złożył pozew zbiorowy w Sądzie Okręgowym hrabstwa Franklin, twierdząc, że gry typu „social casino” publikowane przez Spółkę stanowią nielegalny hazard zgodnie z prawem stanu Alabama. Powód, działając w imieniu własnym oraz wszystkich osób znajdujących się w podobnej sytuacji, domaga się zwrotu kwot wydanych na zakup wirtualnej waluty w grach Spółki w ciągu sześciu miesięcy poprzedzających złożenie pozwu. 11 marca 2026 roku strony zgodziły się przekazać sprawę do arbitrażu. Postępowanie przed sądem federalnym jest zawieszone do czasu zakończenia arbitrażu. 12 marca 2026 roku powód złożył żądanie rozstrzygnięcia sprawy w arbitrażu przez JAMS przeciwko Huuuge, Inc. oraz Huuuge Global, Ltd. Strony wspólnie wniosły o przedłużenie zawieszenia postępowania w tej sprawie do 18 września 2026 roku. Spółka nie zgadza się z zarzutami i żądaniami zawartymi w pozwach i uważa, że posiada uzasadnione argumenty prawne i faktyczne przemawiające na jej korzyść. Na dzień publikacji niniejszego Raportu, według najlepszej wiedzy Spółki, postępowania te nie powinny mieć istotnego wpływu na działalność operacyjną, sytuację finansową ani przepływy pieniężne Spółki.
- W dniu 2 czerwca 2023 roku powodowie złożyli pozew w Federalnym Sądzie Okręgowym dla Centralnego Dystryktu Kalifornii, twierdząc: (a) że gry typu „social casino” oferowane przez Spółkę stanowią nielegalny hazard zgodnie z prawem Kalifornii, Illinois oraz potencjalnie innych stanów USA; oraz (b) że sposób prezentowania cen promocyjnych w grach Spółki stanowi fałszywą reklamę zgodnie z prawem Kalifornii, Illinois oraz potencjalnie innych stanów USA. Pozew ma charakter ogólnokrajowego pozwu zbiorowego, obejmującego również potencjalne podgrupy z Kalifornii i Illinois. W dniu 24 stycznia 2024 roku Spółka i powodowie podpisali porozumienie o ugodzie. Ugoda podlegała zatwierdzeniu przez sąd. Sąd odrzucił ostateczne zatwierdzenie ugody, co oznacza, że sprawa ponownie staje się przedmiotem aktywnego sporu sądowego, a ugoda jest bezskuteczna. W marcu 2026 roku powodowie złożyli pierwszy poprawiony pozew (First Amended Complaint). Pierwszy poprawiony pozew dodaje Billionaire Games Ltd. oraz Huuuge Global Ltd. jako pozwanych, obok spółki Huuuge, Inc. Pozew zawiera również roszczenia na podstawie ustawy RICO, lecz wciąż opiera się na zarzutach, że gry stanowiły nielegalny hazard i były fałszywie reklamowane. Pozew dodatkowo zawiera zarzuty, że gry wykorzystują nielegalne algorytmy mające na celu wywołanie uzależnienia. Spółka złożyła odpowiedź na pozew w kwietniu 2026 roku. 16 lipca 2026 roku Spółka złożyła wniosek o skierowanie sprawy do arbitrażu. Sąd odrzucił wniosek o skierowanie sprawy do arbitrażu. 3 września 2026 roku Spółka złożyła

odwołanie. Spółka utworzyła rezerwę w wysokości 1 700 tys. USD, z czego niewykorzystana pozostała kwota wynosi 1 535 tys. USD, która według najlepszej wiedzy kierownictwa Spółki adekwatnie odzwierciedla jej ekspozycję finansową na dzień 30 czerwca 2026 roku oraz na dzień publikacji niniejszego Raportu. Spółka nie zgadza się z zarzutami i żądaniem wskazanymi w pozwie i uważa, że posiada uzasadnione argumenty prawne i faktyczne przemawiające na jej korzyść.

- W dniu 13 listopada 2023 roku powód złożył pozew w Sądzie Okręgowym hrabstwa Coffee w stanie Tennessee, twierdząc, że gry typu „social casino” oferowane przez Spółkę stanowią nielegalny hazard zgodnie z prawem stanu Tennessee. Pozew dotyczy zwrotu wszystkich kwot zapłaconych przez mieszkańców Tennessee na rzecz Spółki w ramach tych gier w okresie zaczynającym się rok przed złożeniem pozwu (tj. od 13 listopada 2022 roku) do momentu rozstrzygnięcia sprawy. W dniu 21 grudnia 2023 roku Spółka przeniosła sprawę do Federalnego Sądu Okręgowego dla Wschodniego Dystryktu Tennessee, jednak sprawa została następnie odesłana z powrotem do sądu okręgowego. 9 stycznia 2026 roku Spółka złożyła wspólny wniosek stron (joint stipulation) o skierowanie sprawy pod arbitraż, a 13 stycznia 2026 roku Sąd uwzględnił wniosek o skierowanie sprawy do arbitrażu (motion to compel arbitration). Postępowanie w sprawie jest zawieszone do czasu zakończenia arbitrażu. 20 marca 2026 roku ten sam powód złożył wniosek o arbitraż przeciwko Spółce do JAMS. Powód domaga się orzeczenia, że: (1) mobilne gry w stylu kasynowym Spółki naruszają federalne prawo hazardowe oraz prawo hazardowe stanu Tennessee; (2) Regulamin Użytkownika reguluje relacje związane z hazardem; (3) Regulamin Użytkownika nigdy nie stanowił wiążącej umowy; (4) określone postanowienia Regulaminu Użytkownika w sposób niewłaściwy uniemożliwiają składającemu roszczenie dochodzenie jego praw ustawowych; oraz (5) stwierdzenia, że sprawa powinna być rozstrzygana na drodze sądowej. 22 czerwca 2026 roku postępowanie arbitrażowe oraz postępowanie sądowe zostały umorzone bez zrzeczenia się roszczeń.
- W dniu 22 sierpnia 2024 roku powód złożył pozew w Federalnym Sądzie Okręgowym dla Zachodniego Dystryktu Kentucky twierdząc, że gry typu „social casino” oferowane przez Spółkę stanowią nielegalny hazard zgodnie z prawem stanu Kentucky. Pozew dotyczy zwrotu potrójnej wartości wszystkich kwot zapłaconych przez mieszkańców Kentucky na rzecz Spółki w ramach tych gier w okresie rozpoczynającym się 5 lat przed złożeniem żądania (tj. od 22 sierpnia 2019 roku) do momentu rozstrzygnięcia sprawy. Sąd oddalił sprawę z powodu braku legitymacji procesowej (lack of standing) w dniu 26 marca 2026 roku. Dnia 8 maja 2026 roku powód złożył zawiadomienie o wniesieniu apelacji (notice of appeal). 15 czerwca 2026 roku Sąd Apelacyjny dla Szóstego Okręgu (Sixth Circuit) uwzględnił wniosek powoda o dobrowolne cofnięcie apelacji, w wyniku czego apelacja została odrzucona.
- 8 lipca 2026 roku Spółka otrzymała od Amazon pismo informujące o ugodzie zbiorowej (class settlement) w domniemanym pozwie zbiorowym wniesionym przeciwko Amazon przez Stevena Horna do Sądu Okręgowego Stanów Zjednoczonych dla Zachodniego Okręgu Waszyngtonu (United States District Court for the Western District of Washington). Ugoda została złożona do sądu 9 lipca 2026 roku. Powód dochodzi od Amazon odszkodowania z tytułu umożliwiania działania na jego platformie aplikacji typu „social casino”, które miały naruszać prawo hazardowe stanu Waszyngton oraz przepisy o ochronie konsumentów tego stanu, działając w imieniu ogólnokrajowej grupy (klasy) konsumentów, którzy dokonywali zakupów w tych aplikacjach. Jeżeli sąd zatwierdzi ugodę, grupa będzie uprawniona do odzyskania 30% wszystkich płatności dokonanych przez członków grupy na platformie Amazon. Ugoda przypisuje Spółce proporcjonalną (pro rata) kwotę częściowego zobowiązania w wysokości ok. 13 mln USD, ustaloną na podstawie metodologii alokacji uzgodnionej w ugodzie, oraz przenosi na grupę rzekome roszczenia regresowe (indemnity rights) Amazon wobec Spółki, umożliwiając grupie dochodzenie tej kwoty od Spółki, a nie od Amazon. Spółka nie była stroną ugody, nie zgadza się z przyjętą metodologią alokacji ani z przypisaną jej kwotą i kwestionuje same roszczenia. 22 lipca 2026 roku Spółka, wraz z innymi operatorami aplikacji typu „social casino”, złożyła wspólny wniosek o dopuszczenie do udziału w postępowaniu w charakterze interwenienta (motion to intervene), aby sprzeciwić się ugodzie, i zamierza zdecydowanie bronić swojego stanowiska w tej sprawie. Na dzień publikacji niniejszego Raportu Spółka nie jest w stanie w racjonalny sposób oszacować prawdopodobieństwa ani wysokości ewentualnej straty, w związku z czym nie utworzyła żadnych rezerw na dzień 30 czerwca 2026 roku.

Poza ww. postępowaniami, ani Spółka, ani żadna z jej spółek zależnych nie była, na dzień 30 czerwca 2026 roku, ani na dzień zatwierdzenia niniejszego Sprawozdania do publikacji, stroną w jakimkolwiek innym istotnym postępowaniu sądowym, arbitrażowym lub administracyjnym.

11. Transakcje z jednostkami powiązanymi

W I półroczu 2026 r. Emitent, jak i spółki wchodzące w skład Grupy dokonywały transakcji z podmiotami powiązanymi wyłącznie na warunkach rynkowych. Transakcje pomiędzy podmiotami powiązanymi zostały szczegółowo opisane w Nocie 17 *Transakcje z podmiotami powiązanymi* do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za I półrocze 2026 r.

12. Udzielone poręczenia, pożyczki, gwarancje

Huuuge Global Ltd i Huuuge Games Sp. z o.o. zawarły dwie umowy z bankami w celu przeprowadzania transakcji terminowych i pochodnych. Maksymalna kwota zobowiązania warunkowego dla obu stron została ujawniona w Nocie 16 *Zastawy i zabezpieczenia oraz pozostałe pozycje pozabilansowe* do Śródrocznego Skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za I półrocze 2026 r.

Emitent ani jednostki zależne nie udzielały innych poręczeń kredytów lub pożyczek, ani gwarancji.

13. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

Na dzień 30 czerwca 2026 r. w Grupie Kapitałowej Emitenta nie występują inne niż opisane w Sprawozdaniu istotne informacje o powyższym charakterze.



Wojciech Wronowski
Chief Executive Officer



Oświadczenie Rady Dyrektorów

HUUUGE

Oświadczenie Rady Dyrektorów

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 6 czerwca 2025 r. (Dz.U. 2025 poz. 755) w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Dyrektorów Huuuge, Inc. niniejszym oświadcza, że:

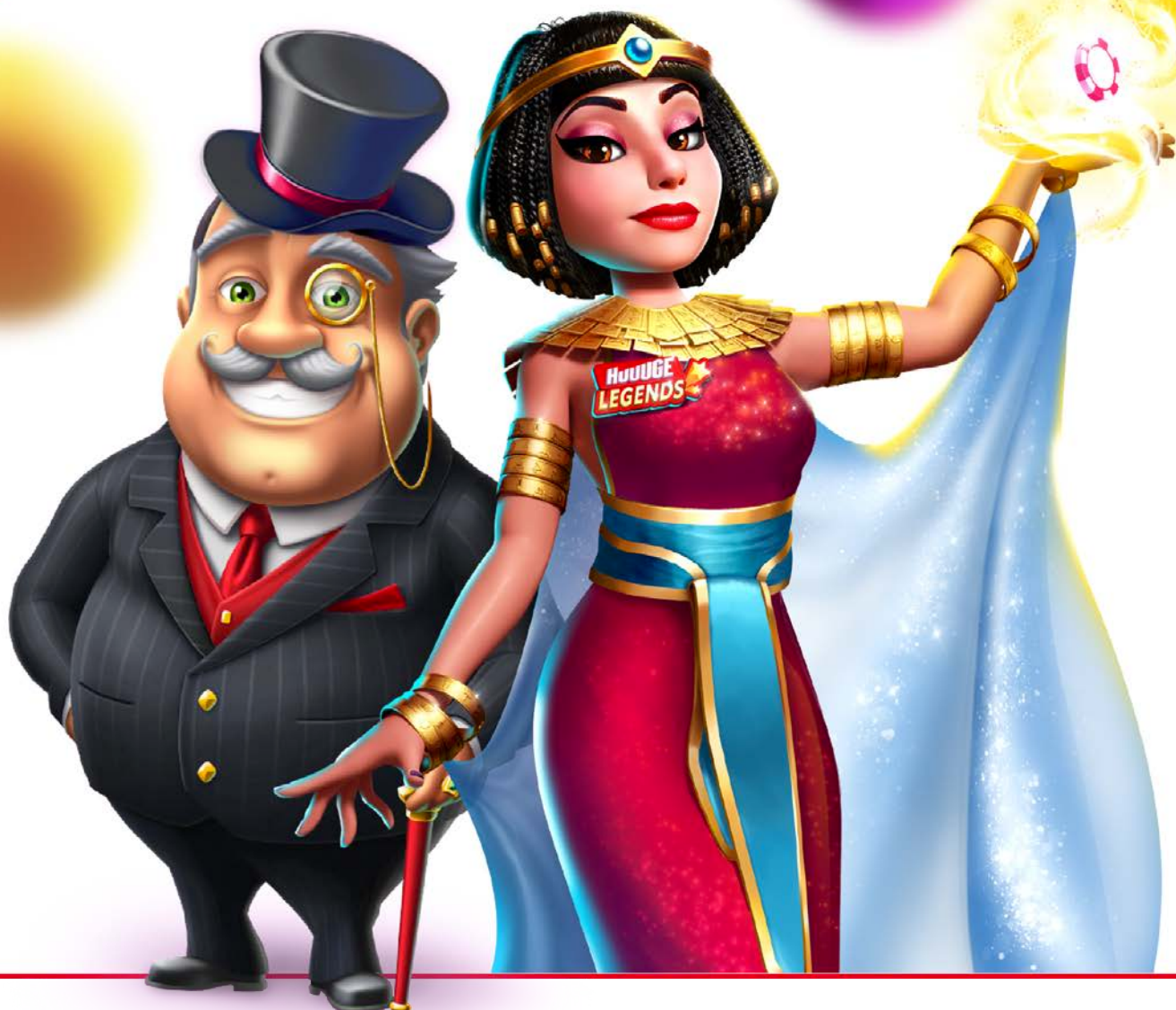
- 1) według jej najlepszej wiedzy, półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Huuuge i półroczne skrócone jednostkowe sprawozdania finansowe Huuuge, Inc i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi zasadami rachunkowości i odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację finansową Spółki i Grupy; oraz
- 2) półroczne sprawozdanie z działalności Grupy Huuuge przedstawia prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i Grupy, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

W imieniu Rady Dyrektorów Huuuge, Inc.



Anton Gauffin
Przewodniczący Rady Dyrektorów

HUUUGE



HUUUGE, INC.

2300 W Sahara Ave.,
Suite #680, Mailbox #32,
Las Vegas, NV 89102
United States of America

Kontakt dla inwestorów

ir@huuugegames.com
<https://ir.huuugegames.com>
<http://huuugegames.com>