



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI  
**GRUPY KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES S.A.**

ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 30 CZERWCA 2017R.

**SPIS TREŚCI**

Spis treści .....	2
Wybrane dane finansowe Grupy .....	5
Omówienie danych finansowych.....	6
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi .....	6
Koszty działalności operacyjnej .....	7
Wynik ze sprzedaży .....	8
EBITDA.....	9
Zysk Netto.....	10
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	11
środki pieniężne.....	11
Informacja o kredytach i pożyczkach w I półroczu 2017 r.....	12
Informacja o pożyczkach udzielonych w I półroczu 2017 r.....	12
Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w I półroczu 2017 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych.....	12
Transakcje z podmiotami powiązаныmi .....	12
Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami za dany rok.....	13
informacje ogólne.....	14
Prezentacja Spółki dominującej.....	15
Podstawowe dane o Emitencie .....	16
Organy Spółki .....	16
Zarząd.....	16
Rada Nadzorcza .....	17
Podstawowy przedmiot działalności .....	17
Akcjonariat Spółki dominującej na dzień publikacji raportu kwartalnego.....	18
Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących .....	18
Prezentacja Grupy Kapitałowej.....	19
Informacje o Grupie Kapitałowej Vivid Games S.A. ....	19
Struktura Grupy Kapitałowej .....	19
Przedmiot działalności Grupy .....	19
Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w Grupie w 2017 roku.....	19
Rok obrotowy .....	19
Audytor.....	20

Źródła finansowania Grupy .....	20
Zdarzenia istotne dla Grupy w pierwszym półroczu roku obrotowego 2017.....	21
Marka Real Boxing® .....	22
.....	23
Metal Fist.....	24
Space Pioneer (wcześniej Outer Pioneer).....	25
Rozbudowa portfolio i program wydawniczy .....	28
Działalność w zakresie badań i rozwoju .....	28
Działalność na rynku kapitałowym.....	29
Zdarzenia istotne dla grupy po zakończeniu pierwszego półrocza 2016 roku, do dnia publikacji sprawozdania finansowego.....	29
Zawarcie umowy wydawniczej .....	29
Wprowadzenie Obligacji serii A do obrotu na rynku Catalyst .....	29
Czynniki Mające wpływ na wyniki Grupy w przyszłości:.....	29
Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności .....	30
Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki .....	31
Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Grupa prowadzi działalność.....	32
Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na Grupę .....	32
Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii i branży, w której działa Grupa.....	32
Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym .....	32
Ryzyko związane z tempem upowszechniania dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz urządzeń mobilnych umożliwiających taki dostęp .....	33
Ryzyko zmienności kursów walutowych .....	33
Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność .....	33
Ryzyko braku stabilności przepisów podatkowych .....	33
Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Grupę .....	34
Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Grupy .....	34
Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w realizacji projektów .....	34
Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników i trudnościami w pozyskaniu nowych .....	34
Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę .....	35
Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej.....	35
Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Grupy.....	35
Ryzyko związane z uzależnieniem Grupy od współpracy handlowej z Apple oraz Google .....	36

Ryzyko związane ze zmianą warunków umów dystrybucyjnych lub regulaminów operatorów platform dystrybucyjnych lub wypowiedzeniem umów dystrybucyjnych .....	36
Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej.....	36
Ryzyko związane z możliwością wystąpienia awarii systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Grupa.....	37
Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich Grupy .....	37
Ryzyko związane z nieautoryzowanym oprogramowaniem mogącym skutkować zaprzestaniem dokonywania mikropłatności przez graczy na rzecz Grupy .....	37
Ryzyko związane z uzależnieniem od licencji kluczowych dla funkcjonowania Grupy .....	38
Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Grupy.....	38
Ryzyko związane z pozyskiwaniem i wykorzystywaniem dotacji.....	38
Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji pomiędzy spółkami należącymi do grupy kapitałowej Emitenta .....	38
Ryzyko sezonowości.....	39
Pozostałe.....	40
Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem. ....	41
Posiadane akcje własne .....	41
Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej. ....	41



# WYBRANE DANE FINANSOWE GRUPY



## OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH

### PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi składają się z dwóch pozycji Przychodów ze sprzedaży oraz Kosztów wytworzenia na własne potrzeby.

Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi za I półrocze 2017 roku wyniosły 9,5 mln PLN. Spadły one o 30% w stosunku do I półrocza 2016 r. z poziomu 13,5 mln PLN.

Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w ujęciu kwartalnym: w II kwartale 2017 roku wyniosły 5,0 mln PLN i spadły o 27 % w porównaniu do analogicznego okresu 2016 roku z poziomem 6,8 mln PLN.

Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży za I półrocze 2017 r., wyniosły 5,0 mln PLN, a Koszty wytworzenia na własne potrzeby wyniosły 4,5 mln PLN co stanowi odpowiednio spadek o 34% i 25% w porównaniu do I półrocza 2016 roku gdy wynosiły odpowiednio 7,5 mln PLN i 6,0 mln PLN.

W ujęciu kwartalnym: Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży w II kwartale 2017 roku wyniosły 2,7 mln PLN, a Koszty wytworzenia na własne potrzeby 2,3 mln PLN w porównaniu do 4,2 mln PLN i 2,7 mln PLN w analogicznym okresie 2016 roku, co stanowi odpowiednio spadek o 36% i 12%.

Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży wynoszące 2,7 mln PLN w II kwartale 2017 roku wzrosły o 16% w porównaniu do I kwartału 2017 roku gdy wynosiły 2,3 mln PLN.

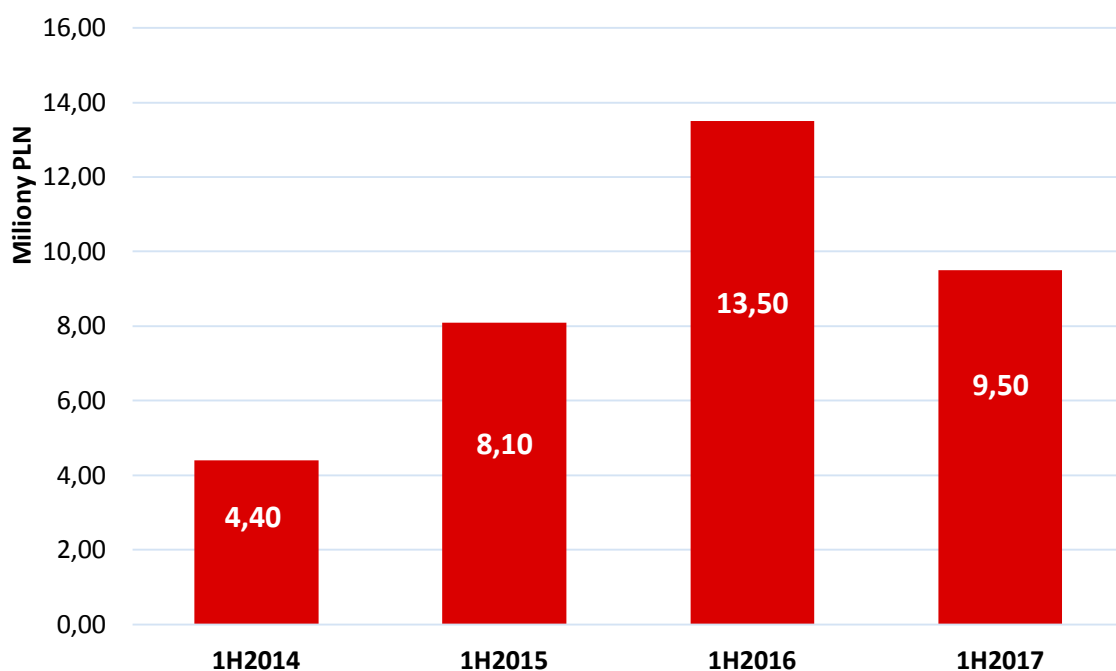
Poziom Skonsolidowanych Przychodów ze sprzedaży rośnie od trzech kwartałów (od IV kwartału 2016 r).

Wzrost Skonsolidowanych Przychodów ze sprzedaży w 2017 roku wynikał głównie z premiery gry Highway Getaway (marzec), premiery Real Boxing Manny Pacquiao (kwiecień) oraz z optymalizacji monetyzacyjnej serii gier Real Boxing. Do czasu nowych premier, Spółka nie przewiduje istotnych zmian w poziomie osiągniętych przychodów.

	POBRANIA		ARPU*	
	1H 2017	1H 2016	1H2017	1H 2016
Real Boxing 1	2,6 mln	3,4 mln	\$0,18	\$0,13
Real Boxing 2	1,5 mln	4,1 mln	\$0,24	\$0,29
Real Boxing Manny Pacquiao	1,5 mln	-	\$0,08	-
Highway Getaway	2,9 mln	-	\$0,08	-

\*ARPU – średni przychód z gracza, zawiera przychody brutto z mikropłatności i reklam

Wykres 1. Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi za okres I półrocza 2014-2017



#### KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

Skonsolidowane Koszty działalności operacyjnej w I półroczu 2017 roku wyniosły 10 mln PLN i spadły o 22% w porównaniu do poziomu 12,7 mln PLN w analogicznym okresie 2016 r. W II kwartale, koszty działalności operacyjnej wyniosły 5,1 mln PLN i spadły o 23% w porównaniu z poziomem 6,7 mln PLN w II kwartale 2016 roku.

Koszty świadczeń pracowniczych w I półroczu 2017 wyniosły 3,5 mln PLN i spadły o 13% w porównaniu do 4 mln PLN w analogicznym okresie 2016 r. W II kwartale 2017 roku koszty świadczeń pracowniczych wyniosły 1,7 mln PLN i spadły o 24% z poziomu 2,2 mln PLN w analogicznym okresie 2016 roku. Wynika to ze zmniejszenia stanu zatrudnienia wobec poziomu z roku 2016. Koszt programu motywacyjnego (wycena zgodnie z okresem trwania programu) w I półroczu 2017 roku wyniosły ok. 0,7 mln PLN co stanowi około 21% kosztów świadczeń pracowniczych.

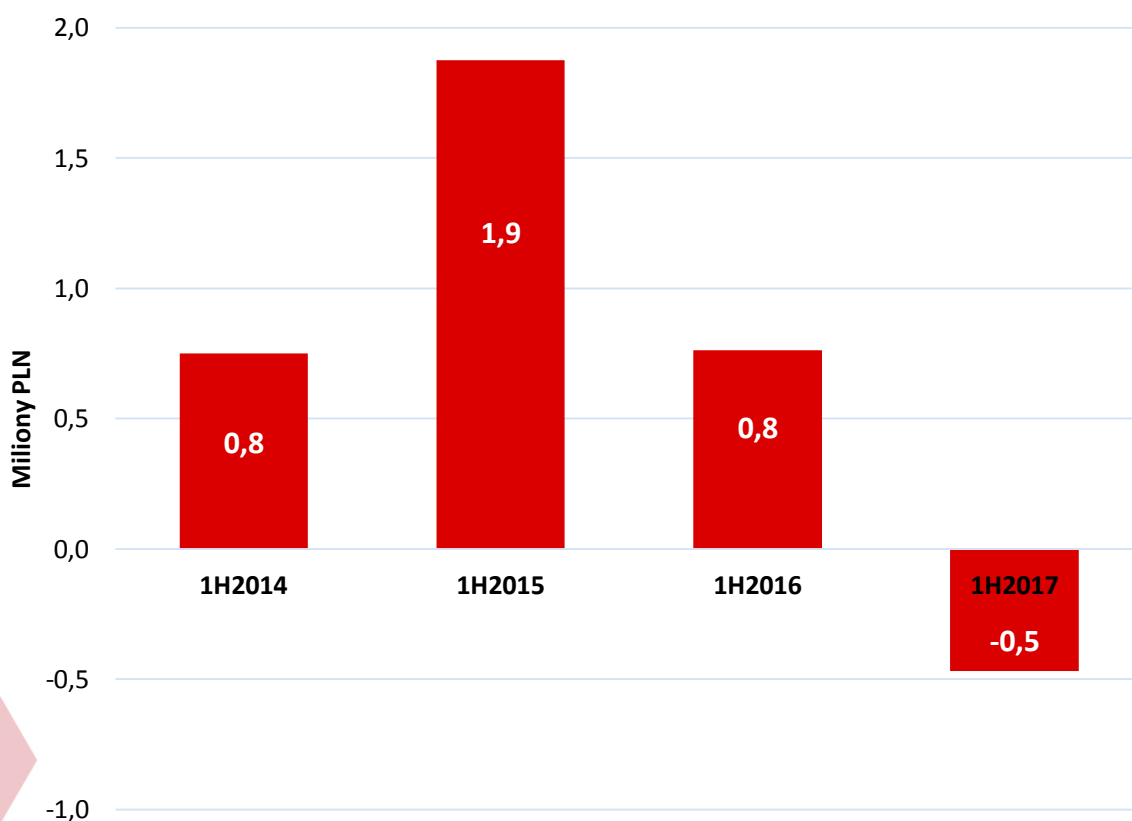
Dzięki wdrożeniu zwinnych metodologii zarządzania i reorganizacji procesów produkcji zwiększyła się wydajność zespołów produkcyjnych.

### WYNIK ZE SPRZEDAŻY

Skonsolidowany wynik ze sprzedaży za I półrocze 2017 roku wyniósł -0,5 mln PLN w porównaniu do 0,8 mln PLN w analogicznym okresie 2016 r. oraz -0,4 mln PLN w I kwartale 2017 r. W II kwartale wynik ze sprzedaży wniósł -0,1 mln PLN w porównaniu z poziomem 0,2 mln PLN w analogicznym okresie 2016 r.

Od trzech kwartałów poziom wyniku ze sprzedaży stopniowo poprawia się (maleje wartość ujemna) co wynika z obniżenia kosztów i wzrostu poziomu sprzedaży.

Wykres 2. Skonsolidowane wyniki ze sprzedaży za IH 2014-2017 (w mln PLN)

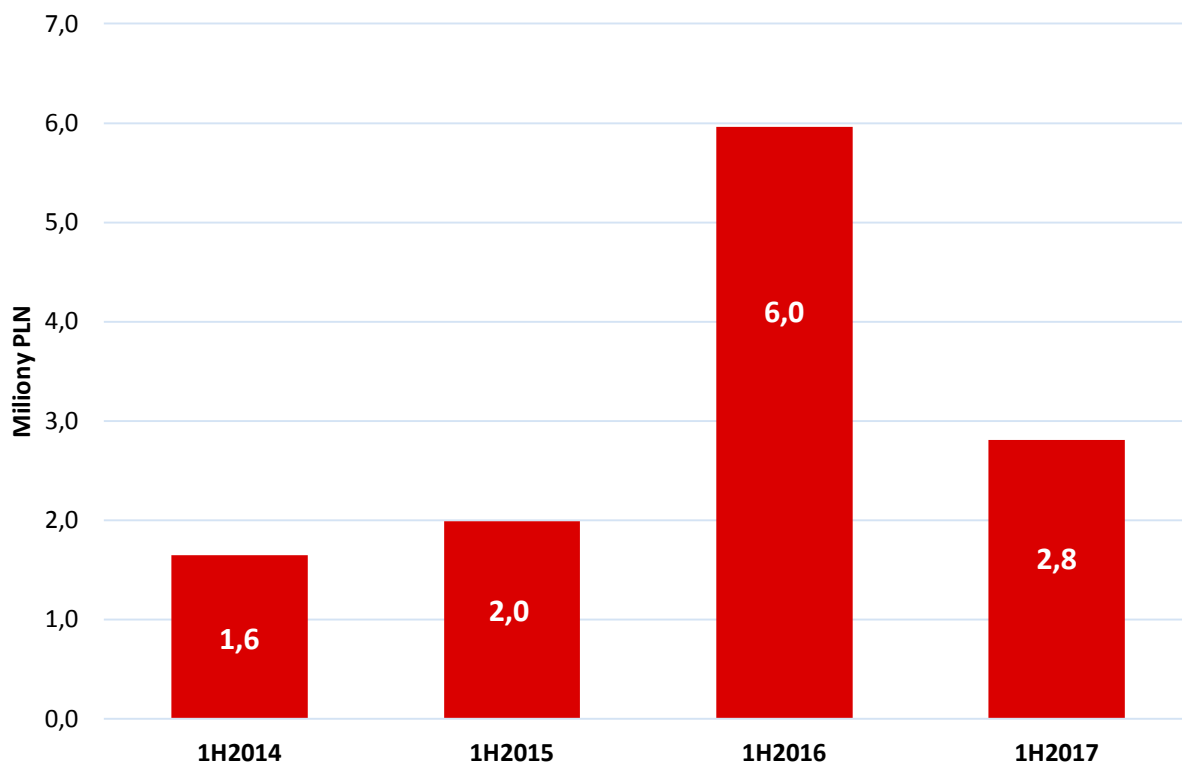




## EBITDA

Skonsolidowany wynik EBITDA za I półrocze 2017 roku wynosi 2,8 mln PLN w porównaniu z 6,0 mln PLN w odpowiadającym okresie 2016 roku. Skonsolidowany wynik EBITDA za II kwartał 2017 roku wynosi 3,1 mln PLN w porównaniu do 4,0 mln PLN w II kwartale 2016 r. Na wynik EBITDA ma wpływ między innymi jednorazowe zdarzenie uwzględnione w wartości Pozostałych przychodów operacyjnych. Zdarzenie to wynika z aktualizacji wyceny wartości opcji na akcje Spółki które znajdują się w rękach jednego inwestora (patrz Nota Nr 12 Sprawozdania Finansowego)

Wykres 3. Skonsolidowany wynik EBITDA za okres I półrocza 2014-2016



W I półroczu 2017 Spółka rozpoznała między innymi następujące nieoperacyjne koszty i przychody które miały wpływ na wyniki Spółki:

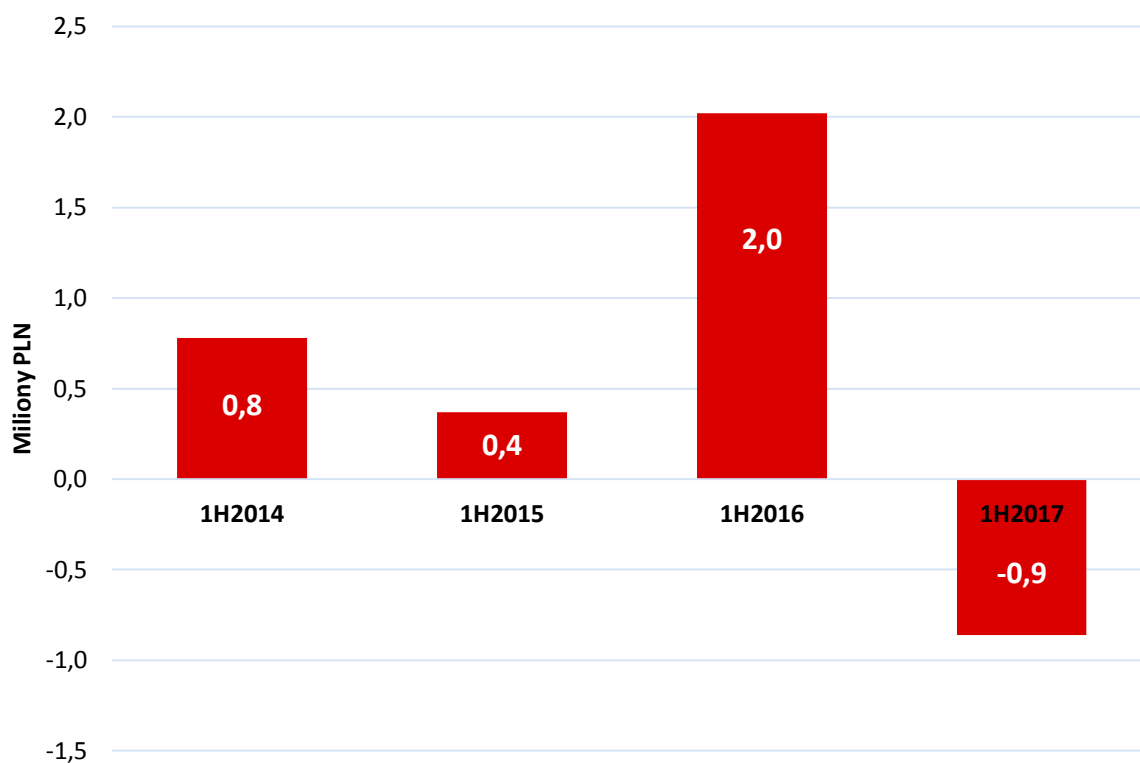
| Jako koszt – w Kosztach operacyjnych ujęta została kwota ok. 0,7 mln PLN z tytułu aktualizacji wyceny programu motywacyjnego.

| Jako przychód – w Pozostałych przychodach operacyjnych ujęto kwotę w wysokości 0,9 mln PLN z tytułu aktualizacji wyceny opcji na akcje Spółki (patrz Nota Nr 12). Fundusz Giza posiada opcję na 1,5 mln akcji Spółki, która to opcja jest przedmiotem wyceny zgodnie z MSR. Aktualizacja wyceny dokonywana jest przez Spółkę co kwartał i znajduje się w wyniku Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

**ZYSK NETTO**

Skonsolidowany wynik netto za I półrocze 2017 roku wynosił -0,9 mln PLN, w porównaniu do 2 mln PLN w I półroczu 2016 roku. Wynik w II kwartale 2017 r. wniósł 1,1 mln PLN w porównaniu do 1,9 mln PLN w II kwartale 2016 roku. Na wynik miały wpływ powyższe zdarzenia jednorazowe oraz operacyjne.

*Wykres 3. Skonsolidowany zysk netto za okres I półrocza 2014-2017*



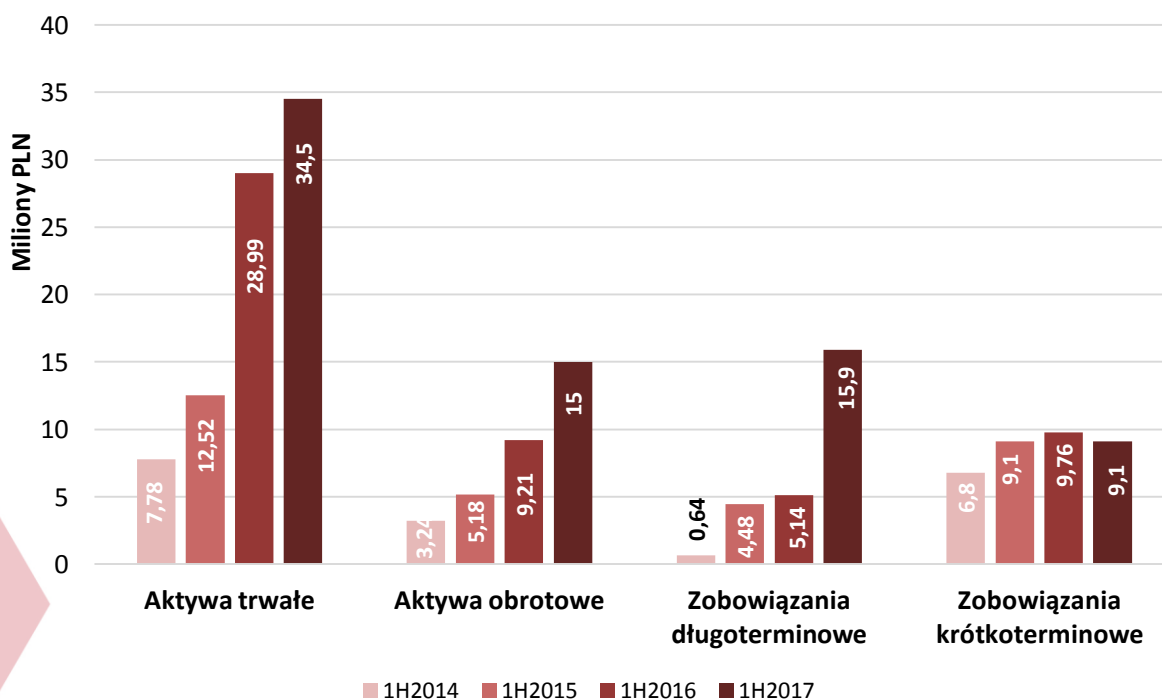
### SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

Suma bilansowa na dzień 30 czerwca 2017 roku wyniosła 49,5 mln PLN i w porównaniu z analogicznym okresem 2016 roku wzrosła o 30%, z wartości 38,2 mln PLN.

Suma aktywów trwałych na dzień 30 czerwca 2017 roku wyniosła 34,5 mln PLN, a aktywów obrotowych 15 mln PLN. W porównaniu do stanu na 30 czerwca 2016 roku nastąpił wzrost o 19% z poziomu 29 mln PLN dla aktywów trwałych oraz o 63% z poziomu 9,2 mln PLN dla aktywów obrotowych wg stanu na dzień 30 czerwca 2016 roku.

Wzrost wartości aktywów trwałych wynika głównie ze wzrostu Wartości niematerialnych będących w trakcie realizacji. Natomiast wzrost wartości aktywów obrotowych spowodowany został głównie przez wzrost stanu środków pieniężnych z przeprowadzonej przez Spółkę emisji obligacji (patrz Nota Nr 11).

Wykres 4. Struktura głównych pozycji aktywów i pasywów za okres I półrocza 2014-2017



### ŚRODKI PIENIĘŻNE

Na koniec II kwartału 2017 roku środki pieniężne kształtowały się na poziomie 12,7 mln PLN. W porównaniu z analogicznym okresem 2016 roku nastąpił wzrost o ponad 175%, z poziomu 4,6 mln PLN. Wzrost stanu środków pieniężnych jest wynikiem w pełni uplasowanej emisji obligacji o wartości 10,5 mln PLN która odbyła się w maju 2017 roku.

Wpływ na wysokość posiadanych środków pieniężnych miało również otrzymanie przez Spółkę środków z dotacji w wysokości 0,6 mln PLN.

**INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH W I PÓŁROCZU 2017 R.**

W 2017 Spółka nie zaciągnęła nowych kredytów w bankach.

Na dzień 30 czerwca 2017 roku Spółka posiada kredyty w mln PLN:

O okresie spłaty do 12 miesięcy	2,5
O okresie spłaty powyżej 12 miesięcy	2,6
<b>RAZEM</b>	<b>5,1</b>

Wszystkie raty kredytowe spłacane są terminowo i zgodnie z ustalonym harmonogramem spłat.

(Nota Nr 13 Sprawozdania Finansowego)

W 2017 roku Spółka wyemitowała 10 500 sztuk obligacji trzyletnich o wartości 1 tys. każda. Emisja nastąpiła dnia 5 maja 2017 roku. Wszystkie obligacje zostały objęte.

(Nota Nr 11 Sprawozdania Finansowego)

**INFORMACJA O POŻYCZKACH UDZIELONYCH W I PÓŁROCZU 2017 R.**

W pierwszym półroczu 2017 roku Spółka nie udzieliła nowych pożyczek podmiotom z Grupy. Podpisano wyłącznie porozumienie zmieniające termin spłaty pożyczek zaciągniętych przez Bote Sp z o.o. z 2017 roku na rok 2018.

**INFORMACJA O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH W I PÓŁROCZU 2017 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCJACH POZABILANSOWYCH**

W związku z emisją w dniu 5 maja 2017 r. 10 500 obligacji serii A Spółka ustanowiła zabezpieczenie zapłaty wiarytelności wynikających z ww. obligacji w postaci:

- 1) weksla in blanco wraz z deklaracją wekslową podlegającego wypełnieniu do kwoty nie większej niż 150 % wartości nominalnej objętych obligacji serii A, tj. 15 750 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy złotych);
- 2) oświadczenia złożonego w trybie art. 777 § 1 pkt 5 Kodeksu postępowania cywilnego o poddaniu się egzekucji do kwoty nie większej niż 150 % wartości nominalnej objętych obligacji serii A, tj. 15 750 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy złotych);
- 3) zastawu rejestrowego na autorskich prawach majątkowych do gry wideo na urządzenia mobilne pod tytułem Space Pioneer (w dniu dokonywania zastawu noszącej roboczy tytuł Outer Pioneer), przy czym najwyższa suma zabezpieczenia wynosi 15 750 000,00 zł (słownie: piętnaście milionów siedemset pięćdziesiąt tysięcy 00/100 złotych).

**TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI**

W pierwszym półroczu 2017 roku transakcje Spółki z Grupą dotyczyły w szczególności:

|opłat licencyjnych dotyczących gier Real Boxing 2 (Vivid Games Sp z o.o.) w wysokości ogółem 4,6mln PLN oraz GodFire (Vivid Games S.A. SKA) w wysokości ogółem 3,3mln PLN (Nota Nr 31)

|spłaty kwartalnych odsetek od obligacji komercyjnych od Vivid Games Sp z o.o. ogółem w wysokości 1,1mln PLN. (Nota Nr 31)

|wykonania dla Vivid Games Sp z o.o. usługi z zakresu przygotowania do publikacji nowej gry 0,1mln PLN (Nota Nr 31),

częściowego wykupu obligacji komercyjnych wyemitowanych przez Vivid Games Sp z o.o. ogółem w wysokości 3,1mln PLN (Nota Nr 37 pkt o).

**OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI ZA DANY ROK**

Spółka nie publikuje prognoz finansowych.





# INFORMACJE OGÓLNE

## PREZENTACJA SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ

Vivid Games S.A. (dalej jako: Spółka, Emitent, Vivid Games) jest wiodącym polskim producentem i wydawcą gier na urządzenia mobilne od ponad 10 lat działającym na globalnym rynku.

W ramach działalności produkcyjnej Grupa Vivid Games skupia się na tworzeniu oryginalnych, angażujących gier mobilnych o wysokich walorach jakościowych w oparciu o własne lub zewnętrzne IP w modelu biznesowym free-to-play. Gry wyprodukowane wewnętrznie oraz pozyskane za pośrednictwem programu wydawniczego są dystrybuowane cyfrowo na całym świecie do blisko 3,0 mld aktywnych graczy.

Strategia spółki ma na celu zwiększenie przychodów poprzez m.in. dywersyfikację portfela gier i obejmuje:

- Produkcję i publikację zaawansowanych gier mobilnych w modelu free-to-play,
- Program publikacji gier zewnętrznych,
- Uruchomienie innowacyjnej w skali światowej platformy mobilnego e-sportu,
- Zwiększenie nakładów na B+R i rozwój autorskich technologii,
- Rozwój i pogłębienie współpracy ze strategicznymi partnerami,
- Zwiększenie obecności i przychodów z rynków azjatyckich,
- Inwestycje w IP,
- Rozwój poprzez fuzje i przejęcia.

Największym dotychczasowym sukcesem Spółki jest seria Real Boxing®, która trafiła do ponad 51 mln odbiorców na kilku platformach sprzętowych na całym świecie.

Działalność Spółki prowadzona jest przez doświadczonych założycieli, a współpracuje z nią aktualnie około 80 wysokiej klasy specjalistów z Polski oraz z zagranicy. Zespół i produkty Spółki zostały wyróżnione licznymi nagrodami m.in.: Best Indie Developer 2013, Apple Editors' Choice, Best of App Store, Best of Google Play i wieloma innymi.

Od 2012 roku Spółka była notowana na rynku NewConnect (NC30 index), a we wrześniu 2016 roku notowania przeniesione zostały na główny parkiet Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Wyemitowane w maju 2017 r. obligacje na okaziciela serii A są od 31.08.2017 roku notowane na rynku Catalyst prowadzonym przez GPW.

Kapitał zakładowy wynosi obecnie 2 826 871,50 PLN i dzieli się na 28 268 715 akcji zwykłych na okaziciela serii A- F o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja. W dniu 29 sierpnia 2017 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego o kwotę nie większą niż 150 000,00 PLN i emisji akcji serii G w celu umożliwienia wykonania praw z warrantów subskrypcyjnych wyemitowanych tego samego dnia. Na dzień przekazania raportu do publicznej wiadomości warunkowe podwyższenie kapitału i związana z nim zmiana statutu nie zostały jeszcze zarejestrowane w sądzie rejestrowym.

Grupę kapitałową Vivid Games S.A. tworzą oprócz Emitenta trzy Spółki zależne, których działalność pełni funkcje wspierające. Vivid Games posiada dwa biura – siedzibę główną w Bydgoszczy, oraz filię w Warszawie.

**PODSTAWOWE DANE O EMITENCIE**

<b>Nazwa (firma):</b>	VIVID GAMES S.A.
<b>Forma prawna:</b>	Spółka Akcyjna
<b>Kraj siedziby:</b>	Rzeczpospolita Polska
<b>Siedziba:</b>	Bydgoszcz
<b>Adres siedziby:</b>	ul. Gdańska 160, 85-674 Bydgoszcz
<b>Adres do korespondencji:</b>	ul. Gdańska 160, 85-674 Bydgoszcz
<b>Telefon:</b>	+48 (52) 321 57 28
<b>Fax:</b>	+48 (52) 522 21 30
<b>Adres e-mail:</b>	<a href="mailto:ir@vividgames.com">ir@vividgames.com</a>
<b>Adres WWW:</b>	<a href="http://www.vividgames.com">www.vividgames.com</a>
<b>REGON:</b>	340873302
<b>NIP:</b>	9671338848
<b>Numer KRS:</b>	0000411156

**ORGANY SPÓŁKI  
 ZARZĄD**

<b>Imię i Nazwisko</b>	<b>Funkcja</b>	<b>Data rozpoczęcia obecnej kadencji</b>	<b>Data zakończenia obecnej kadencji</b>
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	19.04. 2017 r.	18.04. 2022 r.
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	19.04.2017 r.	18.04.2022 r.
Roy Huppert	Członek Zarządu	12.09. 2014 r.	11.09.2019 r.

Tabela 1. Skład Zarządu na dzień 26.09.2017 r.

Remigiusz Kościelny oraz Jarosław Wojczakowski pełnili swoje funkcje także w okresie od 1 stycznia br. do dnia powołania przez Radę Nadzorczą Vivid Games S.A. na kolejną kadencję.

**RADA NADZORCZA**

<b>Imię i Nazwisko</b>	<b>Funkcja</b>	<b>Data rozpoczęcia obecnej kadencji</b>	<b>Data zakończenia obecnej kadencji</b>
Marcin Duszyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	12.04.2017 r.	11.04.2022 r.
Piotr Szczeszek	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	12.04.2017 r.	11.04.2022 r.
Paul Bragiel	Członek Rady Nadzorczej	12.04.2017 r.	11.04.2022 r.
Tomasz Muchalski	Członek Rady Nadzorczej	12.04.2017 r.	11.04.2022 r.
Szymon Skiendzielewski	Członek Rady Nadzorczej	15.04.2015 r.	14.04.2020 r.

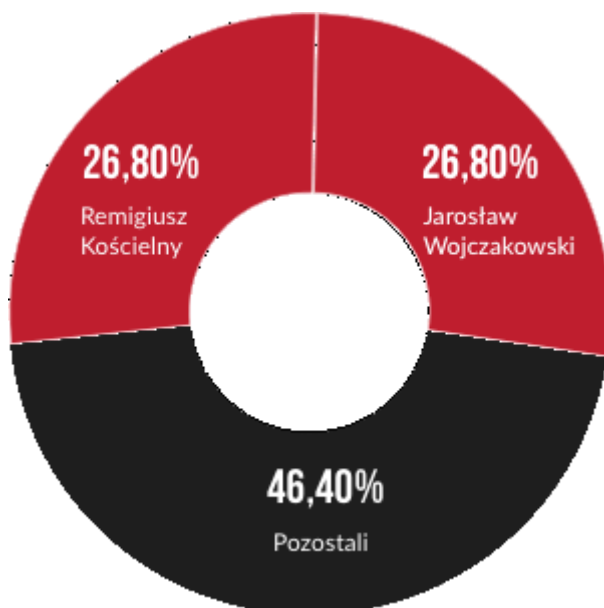
Tabela 1. Skład Rady Nadzorczej na dzień 26.09.2017 r.

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 12 kwietnia 2017 r. podjęło uchwały w sprawie powołania do Rady Nadzorczej na kolejną pięcioletnią kadencję panów Marcina Duszyńskiego, Piotra Szczeszka, Tomasza Muchalskiego oraz Paula Bragiela.

Podczas posiedzenia Rady Nadzorczej dnia 19 kwietnia 2017 r. na Przewodniczącego RN wybrano pana Marcina Duszyńskiego, natomiast Wiceprzewodniczącym został pan Piotr Szczeszek.

**PODSTAWOWY PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI**

Przedmiotem działalności Spółki dominującej zgodnie ze statutem jest produkcja i publikacja gier na urządzenia mobilne.

**AKCJONARIAT SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU KWARTALNEGO**


Akcjonariusz	Liczba akcji	Procent akcji	Liczba głosów	Procent głosów
Remigiusz Kościelny	7 576 250	26,80%	7 576 250	26,80%
Jarosław	7 576 250	26,80%	7 576 250	26,80%
Pozostali	13 116 215	46,40%	13 116 215	46,40%
<b>Razem</b>	<b>28 268 715</b>	<b>100%</b>	<b>28 268 715</b>	<b>100%</b>

**AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH**

Imię i nazwisko	Stanowisko	Stan na	Stan na	Stan na
		1.01.2017	30.06.2017	26.09.2017
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	7 576 250	7 576 250	7 576 250
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	7 576 250	7 576 250	7 576 250
Roy Huppert	Członek Zarządu	30 000	180 000	180 000
Marcin Duszyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Piotr Szczeszek	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-
Paul Bragiel	Członek Rady Nadzorczej	247 500	247 500	247 500
Tomasz Muchalski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-
Szymon Skindzielewski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-



## PREZENTACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ

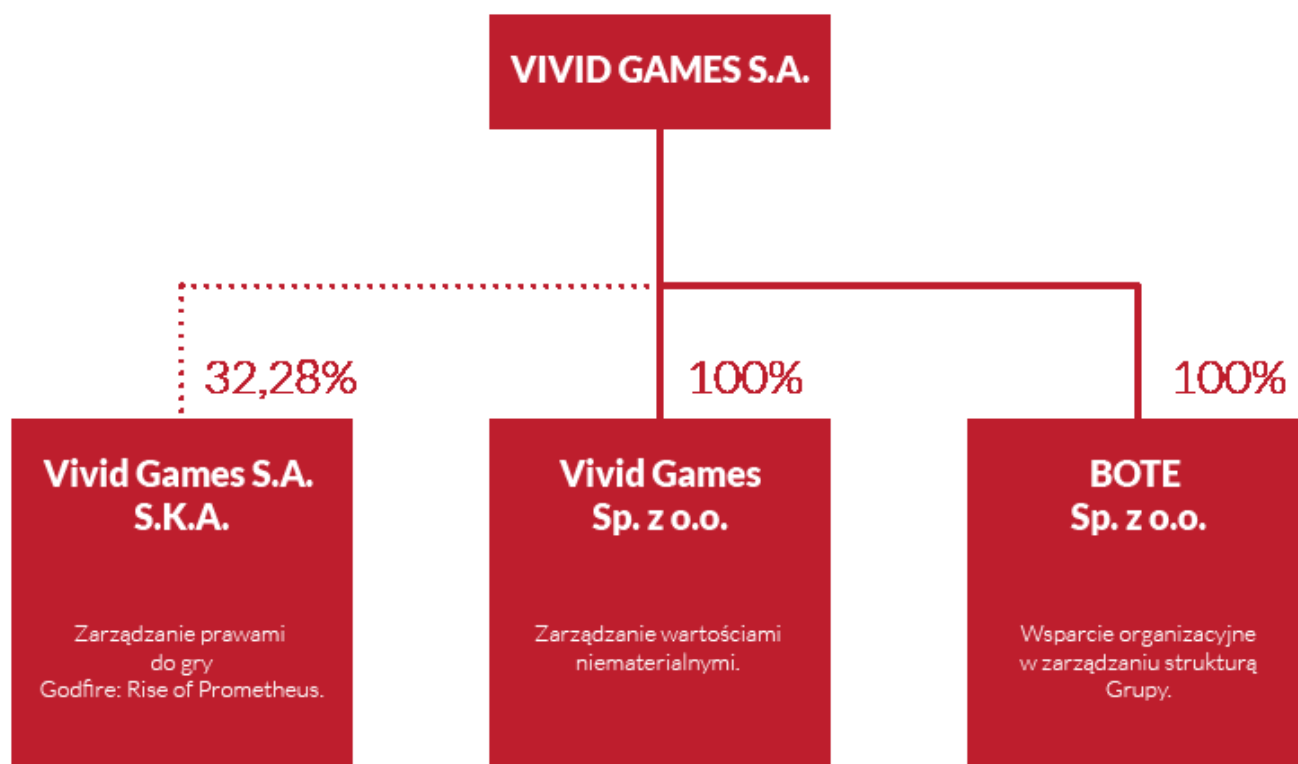
### INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES S.A.

Grupę kapitałową Vivid Games poza Spółką dominującą – Vivid Games S.A. tworzą trzy podmioty zależne:

- Vivid Games Spółka akcyjna s.k.a. z siedzibą w Bydgoszczy, wyceniana metodą praw własności,
- Vivid Games Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, konsolidowana metodą pełną od III kw. 2015 r.,
- Bote Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, konsolidowana metodą pełną od III kw. 2015 r.

Poszczególne Spółki z grupy posiadają prawa do dystrybuowanych i zarządzania grami marki Vivid Games.

### STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ



### PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej Vivid Games S.A. jest według PKD: – pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych. Segmentami sprawozdawczymi według MSF 8 Segmenty operacyjne są następujące segmenty: – wyłącznie jeden segment działalności którym jest produkcja programów komputerowych (gier).

### ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W GRUPIE W 2017 ROKU

Na dzień 30.06.2017 roku współpracowało z Grupą 79 osób w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy. Przeciętne zatrudnienie w pierwszym półroczu 2017 roku wynosiło ok. 85 osób.

### ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Grupy jest rok kalendarzowy.

**AUDYTOR**

HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością AUDIT PIE Sp. k. z siedziba w Warszawie przy ul. Rakowieckiej 41/27.

Rada Nadzorcza, zgodnie z obowiązującymi w dniu wyboru przepisami i statutem Spółki dokonała wyboru wyżej wskazanego biegłego rewidenta do przeprowadzenia przeglądu sprawozdania finansowego Spółki oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za pierwsze półrocze 2017 roku oraz badania sprawozdania finansowego Spółki oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Kapitałowej za rok 2017.

**ŹRÓDŁA FINANSOWANIA GRUPY**

Podstawowym źródłem finansowania działalności Grupy są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży, uzupełnione o finansowanie zewnętrzne.

W maju 2017 roku Spółka pozyskała środki z emisji 10,5 tys. Obligacji na okaziciela serii A Spółki o wartości nominalnej 1000 zł każda. Obligacje są oprocentowane oprocentowaniem zmiennym opartym o WIBOR 3M+marża 6%. Dzień wykupu obligacji przypada na 5 maja 2020 roku.

Środki pozyskane w ramach emisji zostaną przeznaczone na produkcję własnych tytułów, pozyskanie zewnętrznych IP oraz kampanie promocyjne nadchodzących premier.

Obligacje zostały zarejestrowane przez KDPW oraz wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu organizowanym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. w ramach rynku Catalyst.



# ZDARZENIA ISTOTNE DLA GRUPY

W PIERWSZYM PÓŁROCZU ROKU OBROTOWEGO 2017

## MARKA REAL BOXING®



Budowana od 2012 roku marka Real Boxing® dotarła już do ponad 51 mln graczy z całego świata, pozostając liderem mobilnych gier bokserskich na świecie.

W kwietniu 2017 miała premierę trzecia gra marki Real Boxing, oparta na licencji filipińskiej gwiazdy boksu Mannego Pacquiao. Tytuł stworzony został w trakcie 3 miesięcznej pracy na podstawie pierwszej części Real Boxing. Po premierze gra została najczęściej pobieraną grą sportową w ponad 60 krajach oraz jedną z 10 najczęściej pobieranych gier w 57 krajach. Od momentu premiery gra trafiła już do ponad 2 mln graczy, nie powodując jednocześnie istotnego spadku ilości pobrań pozostałych gier marki. W sierpniu br. gra trafiła do dystrybucji w największym południowo-amerykańskim kanale dystrybucji Bemobi.

W trakcie I półrocza dokonanych zostało kilka aktualizacji gier Real Boxing® i Real Boxing® 2., które spowodowały wzrost przychodów pomimo spadku ilości pobrań.



Marka obecna na rynku od ponad 4,5 roku przyniosła łącznie ok. 44 mln PLN przychodów, generując co roku stabilne przychody. W pierwszym półroczu br. przychód z wszystkich produktów marki wyniósł niemal 4 mln PLN.



Screenshots prezentujące grę Real Boxing Manny Pacquiao



**METAL FIST**


Metal Fist jest grą gatunku „brawler” ukierunkowaną na synchroniczną rozgrywkę wieloosobową (PvP). Tytuł posiada oryginalną rozgrywkę skupioną wokół intensywnych walk na interaktywnych arenach. Uniwersalny styl graficzny, proste, intuicyjne sterowanie oraz jasny cel każdej z walk umożliwi dotarcie do szerokiej grupy odbiorców na całym świecie. W grze dostępnych jest kilkanaście postaci dysponujących różnymi umiejętnościami, statystykami oraz wyposażeniem. Monetyzacja i dystrybucja treści odbywa się za pomocą mechanik gacha.

W II kwartale br. koncepcja kreatywna gry poddana została rewizji w ramach której koniecznym była zmiana kilku istotnych systemów gry, m.in. w zakresie sposobu sterowania oraz dostępnych trybów gry. Po 3 miesiącach prac, w sierpniu przemodelowana gra trafiła do soft-launch, którego pozytywne wyniki potwierdziły poprawność wykonanych zmian. W chwili obecnej trwają prace związane z rozbudową meta-gry.

Premiera gry zaplanowana jest na IV kwartał 2017 roku.

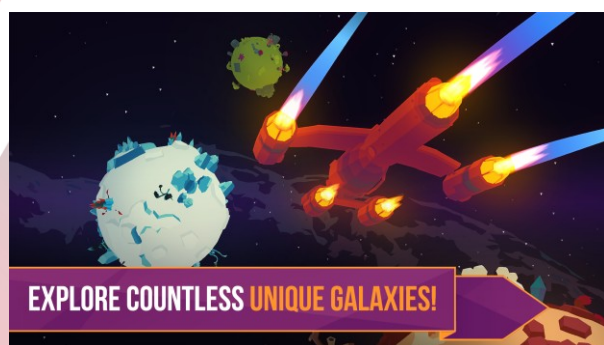
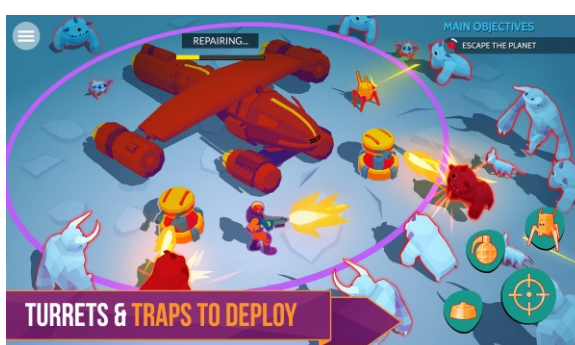


**SPACE PIONEER (WCZEŚNIEJ OUTER PIONEER)**


Space Pioneer to gra akcji z elementami strategii w unikalnym stylu graficznym retro science fiction. Gra charakteryzuje się wciągającą rozgrywką w ramach której gracze realizują wyznaczone cele walcząc z wieloma rodzajami przeciwników. Kampania dla jednego gracza zorganizowana wokół nieskończonego systemu planetarnego jest wzbogacona o funkcjonalności rywalizacyjne i społecznościowe. Aby stawić czoła coraz trudniejszym przeciwnikom i coraz bardziej skomplikowanym misjom niezbędnym jest rozwój arsenału broni, dostępnych specjalnych umiejętności jak również wzbogacanie umiejętności głównego bohatera w kilku niezależnych obszarach. Dystrybucja treści i monetyzacja odbywa się będzie za pomocą mechanizmów gatcha.

Od czerwca br. gra znajduje się w soft-launch, a prace nad projektem odbywają się zgodnie z harmonogramem.

Premiera gry jest zaplanowana na IV kwartał 2017 roku.





## HIGHWAY GETAWAY

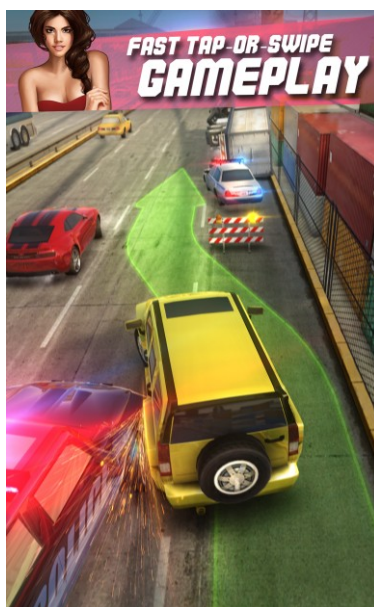


Highway Getaway to gra wyścigowa wykorzystująca mechanikę „endless runner”, osadzona w realiach policyjnego pościgu. Tytuł został pozyskany w ramach działalności wydawniczej od węgierskiego producenta Invictus Games.

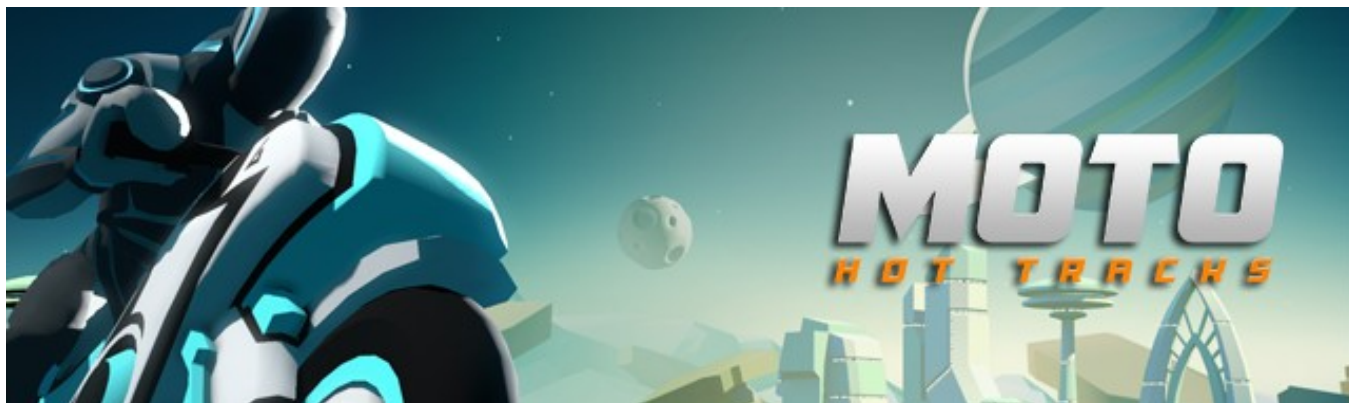
Od momentu premiery w marcu br. tytuł został pobrany przez niemal 3,5 mln użytkowników z całego świata. W pierwszych tygodniach od premiery tytuł trafił do rankingów 10 najchętniej pobieranych gier w 40 krajach, oraz w ponad 70 krajach w kategorii gier wyścigowych uzyskując wysokie oceny graczy.

Do dnia publikacji niniejszego sprawozdania gra została trzykrotnie zaktualizowana, zyskując kolejne pojazdy, tryby gry oraz lepszą wydajność technologiczną.

W II kwartale tytuł trafił do dystrybucji w największym w Ameryce Południowej kanale - brazylijskim Bemobi. Monetyzacja projektu będzie odbywać się z wykorzystaniem zaimplementowanych już mechanizmów oraz dzięki wyświetlaniu formatów reklamowych.



## MOTO: HOT TRACKS



Moto: Hot Tracks (tytuł roboczy) to wyścigowa gra akcji w modernistycznej oprawie wizualnej. Produkt cechuje się zaawansowanymi, w pełni trójwymiarowymi, opartymi na modelu fizycznym trasami, na których rywalizować będą gracze z całego świata. Każdy z ok. 100 przygotowanych poziomów posiadać będzie różne kryteria przejścia, wokół których zbudowane zostaną turnieje i wydarzenia online. Kolejną, istotną cechą wyróżniającą tytuł wśród konkurencji będzie wbudowany, prosty w użyciu edytor poziomów, za pomocą którego gracze będą mogli konstruować, a następnie dzielić się trasami ze społecznością.

Gra realizowana jest przez krakowskie studio „Fontes Play” w ramach programu wydawniczego Vivid Games. Premiera gry zaplanowana jest na I połowę 2018 roku.



### ROZBUDOWA PORTFOLIO I PROGRAM WYDAWNICZY

Grupa realizuje strategię zakładającą publikację co najmniej 4 gier rocznie. W pierwszym półroczu do sklepów trafiły gry Highway Getaway oraz kolejna odsłona bokserskiej marki, wzbogacona o międzynarodowej klasy IP – Real Boxing® Manny Pacquiao. Na ten rok zaplanowane są jeszcze premiery gier Metal Fist oraz Space Pioneer (wcześniej Outer Pioneer) (ESPI nr 2/2017, 27/2017). Na pierwszą połowę 2018 roku zapowiedziano premierę kolejnej gry z programu wydawniczego – Moto Hot Tracks. (ESPI nr 40/2017). Pod koniec 2018 roku w portfolio Vivid Games znajdować się ma 10 gier w modelu biznesowym free-to-play.



### DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU

W ramach realizacji kluczowych założeń strategii Spółka stale prowadzi prace badawczo-rozwojowe zapewniające stabilne i nowoczesne zaplecze technologiczne. Wytwarzane rozwiązania są implementowane w grach zapewniając wsparcie kluczowych funkcjonalności oraz modułów analitycznych i monetyzacyjnych.

Dwa z realizowanych projektów otrzymały wsparcie w ramach sektorowego programu Gamelnn finansowanego ze środków NCBiR.

Pierwszy z nich o wartości blisko 2 mln PLN- Game Content Personalization System GCPS polega na opracowaniu systemu personalizacji w grze z mechanizmami rozgłaszania (broadcastem) w ekosystemie (Raport bieżący ESPI 15/2016). Kolejny o wartości ok. 1,2 mln PLN - System GTF (Game Test Framework) jest we wstępnej fazie rozwoju, a jego wyniki służyć będą opracowaniu systemu do testów funkcjonalności na środowiskach serwerowych (Raport bieżący ESPI nr 25/2017).

W lipcu br. złożone zostały dwa wnioski o dofinansowanie projektów B+R w ramach programu Gamelnn. Pierwszy z nich to projekt pt: "Opracowanie prototypu gry wykorzystującego model rzeczywistego współdziałania środowiska i pojazdów kołowych w czasie rzeczywistym na platformach mobilnych bazując na algorytmach symulacji fizycznych." W ramach jego realizacji zostanie opracowany grywalny prototyp unikalnej gry skupiającej się na pojazdach kołowych, opartej na rywalizacji, wykorzystujący model rzeczywistego współdziałania środowiska i pojazdów kołowych, obliczanych w czasie rzeczywistym na platformach mobilnych.

Kolejny projekt dotyczy opracowania innowacyjnego systemu informatycznego umożliwiającego adaptacyjne dostosowywanie poziomu trudności w czasie rzeczywistym, w wielu wymiarach przestrzeni cech gracza i dla różnych gatunków gier.

W ramach projektu zostanie opracowany innowacyjny system informatyczny w architekturze klient-serwer adaptujący i generujący poziom trudności gry (adapter i generator) w czasie rzeczywistym na podstawie zbieranych danych analitycznych z zakresu sprawności i umiejętności gracza. W efekcie realizacji prac B+R nad wynikowym



adapterem trudności oraz generatorem poziomów w czasie rzeczywistym, powstaną prototypy gier (w silniku UE4 lub Unity). Łączna wartość obu projektów to ok. 13 mln PLN.

W celu rozbudowy i ulepszania trybów rozgrywek wieloosobowych w oparciu o architekturę client-server z hostingiem serwerów Unreal Engine w chmurze w ostatnim kwartale 2016 roku uruchomiono prace nad dalszym rozwojem systemu SWIM.

#### **DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKU KAPITAŁOWYM**

W pierwszej połowie roku Zarząd zdecydował o emisji 10,5 tys. Obligacji. Z sukcesem i przed czasem zakończony przydział zapewnił Spółce 10,5 mln PLN środków, które zostaną wykorzystane na rozwój, kolejne projekty oraz kampanie marketingowe nadchodzących premier.

Obligacje zostały zarejestrowane przez KDPW oraz uchwałą Zarządu GPW wprowadzone do obrotu na alternatywnym rynku Catalyst. Pierwszym dniem notowań był 31. sierpnia br.

Wykup Obligacji nastąpi 5. maja 2020 r.

#### **ZDARZENIA ISTOTNE DLA GRUPY PO ZAKOŃCZENIU PIERWSZEGO PÓŁROCZA 2016 ROKU, DO DNIA PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.**

##### **ZŁOŻENIE ŻĄDANIA WYKONANIA OPCJI WNIESIENIA PRZEZ GPV**

4. lipca 2017 r. Zarząd Spółki otrzymał od GPV I Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. (dalej jako: "GPV") żądanie wykonania opcji wniesienia wynikającej z porozumienia zawartego 18 grudnia 2015 (raport bieżący EBI nr 64/2015). Zgodnie z ww. porozumieniem, z uwzględnieniem zmiany dokonanej aneksem z dnia 11 października 2016 (raport bieżący ESPI nr 5/2016) opcja wniesienia zostanie zrealizowana poprzez dokonanie przez Spółkę warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego i emisji na rzecz GPV warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia łącznie 1 500 000 (słownie: jeden milion pięćset tysięcy) akcji Spółki nowej emisji w zamian za wkład pieniężny.

W związku z żądaniem 29. sierpnia br. odbyło się NWZA Spółki, na którym zostały wyemitowane wyżej wymienione warranty, jak również dokonano warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego w celu umożliwienia realizacji praw z warrantów.

##### **ZAWARCIE UMOWY WYDAWNICZEJ**

W drodze realizacji strategii powiększania i dywersyfikacji portfolio za pośrednictwem programu publikacji gier zewnętrznych producentów dnia 31. lipca 2017 r. pomiędzy Vivid Games S.A. a Fontes Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie zawarto umowę wydawniczą, na podstawie której Vivid Games wyda grę "Moto: Hot Tracks" opisaną wyżej.

##### **WPROWADZENIE OBLIGACJI SERII A DO OBROTU NA RYNKU CATALYST**

Dnia 9. sierpnia br. Zarząd GPW wydał uchwałą o wprowadzeniu 10 500 Obligacji na okaziciela serii A do obrotu na rynku Catalyst. Na pierwszy dzień notowań wyznaczono 31. sierpnia.

##### **CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI GRUPY W PRZYSZŁOŚCI:**

Wyniki Grupy są bezpośrednio związane z przychodami generowanymi ze sprzedaży gier. Na przyszłe wyniki ze sprzedaży będą miały m.in. przychody z premier gier zapowiedzianych na 2017 oraz 2018 rok.

Ponadto na potencjał sprzedaży mają również wpływ czynniki takie jak:

- działalność w sektorze gier mobilnych (wzrost 13,9% CAGR 2016-2020), który jest najszybciej rozwijającym się w całej branży gier komputerowych (wzrost 6,2% CAGR 2016-2020). Jego prognozowana na 2020 rok wartość to

aż \$128,5 mld,

- możliwość wykorzystania wysokiego potencjału komercyjnego gier mobilnych free-to-play,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego postrzegania grupy przez partnerów biznesowych oraz konsumentów,
- dynamiczny rozwój portfolio gier zmierzający do osiągnięcia poziomu 10 gier pod koniec 2018 roku.
- możliwości monetyzacji oraz promocji gier wpływające korzystnie na wzrost przychodów ze sprzedaży i poprawienie płynności finansowej,
- udana historia premier oraz ugruntowane relacje biznesowe z platformami oraz właścicielami praw autorskich są czynnikiem ułatwiającym pozyskanie nowych projektów za pośrednictwem programu wydawniczego,
- utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację założonej strategii,
- wysoki poziom jakości oraz innowacyjności gier wyróżniający Grupę na tle konkurencji jest istotnym elementem odbioru produktów przez graczy oraz partnerów handlowych, w tym platformy dystrybucyjne i licencjodawców,
- rozbudowa pionu technologicznego wspierającego kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniające niezawodność produktów oraz umożliwiające coraz bardziej szczegółową analitykę, oraz bardziej wydajną monetyzację,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności grupy,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania procesami w całej Grupie, zarówno w warstwie produkcyjnej jak i marketingowej oraz wspierającej.

#### **INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI LUB CYKLICZNOŚCI DZIAŁALNOŚCI**

Przychody z platform mobilnych cechują się sezonowością, która charakteryzuje się wyższymi przychodami w IV kwartale. Grupa realizuje strategię powiększania i dywersyfikacji portfela produktów gier mobilnych free-to-play. Częste premiery nowych gier zmniejszą efekt sezonowości. Wysokość osiągniętych przychodów jest również okresowo zmienna i uzależniona m.in. od pozycjonowania w kanałach sprzedaży oraz zastosowanych promocji.



# OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ GRUPY

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniach finansowych, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie z Jednostkowym oraz Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym za pierwsze półrocze 2017 r.

## **CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM GRUPA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ**

### **RYZYKO ZWIĄZANE Z WPŁYWEM SYTUACJI MAKROEKONOMICZNEJ NA GRUPĘ**

Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Grupę mają takie czynniki jak: tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziomy wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, w szczególności wydatków na rozwój strategii marketingowych i sprzedażowych.

Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych ze światową koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Grupy. Negatywna sytuacja makroekonomiczna może powodować zachowawcze postawy konsumentów, co w konsekwencji może mieć wpływ na wyniki sprzedaży gier mobilnych. Ponadto, wynikiem światowego kryzysu finansowego utrudniony jest dostęp do środków finansowych, co wpływa m.in. na zmniejszenie liczby produkowanych gier.

Opisane powyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

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

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

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

### **RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM**

Grupa prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym i rozproszonym. W ostatnich latach uwidacznia się tendencja konsolidacyjna wśród spółek wydawniczych oraz twórców gier. Procesy te mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej kilku silnych podmiotów, co może skutkować zmniejszeniem znaczenia Grupy na arenie międzynarodowej.

Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku ze znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców. Na występowanie tego ryzyka wpływa również fakt, iż pozyskiwane przez Grupę licencje na wykorzystanie praw własności intelektualnej (w tym licencja pozyskana przez Spółkę od MGM Interactive dotycząca wykorzystania w grze Real Boxing 2: Creed, obecnie Real Boxing 2: Rocky, określonych postaci oraz innych materiałów z filmu „Creed”, którego produkcją zajmują się Metro-Goldwyn-Mayer Pictures, Warner Bros. Pictures i New Line Cinema oraz z popularnej serii filmów bokserskich „Rocky”) są licencjami niewyłącznymi i nie można wykluczyć pozyskania takich licencji również przez konkurentów Grupy.



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

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z TEMPEM UPOWSZECHNIANIA DOSTĘPU DO INTERNETU SZEROKOPASMOWEGO ORAZ URZĄDZEŃ MOBILNYCH UMOŻLIWIĄCYCH TAKI DOSTĘP**

Grupa generuje przychody na całym świecie. Poszczególne kraje charakteryzują się zróżnicowanym poziomem zaawansowania infrastruktury teleinformatycznej. Dla Grupy istotnym czynnikiem sukcesu jest upowszechnienie dostępu klientów do bezprzewodowych łącz internetowych o dużej przepustowości i możliwość ściągnięcia przez klientów w krótkim czasie pliku zawierającego wersję instalacyjną gry, jej kolejne elementy lub aktualizacje. W związku z tym, wzrost prędkości połączeń internetowych może wpływać na dynamikę rozwoju rynku, na którym działa Grupa.

Możliwość dostępu do gier produkowanych przez Grupę uzależniona jest od powszechności mobilnych urządzeń z dostępem do Internetu szerokopasmowego typu smartfony i tablety. Rozwój Grupy uzależniony jest w związku z tym od wzrostu liczby użytkowników takich urządzeń mobilnych, którzy mogliby potencjalnie wykorzystywać je w celach rozrywkowych, w tym do gry. Zahamowanie rozwoju rynku urządzeń mobilnych negatywnie wpłynęłoby na tempo rozpowszechniania aplikacji Grupy i pozyskiwania dla nich nowych odbiorców.

#### **RYZYKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH**

Grupa ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w USD i EUR, oraz w mniejszym stopniu w innych walutach. Zgodnie z założeniami strategicznymi Zarządu dominującym kierunkiem sprzedaży pozostaną rynki zagraniczne, a głównymi walutami rozliczeniowymi w transakcjach zagranicznych będą USD oraz EUR, co powoduje, że Grupa narażona będzie na ryzyko zmienności kursów walutowych.

Grupa uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

| kurs wymiany PLN na waluty, w których dokonywane są transakcje zakupu produktów oferowanych przez Grupę jest wysoki (słaby PLN),

| poziom wymiany waluty utrzymuje się w dłuższym okresie na stabilnym poziomie (co pozwala lepiej prognozować wpływy w kolejnych okresach).

Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier wideo w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych.

#### **RYZYKO ZMIAN LEGISLACYJNYCH WPŁYWAJĄCYCH NA RYNEK, NA KTÓRYM GRUPA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ**

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Grupy na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcji gier, ale także regulujących zagadnienia praw do własności intelektualnej, jak również przepisów podatkowych mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Grupę, np. w zakresie w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń itp.

#### **RYZYKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPISÓW PODATKOWYCH**

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Grupę rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami

interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Grupę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji.

Biorąc pod uwagę stosunkowo długi okres przedawnienia zobowiązań podatkowych, oszacowanie ryzyka podatkowego jest szczególnie utrudnione, niemniej ziszczenie się ryzyka opisanego powyżej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki działalności Grupy.

#### **CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ PROWADZONĄ PRZEZ GRUPĘ**

##### **RYZYKO ZRÓŻNICOWANEGO I NIEPRZEWIDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE PRODUKTY GRUPY**

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Grupy jest popyt na oferowane przez nią produkty i usługi (gry). Stopień zainteresowania daną grą zależy przede wszystkim od bieżących trendów, gustów konsumentów, jakości wykonania, odpowiednio nakierowanej akcji promocyjnej i marketingowej oraz dostępnych konkurencyjnych produktów (gier o podobnej tematyce, grafice, itp.). Implikuje to ryzyko wyprodukowania gry, która nie spotka się z zainteresowaniem potencjalnych klientów lub zainteresowanie to będzie zbyt małe, aby pozwolić na osiągnięcie zakładanych parametrów finansowych.

W związku z powyższym, Grupa nie jest w stanie, aż do chwili premiery nowego produktu, przewidzieć reakcji odbiorców ani poziomu przychodów ze sprzedaży czy w skrajnym przypadku braku zainteresowania daną grą. Istnieje ryzyko, iż Grupa może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocję.

##### **RYZYKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWYMI OPÓŹNIENIAMI W REALIZACJI PROJEKTÓW**

Produkcja gier wideo jest procesem wieloetapowym, co oznacza, że poszczególne fazy produkcji następują kolejno po sobie i rozpoczęcie kolejnych etapów jest uzależnione od ukończenia poprzednich. Jakikolwiek opóźnienie we wczesnej fazie produkcji gry jest niezwykle trudne do nadrobienia.

Ponadto, zgodnie ze swoją strategią Grupa realizuje również projekty rozwojowe nie polegające na produkcji gier, które mają uatrakcyjnić rozgrywkę dla graczy.

Jakikolwiek opóźnienie w realizacji gier czy innych projektów rozwijanych przez Grupę może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

##### **RYZYKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH**

Rozwój Grupy jest uzależniony w znacznej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych i współpracujących z Grupą kluczowych pracowników i współpracowników. Odejście członków kadry kierowniczej bądź innych kluczowych osób dla działalności Grupy mogłoby spowodować pogorszenie jakości i terminowości zaplanowanych produkcji, utrudnić realizację prac badawczych i rozwojowych lub nowych projektów oraz niekorzystnie wpłynąć na świadczone usługi, co w konsekwencji mogłoby się przełożyć na pogorszenie wyników finansowych Grupy. Ewentualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie przeszkolenia i przygotowania przez Grupę nowych osób do pracy.

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

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

#### **RYZIKO NIEZREALIZOWANIA CELÓW STRATEGICZNYCH ZAŁOŻONYCH PRZEZ GRUPĘ**

W celu realizacji celów strategicznych Grupa zamierza m.in. (i) zwiększyć liczbę produkowanych i wydawanych gier, (ii) rozbudowywać i promować własny ekosystem wydawniczy z ofertą skierowaną do producentów gier, który został uruchomiony w listopadzie 2015 r. (iii) nabywać prawa do projektów przygotowywanych przez inne podmioty działające na rynku, (iv) przejmować inne podmioty działające na rynku produkcji gier, (v) inwestować w działania badawcze i rozwojowe, w tym w opracowywanie własnych technologii i rozwiązań.

Realizacja powyższych założeń będzie możliwa jeżeli, m.in.: (i) zostaną przygotowane odpowiednie narzędzia informatyczne, analityczne oraz marketingowe, (ii) Grupa zdoła zidentyfikować podmioty spełniające wymagania Grupy w celach ewentualnego przejęcia lub nawiązania współpracy, a warunki handlowe, w tym oczekiwana cena ich nabycia będzie akceptowalna z ekonomicznego punktu widzenia, (iii) zostanie zapewnione odpowiednie finansowanie rozwoju Grupy (w tym ze środków unijnych), (iv) Grupa będzie odpowiednio przygotowana od strony organizacyjnej.

Istnieje także wiele innych czynników zewnętrznych i wewnętrznych, niekiedy pozostających poza kontrolą Zarządu lub niemożliwych do przewidzenia, a wpływających na możliwość osiągnięcia przez Grupę celów strategicznych. Czynniki te mają różnorodny charakter, tj.: (i) gospodarczy (np. zwiększona konkurencja, spowolnienie rozwoju rynku gier na urządzenia mobilne), (ii) prawny (np. zmiana przepisów dotyczących własności intelektualnej czy naruszenia praw do takiej własności), (iii) finansowy (np. brak zdolności do pozyskania finansowania na realizację trwających lub nowych projektów, konieczność zwiększenia nakładów na realizację projektów, nieadekwatna wycena rynkowa akcji Emitenta uniemożliwiająca pozyskanie środków z emisji akcji) lub (iv) operacyjny (np. awarie systemów informatycznych lub serwerów czy niezdolność bądź opóźnienie we wdrożeniu nowych produktów czy rozwiązań).

#### **RYZIKO ZWIĄZANE Z WYMAGANĄ AKCEPTACJĄ PROJEKTU PRZEZ PRODUCENTA PLATFORMY ZAMKNIĘTEJ**

Specyfika działalności Grupy sprawia, że głównym kanałem dystrybucji tworzonych przez Grupę produktów są platformy zamknięte. Grupa tworzy gry na platformy zamknięte firm Apple i Google, tj. Apple App Store oraz Google Play. Wspomniani producenci zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, co powoduje, że Grupa ponosi ryzyko braku ewentualnej akceptacji produktu, który stworzyła dla danego producenta platformy zamkniętej. Decyzja o dopuszczeniu produktu na platformę nie wynika jedynie z subiektywnej oceny administratorów tychże platform, lecz jest wypadkową analizy czy dany produkt spełnia szereg szczegółowych reguł i zasad warunkujących możliwość sprzedaży na danej platformie.

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

Brak akceptacji gier produkowanych przez Grupę ze strony Apple App Store i Google Play, które odpowiadają za większość przychodów Grupy z dystrybucji gier wideo, ich niekorzystna ocena lub niekorzystna zmiana zasad jej dokonywania, wiązałaby się z ograniczeniem możliwości prowadzenia promocji gier oraz ograniczeniem ich dostępności, a w konsekwencji ze znacznym ograniczeniem przychodów uzyskiwanych z dystrybucji gier przez Grupę, co miałyby istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

#### **RYZIKO ZWIĄZANE Z POGORSZENIEM SIĘ WIZERUNKU GRUPY**

Wszelkie negatywne oceny związane z funkcjonowaniem gier wyprodukowanych lub wydawanych przez Grupę mogą pogorszyć wizerunek Grupy i wpłynąć na utratę zaufania klientów do jej produktów. Jednocześnie może to spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania marketingowe w celu zniwelowania negatywnych skutków zaistniałej sytuacji albo przeciwdziałania dalszemu pogorszeniu wizerunku Grupy. Dotychczasowi kontrahenci mogliby zacząć współpracę z konkurencyjnymi podmiotami, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy. Ponadto, utrata zaufania do Grupy ze strony rynku kapitałowego może utrudnić jej dostęp do finansowania zewnętrznego, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na jej działalność.



### **RYZYKO ZWIĄZANE Z UZALEŻNIENIEM GRUPY OD WSPÓŁPRACY HANDLOWEJ Z APPLE ORAZ GOOGLE**

Działalność Grupy uzależniona jest od współpracy z operatorami dwóch największych globalnych sklepów cyfrowych oferujących produkty na urządzenia mobilne Apple App Store oraz Google Play, tj. Apple i Google. Przychody z tytułu dystrybucji gier za pośrednictwem tych dwóch platform odpowiadają za zdecydowaną większość przychodów ze sprzedaży generowanych przez spółki z Grupy. W związku z tym relacje handlowe z tymi podmiotami są kluczowe z punktu widzenia działalności Grupy.

Dodatkowo, w przypadku występowania awarii sprzętu technicznego wykorzystywanego przez operatorów powyższych platform, możliwość sprzedaży produktów Grupy do klientów końcowych w tym kanale dystrybucyjnym uległaby ograniczeniu lub stałaby się niemożliwa. Istnieje także ryzyko, że w przypadku dojścia do ataków hackerskich na powyższe platformy, skutkujących ograniczeniem dostępności lub nieprawidłowym funkcjonowaniem tych platform, Grupa mogłaby czasowo nie mieć możliwości sprzedaży, a w skrajnym przypadku stracić kontrolę nad oferowaną treścią lub dostępem do środków z mikropłatności dokonywanych przez klientów.

### **RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ WARUNKÓW UMÓW DYSTRYBUCYJNYCH LUB REGULAMINÓW OPERATORÓW PLATFORM DYSTRYBUCYJNYCH LUB WYPOWIEDZENIEM UMÓW DYSTRYBUCYJNYCH**

Grupa udostępnia swoje produkty ostatecznym odbiorcom za pośrednictwem dystrybutorów. Podmioty te promują produkty Grupy, zajmują się ich pozycjonowaniem, dostarczają go dalszym odbiorcom bezpośrednio lub poprzez dedykowane platformy, portale lub kanały. Umowy z takimi pośrednikami zawierają standardowo dość elastyczne postanowienia w zakresie możliwości ich wypowiedzenia lub zmiany. Ponadto, współpraca z niektórymi z nich odbywa się bez zawarcia pisemnej umowy, na podstawie standardowych warunków współpracy stosowanych przez takich dystrybutorów. Nie można zatem wykluczyć nieprzedłużenia tych umów na kolejne okresy lub ich przedterminowego rozwiązania, a także renegocjacji obecnych warunków handlowych lub ich jednostronnej zmiany przez dystrybutorów, co, w szczególności w przypadku umów zawartych z Apple oraz Google, miałyby istotny negatywny wpływ na działalność Grupy i jej wyniki finansowe.

Jednocześnie Grupa prowadzi ekspansję na rynki azjatyckie, korzystając przy tym z usług lokalnych dystrybutorów. Grupa ma jednak ograniczone doświadczenia w prowadzeniu działalności na tych rynkach, jak również dopiero od niedawna buduje sieć kontaktów z lokalnymi dystrybutorami i przedstawicielami. W wypadku rozwiązania umów lub zerwania relacji z ww. podmiotami, np. w wyniku niewywiązywania się przez nich z zobowiązań wobec Grupy, utrudnione oraz czasochłonne może okazać się nawiązanie współpracy z podmiotami zastępczymi.

Zasady współpracy i dystrybucji produktów Grupy określone są również w stosowanych przez dystrybutorów regulaminach. Grupa prowadząc dystrybucję poprzez sklepy elektroniczne polega m.in. na zawartych w nich mechanizmach wyróżniania i pozycjonowania określonych tytułów (*featuring*), które mogą mieć znaczący wpływ na wyniki sprzedaży produktów Grupy. Zmiana zasad ich funkcjonowania, wynikająca ze zmian regulaminów platform internetowych, np. poprzez wprowadzenie odpłatności za korzystanie z takich mechanizmów, spowodowałaby faktyczne ograniczenie ich dostępności.

Opisane powyżej czynniki, w szczególności jednostronne niekorzystne zmiany warunków współpracy z dystrybutorami, w tym zmiany postanowień umów dystrybucyjnych lub zmiany regulaminów stosowanych przez takich dystrybutorów, jak również wypowiedzenie umów dystrybucyjnych mogą prowadzić do istotnego ograniczenia rynku zbytu Grupy i konieczności pozyskania przez nią nowych dystrybutorów, a także niekorzystnie wpłynąć na perspektywy rozwoju i wyniki finansowe Grupy.

### **RYZYKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ**

W ramach produkcji gier Grupa pozyskuje autorskie prawa majątkowe do tych gier i ich elementów od swoich współpracowników, zewnętrznych dostawców i usługodawców, a także działa na podstawie licencji udzielanych przez producentów ich podstawowych wersji lub poszczególnych elementów wykorzystywanych w ramach takiej produkcji.

Tego typu działalność narażona jest zawsze na ryzyko roszczeń osób, z którymi nie zostały zawarte żadne umowy, a które mogą uważać się za twórców określonych części wykorzystywanych przy tej produkcji. Ponadto, może zaistnieć sytuacja, iż osobie, która według umowy przeniosła prawa autorskie na Grupę, prawa te wcale nie przysługiwały, co w świetle polskiego prawa autorskiego wiąże się z ryzykiem odpowiedzialności Grupy za naruszenie praw autorskich rzeczywistego twórcy. Podnoszenie roszczeń przez te osoby mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność, wyniki lub perspektywy rozwoju Grupy.

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWOŚCIĄ WYSTĄPIENIA AWARII SYSTEMÓW INFORMATYCZNYCH, INFRASTRUKTURY TELEKOMUNIKACYJNEJ I SERWERÓW, Z KTÓRYCH KORZYSTA GRUPA**

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

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

W wyniku powyższych zdarzeń może nastąpić utrata, zmiana lub uszkodzenie danych przechowywanych lub wykorzystywanych przez Grupę. W konsekwencji zaś Grupa może być zmuszona ponieść dodatkowe koszty, ucierpieć może jej reputacja oraz mogą wystąpić opóźnienia w realizacji projektów dotyczących produkcji gier lub prac badawczych i rozwojowych, co mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, wysokość przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Grupy.

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM PRAW AUTORSKICH GRUPY**

Gry wytwarzane przez Grupę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Grupa przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Grupa funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Grupy przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają siedziby w krajach nieposiadających ustawodawstwa umożliwiającego uzyskanie satysfakcjonującego poziomu ochrony praw własności intelektualnej albo gdzie wyegzekwowanie takiej ochrony praw autorskich może być szczególnie narażone na ryzyko niepowodzenia.

W związku z powyższym, możliwe jest długotrwałe utrzymywanie się stanu naruszeń praw autorskich Grupy negatywnie wpływające na jej działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Dodatkowo, specyfika branży gier wideo powoduje, że możliwe jest tworzenie przez podmioty konkurencyjne wobec Grupy gier stanowiących de facto kopie produktów Grupy, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Grupę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki oraz zbliżonej formie prezentacji graficznej, nie stanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Grupy, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nich zastosowanej (tzw. „klony”).

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEAUTORYZOWANYM OPROGRAMOWANIEM MOGĄCYM SKUTKOWAĆ ZAPRZESTANIEM DOKONYWANIA MIKROPŁATNOŚCI PRZEZ GRACZY NA RZECZ GRUPY**

W wyniku działalności podmiotów niepowiązanych z Grupą, obecnie tworzone są i mogą również powstawać w przyszłości nielegalne programy, które umożliwiają odbiorcom gier dystrybuowanych przez Grupę postęp w grze lub uzyskanie odpłatnych funkcjonalności w grze bez dokonywania mikropłatności, które zgodnie z zamierzeniami Grupy warunkują osiągnięcie takiego rezultatu. Rozpowszechnienie tego rodzaju programów może skutkować zmniejszeniem zapotrzebowania na udostępniane przez Grupę w modelu free-to-play odpłatnie wirtualne elementy

gry. Ponadto takie podmioty mogą oferować graczom w sposób nieautoryzowany nabycie takich samych bądź podobnych wirtualnych elementów.

Powyższe okoliczności mogą skutkować spadkiem przychodów Grupy pochodzących z mikropłatności dokonywanych przez graczy lub konieczność poniesienia przez Grupę dodatkowych kosztów w celu opracowania rozwiązań nakierowanych na przeciwdziałanie takim praktykom, co może niekorzystnie wpływać na działalność i wyniki finansowe Grupy.

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z UZALEŻNIENIEM OD LICENCJI KLUCZOWYCH DLA FUNKCJONOWANIA GRUPY**

Działalność Grupy przy tworzeniu i w niektórych przypadkach promocji gier uzależniona jest od posiadania licencji lub zgody udzielonych przez podmioty trzecie. W szczególności podstawą kodu najważniejszych tytułów Grupy, jest silnik Unreal Engine 3 oraz Unreal Engine 4, których używanie przez Emitenta regulowane jest zawartymi z Epic Games umowami licencyjnymi. Rozwiązanie umów licencyjnych z jakiegokolwiek przyczyny oznaczać będzie faktyczne uniemożliwienie rozpowszechniania gier Grupy, co w sposób negatywny wpłynie na jej wyniki finansowe.

Ponadto, w wypadku oparcia również kolejnych produktów Grupy na istotnych licencjach udzielonych przez podmioty trzecie, w zakresie technologii lub w zakresie wykorzystania praw własności intelektualnej w produkcji lub promocji produktów, potencjalne rozwiązanie takich umów licencyjnych uniemożliwi rozpowszechnianie produktów Grupy, lub może w istotny sposób wpłynąć negatywnie na wyniki sprzedaży produktów Grupy.

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z REJESTRACJĄ ZNAKÓW TOWAROWYCH GRUPY**

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

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z POZYSKIWANIEM I WYKORZYSTYWANIEM DOTACJI**

Działalność Grupy w zakresie prac badawczych i rozwojowych jest częściowo finansowana z dotacji z funduszy europejskich. Dotacje przyznawane są w postępowaniach konkursowych na podstawie wniosków składanych przez podmioty zainteresowane ich otrzymaniem. Grupa w przyjętym planie prowadzenia prac rozwojowych zakłada uzyskanie tego typu finansowania. Nieotrzymanie dotacji wiązać się może ze spadkiem tempa prowadzenia prac rozwojowych, a nawet koniecznością zaniechania tych prac na niektórych polach lub przeznaczenia środków własnych w celu realizacji działań badawczych i rozwojowych kosztem innych działań Grupy, co spowodowałoby spowolnienie rozwoju Grupy.

Ponadto, beneficjent dotacji jest zobowiązany do jej wykorzystania zgodnie z otrzymanymi wytycznymi i odpowiedniego jej rozliczenia. Naruszenie reguł wykorzystania i rozliczania dotacji może się wiązać z koniecznością ich zwrotu, a ponadto z naliczeniem kar umownych. Konieczność dokonania ewentualnego zwrotu dotacji lub zapłaty kar umownych powodowałaby znaczące obciążenie finansowe Grupy i negatywnie wpłynęłaby na jej wyniki finansowe.

#### **RYZYKO ZWIĄZANE Z DOKONYWANIEM TRANSAKCJI POMIĘDZY SPÓŁKAMI NALEŻĄCYMI DO GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA**

Realizacja planów Emitenta wiąże się m.in. z przenoszeniem części aktywów Emitenta na rzecz spółek celowych, albo przekazywaniem innym spółkom w Grupie części prac związanych z produkcją lub dystrybucją niektórych produktów Grupy. W związku ze znaczną wartością transakcji dokonywanych pomiędzy spółkami w grupie kapitałowej, ewentualne opóźnienia i trudności w dokonywaniu czynności oraz rejestracji zmian w spółkach Grupy w Krajowym

Rejestrze Sądowym albo kwestionowaniem transakcji przez organy publiczne lub inne podmioty mogą spowodować powstanie po stronie Emitenta zobowiązań, m.in. o charakterze publicznoprawnym, których wykonanie może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy.

W opinii Emitenta transakcje zawierane pomiędzy podmiotami Grupy są przeprowadzane w sposób prawidłowy oraz na warunkach rynkowych, jednakże Emitent nie może zapewnić, iż ich warunki nie zostaną zakwestionowane, w tym w ramach ewentualnej kontroli przez organy skarbowe lub w wyniku zmian legislacyjnych. Mogłoby to skutkować wzrostem zobowiązań, w tym podatkowych, a tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Grupy. Ponadto, w wyniku dokonywanych transakcji mogą wystąpić nieplanowane zmiany wyników finansowych (np.: w postaci aktywów podatkowych), które mogą zniekształcić obraz Spółki i utrudnić prawidłową ocenę jej kondycji.

#### **RYZYKO SEZONOWOŚCI**

Realizowane przez Grupę przychody i związane z nimi wyniki finansowe charakteryzują się sezonowością. Grupa zwykle w pierwszym półroczu generuje niższe wyniki na działalności operacyjnej. Natomiast drugie półrocze, a w szczególności ostatni kwartał danego roku, jest okresem uzyskiwania najwyższych wpływów.

Istnieje ryzyko, że w roku, w którym Grupa przygotowuje premierę nowej gry, planując szczyt sprzedaży w czwartym kwartale nastąpi anomalia w zachowaniu konsumentów i zjawisko sezonowości nie wystąpi z taką siłą jak zwykle lub też nastąpi przesunięcie okresu najwyższego popytu na inny kwartał roku.

Poza tym istnieje ryzyko, że ze względów organizacyjnych premiera nowej gry odbędzie się z opóźnieniem i wówczas efekt sezonowości nie zostanie w pełni wykorzystany dla osiągnięcia zwiększonych przychodów. W takiej sytuacji Grupa może nie uzyskać takich przychodów, jakie uzyskałaby dokonując premiery w szczycie danego sezonu.

Grupa dostrzega również ryzyko zwiększonej konkurencji w szczycie sezonu. W przypadku znacznej aktywności konkurencji w czwartym kwartale danego roku, efekt szczytu sezonu może okazać się słabszy, a gry oferowane przez Grupę nie staną się tak popularne jak miałyby to miejsce w innych warunkach.

Powyższe okoliczności mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową i wyniki Grupy.

#### **RYZYKO BRAKU SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ Z TYTUŁU OBLIGACJI ORAZ BRAKU POSIADANIA PRZEZ EMITENTA WYSTARCZAJĄCYCH ŚRODKÓW NA JEGO DOKONANIE**

W związku z emisją w dniu 5. maja 2017 r. obligacji serii A, w przypadku wystąpienia któregokolwiek z Przypadków Naruszenia (wskazanych w pkt 15.1 Warunków Emisji), Obligatariusze są uprawnieni do żądania Wcześniejszego Wykupu Obligacji na zasadach określonych w pkt. 15.2 Warunków Emisji.

Dokonanie przez Emitenta Wcześniejszego lub Natychmiastowego Wykupu obligacji może narazić Emitenta na ryzyko utraty płynności finansowej. Ponadto Emitent może nie posiadać wystarczających środków pieniężnych na dokonanie spłat wynikających z takiego Wykupu. W takim przypadku Emitent może być zmuszony do sprzedaży składników majątkowych (które mogą okazać się niewystarczające) w celu pozyskania środków pieniężnych na zaspokojenie Obligatariuszy. Konieczność dokonania Wcześniejszego Wykupu na żądania części Obligatariuszy może również skutkować zwiększonym ryzykiem wystąpienia dalszych Przypadków Naruszenia, co w konsekwencji może doprowadzić do Wcześniejszego Wykupu większej ilości Obligacji lub spowodować naruszenie warunków innych zobowiązań Emitenta w tym kredytowych i dalszego pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta.



# POZOSTAŁE



**POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY) WRAZ Z OPISEM.**

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

**POSIADANE AKCJE WŁASNE**

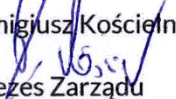
Vivid Games S.A. posiada 67 974 akcji własnych nabytych od byłych pracowników i współpracowników Spółki zgodnie z zawartymi w ramach akcyjnego programu motywacyjnego umowami oraz w granicach upoważnienia udzielonego uchwałą nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 21. sierpnia 2015 r..

**WSKAZANIE ISTOTNYCH POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ.**

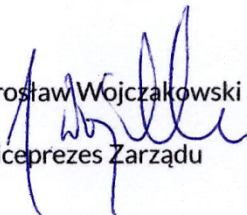
Według wiedzy Zarządu wobec Spółek z Grupy nie toczy się żadne postępowanie przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

Bydgoszcz, 26.09.2017 r.

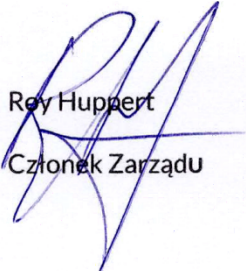
W imieniu Spółki Vivid Games S.A.



Remigiusz Kościelny  
Prezes Zarządu



Jarosław Wojczakowski  
Wiceprezes Zarządu



Roy Huppert  
Członek Zarządu