



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI W I PÓŁROCZU 2019 ROKU

GRUPA KAPITAŁOWA VIVID GAMES S.A.

BYDGOSZCZ, 24.09.2019 R.

SPIS TREŚCI

Pismo Zarządu.....	5
Wybrane dane finansowe Grupy w PLN oraz po przeliczeniu na EUR.....	6
Dane skonsolidowane	6
Dane Jednostkowe	7
Omówienie danych finansowych	9
Dane skonsolidowane	9
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	9
Koszty działalności operacyjnej	9
ZYSK (-STRATA) NETTO I EBITDA.....	11
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	11
Dane jednostkowe.....	13
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	13
Informacja o kredytach i pożyczkach w pierwszej połowie 2019 r.	16
Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w pierwszej połowie 2019 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych	16
Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta	16
informacje o powiazaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych.....	16
Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupa kapitałowa..	17
Zarządzanie zasobami finansowymi	17
Możliwości realizacji inwestycji.....	17
Program motywacyjny	17
Transakcje z podmiotami powiązаныmi.....	17
Informacja dotycząca instrumentów finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej.....	17
Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie półrocznym a wcześniej publikowanymi prognozami	18
Informacje ogólne	19
Prezentacja Spółki dominującej.....	19
Podstawowe dane o Emitencie	20
Organy Spółki	20
Zarząd	20
Rada Nadzorcza.....	21
Podstawowy przedmiot działalności	21
Akcjonariat Spółki dominującej na dzień publikacji raportu	21
Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.....	21

Prezentacja Grupy Kapitałowej.....	22
Informacje o Grupie Kapitałowej Vivid Games S.A.	22
Struktura Grupy Kapitałowej.....	22
Przedmiot działalności Grupy	22
Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w Grupie w pierwszej połowie 2019 roku.....	22
Rok obrotowy.....	23
Audytor.....	23
Źródła finansowania Grupy	23
Zdarzenia istotne dla Grupy do dnia publikacji raportu za I półrocze 2019 roku.....	24
Zombie Blast Crew	24
Marka Gravity Rider	25
Gry Casual.....	26
Space Pioneer	28
Mayhem Combat.....	29
Marka Real Boxing.....	30
Platforma automatyzacji testów Quasu	31
Umowa z Qubic Games na dystrybucję gier na platformie Nintendo Switch	31
Działalność na rynku kapitałowym	31
Realizacja Strategii Spółki na lata 2018-2020	32
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Vivid Games S.A.	32
Czynniki Mające wpływ na wyniki Grupy w przyszłości:.....	32
Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności.....	33
Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki.....	34
Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Grupa prowadzi działalność	34
Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na Grupę	34
Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii i branży, w której działa Grupa	34
Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym.....	34
Ryzyko związane z tempem upowszechniania dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz urządzeń mobilnych umożliwiających taki dostęp	35
Ryzyko zmienności kursów walutowych.....	35
Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność.....	35
Ryzyko braku stabilności przepisów podatkowych	36
Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Grupę	36
Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Grupy.....	36
Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w realizacji projektów	36
Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników i trudnościami w pozyskaniu nowych	36
Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę	37

Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej	37
Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Grupy	38
Ryzyko związane z uzależnieniem Grupy od współpracy handlowej z Apple oraz Google	38
Ryzyko związane ze zmianą warunków umów dystrybucyjnych lub regulaminów operatorów platform dystrybucyjnych lub wypowiedzeniem umów dystrybucyjnych	38
Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej	39
Ryzyko związane z możliwością wystąpienia awarii systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Grupa	39
Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich Grupy	40
Ryzyko związane z nieautoryzowanym oprogramowaniem mogącym skutkować zaprzestaniem dokonywania mikropłatności przez graczy na rzecz Grupy	40
Ryzyko związane z uzależnieniem od licencji kluczowych dla funkcjonowania Grupy	41
Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Grupy	41
Ryzyko związane z pozyskiwaniem i wykorzystywaniem dotacji	41
Ryzyko związane z rozwojem dodatkowego segmentu działalności	41
Ryzyko braku spłaty zobowiązań z tytułu Obligacji oraz braku posiadania przez Emitenta wystarczających środków na jego dokonanie	42
Pozostałe	42
Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) wraz z opisem.	42
Posiadane akcje własne	42
Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.....	43
Oświadczenie Zarządu dotyczące informacji zawartych w sprawozdaniu.....	43

PISMO ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze i Obligatariusze,

W I półroczu 2019 roku przychody ze sprzedaży wzrosły o 38% do poziomu 5,09 mln PLN, natomiast koszty spadły o 16% w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. W II kwartale odnotowaliśmy również niewielki zysk na wyniku ze sprzedaży.

Aktualnie naszym priorytetowym działaniem jest zwiększanie i dywersyfikacja przychodów, które realizujemy za pomocą publikacji nowych gier mobilnych, rozszerzania sieci dystrybucji oraz uruchamiania nowych platform sprzętowych. W II półroczu 2019 roku odbędą się premiery gier mobilnych *Fly Sky High*, *Idle Fish Aquarium*, *Zombie Blast Crew*, *Crash Drivers*, *Bullet Craft*, *Calm Colors*, oraz *Gear of Heroes*. Na przełomie 2019 i 2020 roku planujemy rozpocząć sprzedaż na platformie Nintendo Switch, a jako pierwsze do sklepu trafią gry *Space Pioneer*, *Gravity Rider*, *Pocket Mini Golf* oraz *Sheep Patrol*. W I półroczu 2020 roku planujemy również uruchomić platformę PC, jako kolejną na którą trafią większe z naszych tytułów. Gry mobilne są również na bieżąco optymalizowane w zakresie metryk monetyzacyjnych oraz regularnie aktualizowane.

Analizujemy również możliwości pozyskania zewnętrznego finansowania, które ułatwi spłatę zobowiązań związanych z wykupem obligacji oraz zapewni kapitał na dalszy wzrost w zakresie rozwoju produktów i marketingu.

Rozwijamy również Quasu - nową linię biznesową Quasu. Jest to innowacyjna w skali świata platforma do automatyzacji testów gier mobilnych, która jest już wdrażana u pierwszych klientów.

Stan posiadanych środków pieniężnych na rachunkach bankowych w ostatnim półroczu wzrósł w stosunku do poprzedniego półrocza o 44% do wysokości 2,6 mln. Spółka na bieżąco reguluje wszystkie swoje zobowiązania oraz zarządza ryzykiem związanym ze spłatą przyszłych zobowiązań finansowych.

Dziękujemy za zaufanie i zachęcamy do zapoznania się z raportem za I półrocze 2019 roku.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu

WYBRANE DANE FINANSOWE GRUPY W PLN ORAZ PO PRZELICZENIU NA EUR

DANE SKONSOLIDOWANE

	STAN NA 30.06.2019 W TYS PLN	STAN NA 31.12.2018 W TYS PLN	STAN NA 30.06.2018 W TYS PLN	STAN NA 30.06.2019 W TYSEUR	STAN NA 31.12.2018 W TYSEUR	STAN NA 30.06.2018 W TYSEUR
Aktywa trwałe	32 791,77	31 203,28	31 811,79	7 712,08	7 256,58	7 293,61
Aktywa obrotowe	4 119,01	3 483,14	6 296,54	968,72	810,03	1 443,63
Aktywa razem	36 910,78	34 686,42	38 108,33	8 680,80	8 066,61	8 737,24
Kapitał własny	14 845,35	15 692,55	18 002,58	3 491,38	3 649,43	4 127,52
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	2 826,87	699,52	691,71	648,13
Zobowiązania długoterminowe	8 481,10	15 257,80	14 341,04	1 994,61	3 548,33	3 288,02
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	10 219,70	0,00	2 395,18	2 343,11
Zobowiązania krótkoterminowe	13 584,33	3 736,07	5 764,71	3 194,81	868,85	1 321,70
Dłużne papiery wartościowe	10 494,77	120,19	121,83	2 468,20	27,95	27,93

	ZA OKRES 01.01.2019 30.06.2019 W TYS PLN	ZA OKRES 01.01.2018 30.06.2018 W TYS PLN	ZA OKRES 01.01.2019 30.06.2019 W TYSEUR	ZA OKRES 01.01.2018 30.06.2018 W TYSEUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi:	8 335,95	7 803,26	1 944,02	1 840,61
Przychody ze sprzedaży	5 089,37	3 694,10	1 186,89	871,35
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 246,58	4 109,16	757,13	969,26
Koszty działalności operacyjnej	-8 936,73	-10 595,01	-2 084,13	-2 499,12
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	-351,36	-2 524,82	-81,94	-595,55
Całkowite dochody ogółem	-982,15	-2 986,47	-229,05	-704,44
EBITDA	2 078,46	108,95	484,72	25,70

	ZA OKRES 01.01.2019 30.06.2019 W TYS PLN	ZA OKRES 01.01.2018 30.06.2018 W TYS PLN	ZA OKRES 01.01.2019 30.06.2019 W TYSEUR	ZA OKRES 01.01.2018 30.06.2018 W TYSEUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 159,47	753,16	503,61	177,65
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 936,66	-4 315,19	-918,06	-1 017,85
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 573,63	-1 017,29	600,19	-239,96
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	2 609,63	3 621,18	608,59	854,15

ZYSK/(-STRATA) NA JEDNĄ AKCJĘ (W ZŁ/EUR) NA JEDNĄ AKCJĘ)	ZA OKRES	ZA OKRES	ZA OKRES	ZA OKRES
	01.01.2019 30.06.2019 PLN	01.01.2018 30.06.2018 PLN	01.01.2019 31.03.2019 EUR	01.01.2018 31.03.2018 EUR
Z działalności kontynuowanej i zaniechanej:				
Zysk na jedną akcję podstawowy	-0,03	-0,10	-0,01	-0,02
Zysk na jedną akcję rozwodniony	-0,03	-0,10	-0,01	-0,02
Z działalności kontynuowanej:				
Zwykły w zł	-982,15	-2 986,47	-229,05	-704,44
Rozwodniony w zł	-982,15	-2 986,47	-229,05	-704,44
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	-982,15	-2 986,47	-229,05	-704,44
Zysk (strata) netto z działalności kontynuowanej	-982,15	-2 986,47	-229,05	-704,44
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt.	29 632 700	29 646 100	29 632 100	29 646 100
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt.	29 632 700	29 646 100	29 632 100	29 646 100

DANE JEDNOSTKOWE

	STAN NA 30.06.2019 WTYS PLN	STAN NA 31.12.2018 WTYS PLN	STAN NA 30.06.2018 WTYS PLN	STAN NA 30.06.2019 WTYS EUR	STAN NA 31.12.2018 WTYS EUR	STAN NA 30.06.2018 WTYS EUR
Aktywa trwałe	32 800,17	31 211,68	31 679,98	7 714,06	7 258,53	7 263,38
Aktywa obrotowe	4 156,05	3 518,28	6 327,65	977,43	818,20	1 450,76
Aktywa razem	36 956,22	34 729,96	38 007,63	8 691,49	8 076,73	8 714,15
Kapitał własny	14 890,78	15 736,05	18 158,35	3 502,06	3 659,55	4 163,23
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	2 826,87	699,52	691,71	648,13
Zobowiązania długoterminowe	8 481,10	15 257,80	14 341,04	1 994,61	3 548,33	3 288,02
Dłużne papiery wartościowe (długoterminowe)	0,00	10 299,28	10 219,70	0,00	2 395,18	2 343,11
Zobowiązania krótkoterminowe	13 584,34	3 736,11	5 508,24	3 194,81	868,86	1 262,89
Dłużne papiery wartościowe (krótkoterminowe)	10 494,77	120,19	121,83	2 468,20	27,95	27,93
		od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	
		WTYS PLN	WTYS PLN	WTYS EUR	WTYS EUR	
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi:	8 335,95	7 803,15	1 944,02	1 840,58		
Przychody ze sprzedaży	5 089,37	3 693,99	1 186,89	871,33		
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 246,58	4 109,16	757,13	969,26		
Koszty działalności operacyjnej	-8 935,52	-10 455,09	-2 083,84	-2 466,11		
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	-350,15	-2 385,27	-81,66	-562,63		
Całkowite dochody ogółem	-980,23	-2 845,76	-228,60	-671,25		
EBITDA	2 079,67	218,33	485,00	51,50		

	od 01.01.2019 do 30.06.2019 w PLN	od 01.01.2018 do 30.06.2018 w PLN	od 01.01.2019 do 30.06.2019 w EUR	od 01.01.2018 do 30.06.2018 w EUR
Wynik na jedną akcję - podstawowy (w PLN/EUR)	-0,03	-0,10	-0,01	-0,02
Wynik na jedną akcję - rozwodniony (w PLN/EUR)	-0,03	-0,10	-0,01	-0,02
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej i zaniechanej	-980,23	-2 845,76	-228,60	-671,25
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej	-980,23	-2 845,76	-228,60	-671,25
Średnia ważona liczba akcji zwykłych	29 632 140	29 660 290	29 632 140	29 660 290
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych	29 632 140	29 660 290	29 632 140	29 660 290
	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018
	W TYS PLN	W TYS PLN	W TYS EUR	W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 488,48	740,20	347,13	174,60
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-3 264,30	-4 315,19	-761,26	-1 017,85
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 573,58	-1 017,28	600,18	-239,95
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	2 607,43	1 809,67	608,08	426,86

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy:

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

30 czerwca 2019 roku – 1 EUR = 4,2520 PLN

31 grudnia 2018 roku – 1 EUR = 4,3000 PLN

30 czerwca 2018 roku – 1 EUR = 4,3616 PLN

Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów

Kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego kwartału.

2019 roku 1 EUR = 4,2880 PLN

2018 roku 1 EUR = 4,2395 PLN

OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH

DANE SKONSOLIDOWANE

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	H1 2019 w porównaniu do H1 2018
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	8 335,95	7 803,26	107%
Przychody ze sprzedaży	5 089,37	3 694,10	138%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 246,58	4 109,16	79%

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w I półroczu 2019 roku są o 38% wyższe od przychodów osiągniętych w analogicznym okresie 2018 roku pomimo braku dużych premier. Wynik raportowanego okresu osiągnięty został dzięki większej ilości tytułów w portfolio, jak również dzięki optymalizacji i regularnej aktualizacji gier w sklepach. W uzyskanym wyniku największy udział miały gry marki Real Boxing (53%) oraz Gravity Rider i Space Pioneer (łącznie 36%).

Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią 79% poziomu tych kosztów z 2018 roku. Mniejsze koszty związane są z niższymi nakładami poniesionymi na obecnie prowadzone prace rozwojowe w zakresie produkcji gier oraz projektów technologicznych które finansowane są głównie z otrzymanych dotacji od NCBiR.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	H1 2019 w porównaniu do H1 2018
Koszty działalności operacyjnej	8 936,73	10 595,01	84%
Amortyzacja	2 429,82	2 633,77	92%
Zużycie surowców i materiałów	31,00	93,72	33%
Usługi obce	3 553,66	4 392,56	81%
Koszt świadczeń pracowniczych	2 862,30	3 449,11	83%
Podatki i opłaty	1,76	1,67	105%
Pozostałe koszty	58,19	24,18	241%
ZYSK (-STRATA) ZE SPRZEDAŻY	-600,78	-2 791,75	22%
Pozostałe przychody operacyjne	258,71	362,90	71%
Pozostałe koszty operacyjne	-9,29	-95,97	10%
ZYSK (-STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-351,36	-2 524,82	14%

Koszty działalności operacyjnej uległy zmniejszeniu i stanowią one w raportowanym okresie 84% kosztów poniesionych w I półroczu 2018 r., zmieniła się również ich struktura: największy spadek (do poziomu 81%) odnotowany w pozycji koszty usług obcych związany jest ze zmniejszeniem kosztów prac zleczanych do zewnętrznych wykonawców. W pozycji tej najistotniejszymi kosztami są: koszty usług zewnętrznych

współpracowników (31%), bezpośrednie koszty sprzedaży (19%) oraz opłaty licencyjne dotyczące wydanych tytułów (20%). Spadek kosztów został osiągnięty pomimo 38% wzrostu przychodów ze sprzedaży.

Zmniejszył się również koszt amortyzacji, który stanowi obecnie 92% pierwszego półrocza 2018. Stan ten jest związany z wdrożeniem wyników przeprowadzonej analizy czasu ekonomicznej użyteczności poszczególnych tytułów segmentu mid-core oraz nowych technologii stanowiących wytworzone prace rozwojowe, zaklasyfikowanych jako wartości niematerialne. Od 2019 roku przyjęto, iż okresem ekonomicznej użyteczności (a równocześnie amortyzacji) technologii oraz gier, będzie okres 7 lat.

Wynik ze sprzedaży w pierwszym półroczu 2019 wyniósł -600,78 tys. PLN natomiast wynik na działalności operacyjnej wyniósł -351,36 tys. PLN.

W II kwartale 2019 zysk ze sprzedaży wyniósł 27,99 tys. PLN, a zysk na działalności operacyjnej 69,11 tys. PLN.

Wyniki I półrocza – pomimo wartości ujemnych – przedstawiają znacząco mniejszą stratę niż wyniki z alogicznego okresu roku poprzedniego oraz wykazują zysk w II kwartale 2019.

	POBRANIA (mln)		ARPU (PLN**)*	
	H12018	H12019	H12018	H12019
Space Pioneer	1,18	0,81	0,71	0,90
Real Boxing 1	2,01	2,54	0,63	0,52
Real Boxing 2	0,74	1,06	1,01	0,90
Gravity Rider		2,74		0,34

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

** wg kursu USD z dnia 30.06.2019 r. 1USD=3,7336 PLN

ZYSK (-STRATA) NETTO I EBITDA

	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018	H1 2019 w porównaniu do H1 2018
ZYSK (-STRATA) NETTO	-982,15	-2 986,47	33%
EBITDA	2 078,46	108,95	1 908%

Strata Netto Grupy w pierwszym półroczu 2019 roku była niższa o 2 mln PLN i stanowiła 33% straty z analogicznego okresu 2018 roku.

EBITDA wzrosła o 1 969,51 tys. PLN do wartości 2 078,46 tys. PLN.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

	Na dzień 30.06.2019	Na dzień 31.12.2018	Na dzień 30.06.2018	30.06.2019 w porównaniu do 31.12.2018
AKTYWA TRWAŁE	32 791,77	31 203,28	31 811,79	105%
Rzeczowe aktywa trwałe	787,98	264,72	410,24	298%
Aktywa niematerialne i prace rozwojowe	31 566,53	30 524,48	31 004,56	103%
Wspólne przedsięwzięcie	99,62	97,25	89,30	102%
Należności długoterminowe	61,50	61,50	61,50	100%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	276,14	255,33	246,19	108%
AKTYWA OBROTOWE	4 119,01	3 483,14	6 296,54	118%
Należności z tytułu dostaw i usług	893,57	902,30	936,89	99%
Pozostałe należności	231,28	272,16	903,33	85%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 609,63	1 813,19	3 621,18	144%
Rozliczenia międzyokresowe	384,53	495,49	835,14	78%
AKTYWA RAZEM:	36 910,78	34 686,42	38 108,33	106%

Opis wybranych, znaczących pozycji Aktywów:

Łączna wartość aktywów wzrosła o 6% w stosunku do wartości wg. stanu na koniec z roku 2018.

W pozycji Aktywa trwałe (wartości netto) odnotowano wzrost o 198%. Wartość ta jest konsekwencją zastosowania po raz pierwszy międzynarodowego standardu MSSF 16 który spowodował wykazanie długoterminowej umowy najmu siedziby Grupy jako środka trwałego podlegającego amortyzacji. Wartość wynikająca z zastosowania MSSF 16 jako rzeczowe aktywo trwałe wyniosła 669,20 tys. PLN. Zwiększenie wartości netto Aktywów niematerialnych i prac rozwojowych nastąpiło o 3%.

Grupa zwiększyła stan posiadanych środków pieniężnych na rachunkach bankowych w ostatnim półroczu o 44%.

Wartość Aktywów obrotowych zwiększyła się w ostatnim półroczu o 6% w wyniku zwiększenia stanu posiadanych środków pieniężnych.

KAPITAŁY WŁASNE I ZOBOWIĄZANIA	Na dzień 30.06.2019	Na dzień 31.12.2018	Na dzień 30.06.2018	30.06.2019 w porównaniu do 31.12.2018
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	14 845,35	15 692,55	18 002,58	95%
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	2 826,87	100%
Akcje własne	-11,07	-9,73	-8,32	114%
Kapitał zapasowy	10 748,39	20 431,87	20 240,36	53%
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	2 115,84	-2 255,06	-2 069,86	
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	-982,15	-5 448,87	-2 986,47	18%
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	8 481,10	15 257,80	14 341,04	56%
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego	95,61	1,07	0,14	8936%
Pozostałe rezerwy	0,00	328,03	325,18	
Kredyty i pożyczki	2 030,99	0,00	389,84	
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	10 219,70	
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	0,00	0,00	85,16	
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	6 354,50	4 629,42	3 321,02	137%
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	13 584,33	3 736,07	5 764,71	364%
Kredyty i pożyczki	389,84	1 070,40	2 000,46	36%
Dłużne papiery wartościowe	10 494,77	120,19	121,83	8732%
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	91,11	321,09	442,16	28%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	656,07	964,18	943,35	68%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku	0,00	220,53	1 118,56	
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	656,31	392,26	451,78	167%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	1 296,23	647,42	686,57	200%
PASYWA RAZEM:	36 910,78	34 686,42	38 108,33	106%

Opis wybranych pozycji Kapitałów Własnych i Zobowiązań (Pasywa):

W I półroczu 2019 roku nastąpił znaczący wzrost wartości Zobowiązań krótkoterminowych. Powodem jest zmiana kwalifikacji dłużnych papierów wartościowych. Wyemitowane w maju 2017 roku obligacje o wartości nominalnej 10,5 mln PLN prezentowane są obecnie jako zobowiązania krótkoterminowe, ponieważ do terminu wykupu (w maju 2020 roku) pozostało mniej niż 12 miesięcy.

Nastąpił dalszy spadek krótkoterminowych zobowiązań kredytowych i leasingowych. Zobowiązania te zmniejszyły się o ponad 910 tys. PLN w stosunku do stanu na koniec 2018 r., w tym zobowiązania z kredytów zmniejszyły się o 64% a zobowiązania z tytułu leasingu o 72%. Raty kredytowe i leasingowe spłacane są terminowo zgodnie z harmonogramami. W 2019 roku nie zostały zaciągnięte nowe kredyty w

bankach. Wszystkie aktualne umowy kredytowe zakończą się w październiku 2019 roku, a leasing będzie trwał do końca 2019 roku.

Jako Pożyczka długoterminowa wykazywane jest zobowiązanie z tytułu zawartych umów z Członkami Zarządu Emitenta. Udzielili oni w marcu 2019 roku pożyczek na ogólną kwotę 2 mln PLN.

Pozostałe zobowiązania długoterminowe wzrosły o 37% z powodu otrzymanych w 2019 roku kolejnych rat dotacji. W raportowanym okresie było to ponad 1,9 mln PLN z programu sektorowego Game INN. Zgodnie z zawartymi umowami, Emitent będzie otrzymywał kolejne środki, ogółem w wysokości ok 1,7 mln PLN do końca 2019 r.

Jednostka dominująca spłaciła terminowo wszystkie zobowiązanie podatkowe wynikające z lat 2016/2017. Na koniec roku 2018 była to kwota 220,53 tys. PLN.

DANE JEDNOSTKOWE

Vivid Games S.A. jest spółką dominującą Grupy Kapitałowej Vivid Games S.A. i jednocześnie największym podmiotem w ramach Grupy. Tym samym komentarz do sprawozdania z sytuacji finansowej Grupy, obejmuje w większości działalność i wyniki Vivid Games S.A.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

AKTYWA	Stan na 30.06.2019	Stan na 31.12.2018	Stan na 30.06.2018
AKTYWA TRWAŁE	32 800,17	31 211,68	31 679,98
Rzeczowe aktywa trwałe	787,98	264,72	410,24
Wartości niematerialne i prace rozwojowe, w tym:	31 566,53	30 524,48	30 858,75
- Koszty zakończonych prac rozwojowych	19 656,43	21 610,55	13 974,17
- Pozostałe wartości niematerialne	1 562,38	1 812,79	2 296,54
- Wartości niematerialne w realizacji	10 347,72	7 101,14	14 588,04
Inwestycje w jednostki powiązane	108,02	105,65	103,30
Należności długoterminowe	61,50	61,50	61,50
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	0,00	0,00	0,00
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	276,14	255,33	246,19
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00	0,00
AKTYWA OBROTOWE	4 156,05	3 518,28	6 327,65
Zapasy	0,00	0,00	0,00
Należności z tytułu dostaw i usług	893,57	902,30	935,20
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,00	0,00	0,00
Pozostałe należności	231,15	272,16	900,03
Udzielone pożyczki	39,37	38,66	37,94
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 607,43	1 809,67	3 619,34
Rozliczenia międzyokresowe	384,53	495,49	835,14
AKTYWA RAZEM	36 956,22	34 729,96	38 007,63

KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA	Stan na 30.06.2019	Stan na 31.12.2018	Stan na 30.06.2018
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	14 890,78	15 736,05	18 158,35
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	2 826,87
Akcje własne	-11,13	-9,73	-8,31
Kapitał zapasowy	41 598,73	51 282,20	51 203,87
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	-28 690,93	-33 068,48	-33 018,32
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	-980,23	-5 442,28	-2 845,76
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	8 481,10	15 257,80	14 341,04
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	95,61	1,07	0,14
Pozostałe rezerwy	0,00	328,03	325,18
Kredyty i pożyczki	2 030,99	0,00	389,84
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	10 219,70
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	0,00	0,00	85,16
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	6 354,50	4 629,42	3 321,02
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	13 584,34	3 736,11	5 508,24
Kredyty i pożyczki	389,84	1 070,40	2 000,46
Dłużne papiery wartościowe	10 494,77	120,19	121,83
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	91,11	321,09	442,16
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	656,07	964,18	920,10
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	0,00	220,53	885,32
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	656,31	392,26	451,78
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	1 296,24	647,46	686,59
KAPITAŁ WŁASNY I ZOBOWIĄZANIA RAZEM:	36 956,22	34 729,96	38 007,63

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	od 01.01.2019 do 30.06.2019	od 01.01.2018 do 30.06.2018
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	8 335,95	7 803,15
Przychody ze sprzedaży	5 089,37	3 693,99
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	3 246,58	4 109,16
Koszty działalności operacyjnej	-8 935,52	-10 455,09
Amortyzacja	-2 429,82	-2 603,60
Zużycie surowców i materiałów	-31,00	-93,72
Usługi obce	-3 552,82	-4 287,80
Koszt świadczeń pracowniczych	-2 862,30	-3 449,11
Podatki i opłaty	-1,39	-1,67
Pozostałe koszty	-58,19	-19,19
ZYSK (-STRATA) ZE SPRZEDAŻY	-599,57	-2 651,94
Pozostałe przychody operacyjne	258,71	362,64
Pozostałe koszty operacyjne	-9,29	-95,97
ZYSK (-STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-350,15	-2 385,27
Przychody finansowe	6,24	152,46
Koszty finansowe	-562,58	-543,66
ZYSK (-STRATA) PRZED OPODATKOWANIEM	-906,49	-2 776,47
Podatek dochodowy	-73,74	-69,29
ZYSK (-STRATA) NETTO Z DZIAŁALNOŚCI KONTYNUOWANEJ	-980,23	-2 845,76
Zysk (strata) netto z działalności zaniechanej	-	-
ZYSK (-STRATA) NETTO	-980,23	-2 845,76
CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM:	-980,23	-2 845,76
EBITDA	2 079,67	218,33

INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2019 R.

W pierwszym półroczu 2019 roku Grupa nie zaciągnęła nowych kredytów bankowych. Nastąpiło zmniejszenie zobowiązań z tytułu częściowych spłat wcześniejszych kredytów. Zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów zmniejszyły się w pierwszym półroczu 2019 roku o 650,56 tys. PLN (zmniejszenie o 64%) w stosunku do końca 2018 roku. Wszystkie raty spłacono terminowo, zgodnie z harmonogramami ustalonymi w umowach. Wszystkie bankowe umowy kredytowe zakończą się w październiku 2019 roku.

W marcu 2019 roku członkowie Zarządu Vivid Games S.A. udzielili Spółce pożyczek w łącznej kwocie 2 mln PLN. Umowy pożyczek zawarto na okres 3 lat, a oprocentowanie wynosi 5,97% w skali roku, przy czym odsetki nie podlegają kapitalizacji. W miejsce zwrotu pożyczki wraz z odsetkami Pożyczkodawcy mogą objąć akcje Emitenta nowej emisji (tzw. „Opcja objęcia”). Umowy pożyczek nie zostały potwierdzone przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, w związku z czym powstała konieczność ich ponownego zawarcia we wrześniu 2019, jednak pozostało to bez wpływu na charakter i treść zobowiązania – środki wynikające z umów pożyczek zostały Spółce przekazane w marcu 2019.

INFORMACJA O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH W PIERWSZEJ POŁOWIE 2019 R. ORAZ INNYCH ISTOTNYCH POZYCJACH POZABILANSOWYCH

W pierwszym półroczu 2019 roku Grupa nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

29. marca 2019 roku zawarto z Remigiuszem Kościelnym – Prezesem Zarządu Vivid Games S.A. i Jarosławem Wojczakowskim – Wiceprezesem Zarządu umowy pożyczek na rzecz Vivid Games S.A. Pożyczek udzielono na okres 3 lat w łącznej kwocie 2 000 000,00 zł. Spółka zapłaci odsetki umowne od kwoty pożyczki w wysokości 5,97% w skali roku, przy czym odsetki nie podlegają kapitalizacji. W miejsce zwrotu pożyczki wraz z odsetkami Pożyczkodawcy mogą objąć akcji Emitenta nowej emisji (tzw. „Opcja objęcia”).

Z przyczyn formalnych umowy należało uznać za nieważne. W dniu 12. września 2019 r. zawarto w ich miejsce nowe umowy pożyczek na tożsamy warunkach, regulujące zobowiązania powstałe w związku z uznaniem umów z marca 2019 za nieważne (ESPI nr 26/2019).

W dniu 11. lipca 2019 r. zawarto umowę ramową z Qubic Games S.A. z siedzibą w Siedlcach w zakresie portingu i dystrybucji gier Spółki na platformie Nintendo Switch. Na podstawie umowy Qubic Games przygotuje przeznaczone do dystrybucji na platformie Nintendo Switch wersje (tzw. porty) gier z segmentu mid-core: Space Pioneer i Gravity Rider Zero oraz 6 wybranych gier z segmentu casual. Gry będą publikowane na platformie Nintendo Switch na kontaktach Qubic Games i Vivid Games zarządzanych przez Qubic Games. Umowa pozostawia możliwość rozszerzenia listy gier o kolejne tytuły.

INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE JEGO GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH

Emitent nie jest powiązany kapitałowo i organizacyjnie z podmiotami spoza swojej Grupy kapitałowej.

ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZADZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPA KAPITAŁOWA

Z dniem 1 maja br. wyodrębniono z przedsiębiorstwa Spółki Vivid Games S.A. Przedsiębiorstwo Quasu przeznaczone do pełnej obsługi platformy automatyzacji testów Quasu. Do zadań wyodrębnionego Przedsiębiorstwa Quasu należy m.in.:

- obsługa technologii GTF;
- zarządzanie prawami własności intelektualnej do GTF i ich ochrona;
- rozwój produktu poprzez wprowadzenie nowego modelu usługi SaaS pozwalającego na oferowanie globalne poprzez subskrypcje oraz dalsze ulepszanie produktu o funkcjonalności adoptujące system do nowych trendów technologicznych;
- pozyskiwanie odbiorców zewnętrznych zainteresowanych usługowym wykorzystaniem technologii GTF;
- zawieranie umów i utrzymywanie stałych relacji z licencjobiorcami.

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

Emitent na bieżąco kontroluje stan posiadanych zasobów finansowych. Wolne środki pieniężne utrzymywane są na lokatach bankowych w bankach o ratingu Fitch BBB.

W 2019 r. Emitent otrzyma kolejne środki z dotacji, w drugim półroczu ogółem w wysokości ok 1,7 mln (w I półroczu otrzymano 1,9 mln) PLN. Środki te są i będą przeznaczane na finansowanie projektów technologicznych.

MOŻLIWOŚCI REALIZACJI INWESTYCJI

Zarząd Spółki na bieżąco analizuje plany inwestycyjne i strategiczne w odniesieniu do posiadanych zasobów finansowych. Inwestycje realizowane są ze środków pochodzących z dystrybucji gier, środków z dotacji w ramach programu sektorowego Game INN, środków pochodzących z pożyczek od członków Zarządu Vivid Games S.A. oraz kredytów. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych na 2019 rok działań strategicznych nie jest zagrożona.

PROGRAM MOTYWACYJNY

W pierwszym półroczu 2019 roku odpis w koszty bieżącej działalności związane z programem motywacyjnym wyniosły 136,3 tys. PLN. Rok 2019 będzie ostatnim okresem w którym zostaną dokonane odpisy z tego tytułu, łącznie będzie to kwota 272,70 tys. PLN.

TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W pierwszym półroczu 2019 roku Grupa kontynuowała współpracę na przyjętych w latach wcześniejszych zasadach. Wszystkie transakcje miały charakter rynkowy.

INFORMACJA DOTYCZĄCA INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA

ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ PRZEPŁYWÓW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

Emitent nie stosuje polityki zabezpieczeń mających na celu zabezpieczenia przed ryzykiem zmiany cen, ryzyka kredytowego oraz zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Opis poszczególnych ryzyk został zaprezentowany w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w Notach nr 14 – 22.

OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE PÓŁROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

Spółka nie publikuje prognoz finansowych.

INFORMACJE OGÓLNE

PREZENTACJA SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ

Vivid Games jest jednym z najlepszych polskich developerów gier mobilnych. Od ponad dekady tworzy i dostarcza na globalny rynek najwyższej klasy produkty. Najgłośniejszym sukcesem Studia jest Real Boxing, który jest najlepszą serią bokserską dostępną na platformach mobilnych. Vivid Games doczekało się wielu nagród, zostało wyróżnione m.in. tytułem „Best Indie Developer”, otrzymało nagrodę „Best Polish Game of the Year”, oraz prestiżowe wyróżnienie Apple Editors’ Choice.

Vivid Games to zespół ludzi pełnych pasji, z zaangażowaniem koncentrujących się na misji tworzenia szalenie wciągających, wizualnie wybitnych gier mobilnych, które łączą graczy w chwilach rozrywki. Nierzadko tworzenie takich tytułów wymaga podjęcia kreatywnego wyzwania, jednak Vivid Games celuje wysoko i dąży do perfekcji. Za sukcesem organizacji stoi wizja bycia światowej klasy studiem developerskim

z docenionymi i odnoszącymi komercyjne sukcesy tytułami. By to osiągnąć Zarząd stawia na innowacje i dynamizm w działaniu. Zespoły produkcyjne są małe i zwinne, a wizytówką Grupy są wysoka kultura organizacyjna i wysokie standardy pracy.

Strategia Grupy opiera się na tworzeniu portfolio wysokochodowych, dostarczanych na światowy rynek gier mobilnych, praca z wyjątkowymi zespołami, wykorzystanie dogłębnej wiedzy rynkowej i najlepszych technologii.

Gry, które wydaje Vivid Games są produkowane przez wewnętrzne zespoły oraz pozyskiwane za pomocą programu wydawniczego od zewnętrznych producentów. Wysoką konkurencyjność gier zapewniają tworzone i wykorzystywane w ramach Grupy technologie.

Vivid Games S.A. jest spółką publiczną, notowaną na warszawskiej giełdzie GPW i posiada biura w Bydgoszczy, Warszawie i Bielsku-Białej.

PODSTAWOWE DANE O EMITENCIE

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

ORGANY SPÓŁKI

ZARZĄD

Imię i Nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	19.04. 2017 r.	18.04. 2022 r.
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	19.04.2017 r.	18.04.2022 r.

Tabela 1. Skład Zarządu na dzień 24.09.2019 r.

RADA NADZORCZA

Imię i Nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
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 24.09.2019 r.

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

Akcjonariusz	Liczba akcji	Procent akcji	Liczba głosów	Procent głosów
Remigiusz Kościelny	6 426 250	21,61 %	6 426 250	21,61 %
Jarosław Woiczakowski	6 382 250	21,46 %	6 382 250	21,46 %
Pozostali	16 934 646	56,94 %	16 934 646	56,94 %
Razem	29 743 396	100%	29 743 396	100%

AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Imię i nazwisko	Stanowisko	Na dzień	Na dzień	Na dzień
		1.01.2019	30.06.2019	24.09.2019
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	7 176 250	6 426 250	6 426 250
Jarosław Woiczakowski	Wiceprezes Zarządu	7 176 250	6 382 250	6 382 250
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 Skiendzielewski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-

W dniu 19 marca 2019 r. wpłynęły do Spółki zawiadomienia od członków Zarządu pana Remigiusza Kościelnego i pana Jarosława Wojczakowskiego o zbyciu przez nich odpowiednio 750.000 i 793.750 spośród posiadanych akcji Vivid Games S.A. (ESPI nr 6/2019 i 7/2019).

PREZENTACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ

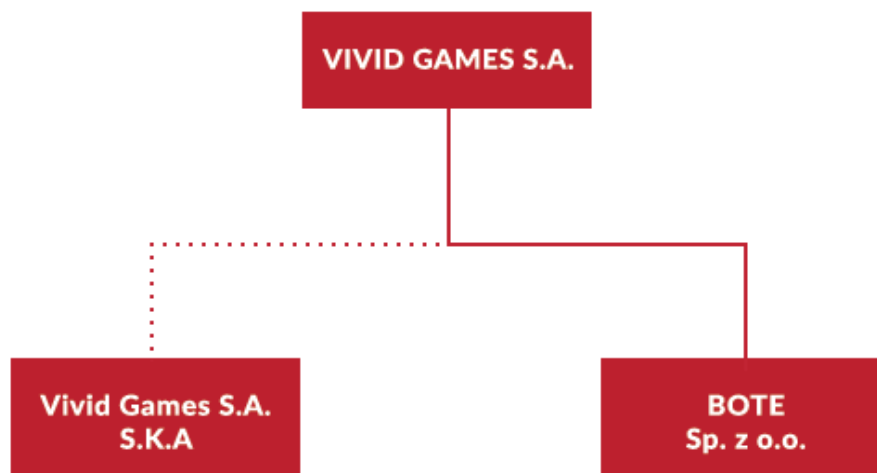
INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES S.A.

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

- Vivid Games Spółka akcyjna s.k.a. z siedzibą w Bydgoszczy, wyceniana metodą praw własności,
- Bote Sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy, 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 MSSF 8 Segmenty operacyjne są następujące segmenty: – wyłącznie jeden segment działalności którym jest produkcja programów komputerowych (gier).

ZATRUDNIENIE I SYTUACJA KADROWA W GRUPIE W PIERWSZEJ POŁOWIE 2019 ROKU

Na dzień 30.06.2019 roku współpracowało z Grupą 81 osób w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, z czego 6 pracowników przebywa na długotrwałych zwolnieniach lekarskich bądź urlopach macierzyńskich. Przeciętne zatrudnienie w oparciu o umowy o pracę w pierwszej połowie roku to 48 osób.

ROK OBROTOWY

Rokiem obrotowym Grupy jest rok kalendarzowy.

AUDYTOR

UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. z siedzibą w Warszawie.

W dniu 4 kwietnia 2018 Rada Nadzorcza Spółki działając na podstawie art. 66 ust. 4 Ustawy z 29 września 1994 o rachunkowości oraz § 13 lit f Statutu VIVID GAMES S.A. w Bydgoszczy „Spółki”, po zapoznaniu się z rekomendacją przedstawioną przez Komitet Audytu dokonała wyboru wyżej wskazanej firmy audytorskiej do wykonania:

- a) przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za okresy od 1.01.2018 do 30.06.2018 oraz od 1.01.2019 do 30.06.2019;
- b) przeglądu śródrocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej, w której Spółka jest jednostką dominującą za okresy od 1.01.2018 do 30.06.2018 oraz od 1.01.2019 do 30.06.2019;
- c) badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za okresy od 1.01.2018 do 31.12.2018 oraz od 1.01.2019 do 31.12.2019;
- d) badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej, w której Spółka jest jednostką dominującą za okresy od 1.01.2018 do 31.12.2018 oraz od 1.01.2019 do 31.12.2019.

ŹRÓDŁA FINANSOWANIA GRUPY

Podstawowym źródłem finansowania działalności Grupy są środki własne pochodzące z wpływów ze sprzedaży, uzupełnione o finansowanie zewnętrzne, przede wszystkim wpływy z pożyczek udzielonych przez członków Zarządu oraz dotacji.

Zgodnie z informacjami przedstawionymi w Nocie nr 15 do Skróconego Śródrocznego Sprawozdania Finansowego Spółka za I półrocze br. - przeprowadzono dokładne analizy przyszłych przepływów pieniężnych w trzech scenariuszach. Każdy z założonych scenariuszy potwierdził wystąpienie w przyszłości przepływów pieniężnych, które zabezpieczają przyszłe zobowiązania wynikające z wykupu obligacji i odsetek za ostatni okres odsetkowy oraz finansowanie dalszej działalności.

Warianty te zakładają możliwość pozyskania środków z następujących źródeł:

- Sprzedaż produktów oferowanych przez Jednostkę Dominującą oraz z dotacji
- Finansowanie zewnętrzne poprzez emisję nowych akcji zwykłych
- Finansowanie zewnętrzne poprzez zaciągnięcie kredytów lub pożyczek

Analizy Grupy potwierdzają niezagrażoną kontynuację działalności przez okres kolejnych 12 miesięcy.

ZDARZENIA ISTOTNE DLA GRUPY DO DNIA PUBLIKACJI RAPORTU ZA I PÓŁROCZE 2019 ROKU.

ZOMBIE BLAST CREW



Zombie Blast Crew będący grą akcji osadzoną w realiach apokalipsy *Zombie* to najnowsza z dużych produkcji Vivid Games segmentu mid-core. Tytuł zaoferuje możliwość rozgrywki w trybach eventowych, wieloosobowych i survivalowych, turnieje, listy rankingowe oraz kampanię jednoosobową. Gra trafi do globalnej dystrybucji w Apple App Store i Google Play w Halloween korzystając z najbardziej dogodnego dla swojej specyfiki terminu promocji.

Zombie Blast Crew powstał na bazie zeszłorocznego hitu studia – *Space Pioneer*, jednak został w znaczący sposób zmodyfikowany i wzbogacony. Gra oferuje ulepszoną w stosunku do pierwowzoru warstwę rozgrywki, oprawę graficzną jak również meta-grę. Gra znajduje się w fazie soft-launch, a od początku września w sklepie Google Play dostępna jest pre-rejestracja dla graczy.



MARKA GRAVITY RIDER

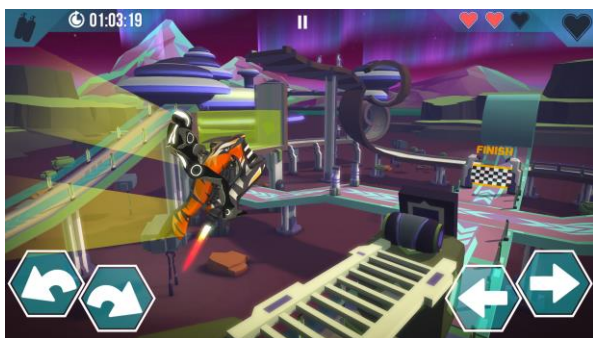


Marka Gravity Rider to kolejna po Real Boxing seria gier sportowych, która zbudowała dużą społeczność graczy. Gry z serii wyścigowej zostały pobrane już przez blisko 9 mln użytkowników z całego świata. Gravity Rider otrzymał od początku roku już kilka istotnych aktualizacji, wprowadzających m.in. nowe mechanizmy monetyzacyjne. Do pierwszej części dołączyła w sierpniu br. kolejna – Gravity Rider Zero, która niedługo po premierze otrzymała istotne featury w kanałach sprzedaży (30 sierpnia w Apple App Store i 12 września w Google Play), a także wysokie noty graczy i przychylne oceny prasy. Konstrukcja gry została ukierunkowana na maksymalizację retencji oraz monetyzację reklamową, wspartą przez opcje subskrypcji i bezpośrednie zakupy, m.in. pojazdów.

W planach rozwoju marki są m.in. nowe duże funkcjonalności – np. synchroniczny multiplayer, nowe kanały sprzedaży, dystrybucja w Chinach, wersje tematyczne jak również platformy sprzętowe - tytuł będzie jedną z pierwszych gier od Vivid Games, które trafią do dystrybucji na platformie Nintendo Switch oraz PC. Cena sprzedaży na platformie Nintendo Switch wyniesie \$9.99.



Gry marki Gravity Rider produkowane są przez krakowskie studio Fontes Sp. z o.o. w ramach umów wydawniczych.



Gravity Rider w Google Play: <http://tiny.cc/tdv2cz>

Gravity Rider w Apple App Store: <http://tiny.cc/tdv2cz>

Gravity Rider materiały video: <http://tiny.cc/zav2cz>

Gravity Rider Zero w Google Play: <http://tiny.cc/fbt2cz>

Gravity Rider Zero w Apple App Store: <http://tiny.cc/fbt2cz>

Gravity Rider Zero materiały video: <http://tiny.cc/4dt2cz>

GRY CASUAL



Produkty tego segmentu na których koncentruje się aktualnie Spółka są grami opartymi na sprawdzonych mechanikach połączonych ze znaną graczom tematyką, łatwym sterowaniem, wyraźnie zarysowaną i atrakcyjną progresją rozwoju. Monetyzacja produktów opiera się na wyświetlaniu formatów reklamowych, subskrypcji oraz mikropłatnościach.

Gry tego segmentu produkowane są zewnętrznie oraz pozyskiwane w ramach programu wydawniczego. Do tej przetestowanych w ramach soft-launch zostało 17 gier.

W marcu br. miały miejsce premiery dwóch pierwszych gier. Do użytkowników Apple App Store i Google Play trafiły *Pocket Mini Golf* - oferujący ponad 50 zróżnicowanych poziomów symulator mini golfa w estetycznej oprawie graficznej oraz oryginalna produkcja *Endless Lake*.

Kolejne gry, których premiery zostały już wewnętrznie ustalone na 2019 rok to:

- Fly Sky High - październik
- Idle Fish Aquarium - październik
- Crash Drivers - listopad
- Bullet Craft - listopad

- Calm Colors - grudzień
- Gears of Heroes - grudzień

W produkcji i testach znajduje się jeszcze kilka innych gier, które mogą być skierowane do dystrybucji w IV kwartale 2019 lub I kwartale 2020 roku.

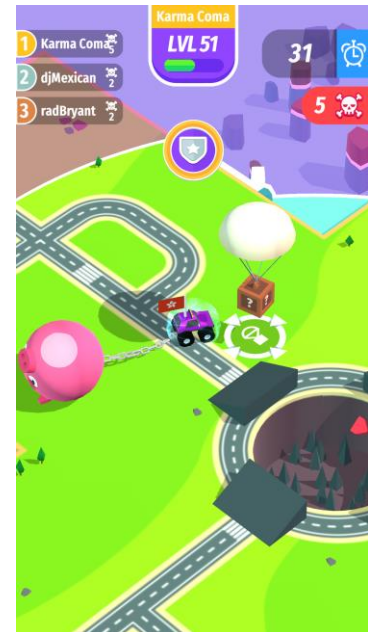
Portfolio gier casual będzie komercjalizowane w podstawowych, jak również alternatywnych mobilnych kanałach dystrybucji oraz na platformie Nintendo Switch. Pierwszymi grami z tego segmentu które trafią do sklepu Nintendo będą Pocket Mini Golf oraz Sheep Patrol.



Fly Sky High



Idle Fish Aquarium



Crash Drivers



Bullet Craft



Calm Colors



Gears of Heroes

SPACE PIONEER



Space Pioneer będący grą akcji z elementami strategii osadzoną w świecie Sci-Fi trafił do globalnej dystrybucji w II kwartale 2018 roku. W marcu 2019 r. otrzymał jedną z największych dotychczas aktualizacji, obok dwóch trybów multiplayer tj. free-for-All i Co-op równoległe dodano trzy klasy postaci z unikalnymi pancerzami, nowe roboty bojowe oraz kolejne umiejętności. Tytuł jest regularnie promowany w kanałach dystrybucji a kolejne aktualizacje pozwalają dotrzeć do kolejnych graczy.

Do dnia publikacji sprawozdania został pobrany niemal 4 mln razy. Gra jest dostępna w Apple App Store, Google Play i kanałach alternatywnych m.in. Amazon App Store, Samsung Galaxy Store i Bemobi.

Kolejnym obszarem eksploatacji tej marki będą nowe platformy sprzętowe – premiera wersji na konsolę Nintendo Switch planowana jest w grudniu 2019 roku w cenie \$9.99, natomiast w I półroczu 2020 roku na platformie PC (Steam).



Space Pioneer w Google Play: <http://tiny.cc/l3v2cz>

Space Pioneer w Apple App Store: <http://tiny.cc/l3v2cz>

Space Pioneer materiały video: <http://tiny.cc/l3v2cz>

MAYHEM COMBAT



Mayhem Combat to oryginalna bijatyka oferująca wciągającą rozrywkę w trybie solo oraz rozbudowany aż do dziesięciu graczy multiplayerowy tryb Mayhem Royale. Tytuł znajduje się w dystrybucji od roku, jednak kolejne aktualizacje zostały przesunięte w czasie na drugą połowę obecnego i początek przyszłego roku.



Mayhem Combat w Google Play: <http://tiny.cc/w9v2cz>

Mayhem Combat w Apple App Store: <https://tiny.pl/tjpp1>

Mayhem Combat materiały video: <http://tiny.cc/07v2cz>

MARKA REAL BOXING



Wszystkie części gry: Real Boxing, Real Boxing 2 Rocky oraz Real Boxing Manny Pacquiao zostały dotychczas pobrane przez ponad 70 mln użytkowników, którzy wygenerowali ok 63 mln PLN przychodów ze sprzedaży, w tym 2,7 mln w I połowie 2019 roku.

Gry marki Real Boxing cieszą się, mimo upływu niemal 7 lat od premiery pierwszej części, bardzo dużym zainteresowaniem, generując przy tym kilkumilionowe przychody przy bardzo niskich nakładach rozwojowych. W ciągu ostatnich miesięcy wszystkie części otrzymały niezbędne aktualizacje technologiczne, dostosowujące je do wymagań najnowszych urządzeń. W IV kwartale gry Real Boxing otrzymają m.in. moduły subskrypcji.

Materiały video:

<https://tiny.pl/tjppp>

<https://tiny.pl/tjpp4>

<https://tiny.pl/tjppn>

Real Boxing w Google Play:

RB1: <https://tiny.pl/tjppk>

RB2: <https://tiny.pl/tjpps>

RB Manny Pacquiao: <https://tiny.pl/tjpp6>

Real Boxing w Apple App Store:

RB1: <https://tiny.pl/tjppv>

RB2: <https://tiny.pl/tjppz>

RB Manny Pacquiao: <https://tiny.pl/tjplh>

PLATFORMA AUTOMATYZACJI TESTÓW QUASU

Quasu to autorska, innowacyjna w skali świata platforma automatyzacji testów gier. Umożliwia ona wykonywanie testów m.in. w zakresie stabilności, wydajności, kompatybilności, funkcjonalnych w czasie rzeczywistym na fizycznych urządzeniach iOS oraz Android. Zapewnia ona wzrost wydajności testów gier mobilnych, dostarczając szczegółowe raporty, co wpływa na podniesienie jakości gier, oraz na obniżenie kosztów związanych z tym procesem.

Platforma rozwijana jest wewnętrznie od 3 lat, a w związku z chęcią rozwoju i wprowadzeniu produktu na globalny rynek Zarząd podjął w lipcu br. decyzję o rozpoczęciu działań zmierzających do przeniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa w postaci Quasu do nowopowstałej Spółki (ESPI nr 19/2019). NWZA Spółki wyraziło zgodę na tego rodzaju zbycie w sierpniu.

W chwili obecnej trwają pierwsze wdrożenia u zewnętrznych klientów, a pierwsze przychody spodziewane są w drugim półroczu br.

W związku z potrzebą dalszego rozwoju produktu, powiększenia zespołu developerskiego i sprzedażowego prowadzone są działania w zakresie pozyskania zewnętrznego finansowania dla spółki celowej Quasu.

Więcej informacji na temat Quasu dostępnych jest pod adresem: <http://www.quasu.io>

UMOWA Z QUBIC GAMES NA DYSTRYBUCJĘ GIER NA PLATFORMIE NINTENDO SWITCH

W lipcu br. zawarto umowę ramową z Qubic Games S.A. w zakresie portingu i dystrybucji na platformie Nintendo Switch gier z portfolio Vivid Games (ESPI nr 18/2019). W ramach umowy do dystrybucji trafią zarówno gry z segmentu mid-core jak *Space Pioneer* i *Gravity Rider Zero* jak i wybrane tytuły z segmentu casual. Umowa pozostaje otwarta i pozwala na dalsze rozszerzanie listy tytułów. Wybór Qubic Games jako partnera odpowiedzialnego za produkcję i dystrybucję na Nintendo Switch nie był przypadkowy, ponieważ spółka jest na polskim rynku ekspertem, jeśli chodzi o japońską platformę.

Pierwszymi grami, które trafią na Nintendo Switch będą *Space Pioneer* i *Gravity Rider* – obie w cenie \$9.99 oraz *Pocket Mini Golf* i *Sheep Patrol* w cenie \$1.99. Spodziewane daty premier to przełom 2019 i 2020 roku.

DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKU KAPITAŁOWYM

Zgodnie z Uchwałą Zarządu GPW z dnia 6 września 2018 roku akcje Spółki Vivid Games S.A. zostały zakwalifikowane do indeksu sWIG 80.

REALIZACJA STRATEGII SPÓŁKI NA LATA 2018-2020

Grupa kapitałowa realizuje cele strategiczne określone w ogłoszonej przed rokiem strategii (Raport bieżący nr 35/2018). W jej ramach prowadzone są szeroko zakrojone działania wspierające i towarzyszące.

Do działań podejmowanych w ostatnich miesiącach i planowanych do realizacji w najbliższym czasie zaliczyć należy przede wszystkim:

1. Produkcja i publikacja gier mobilnych free-to-play.
2. Dystrybucja gier na Nintendo Switch oraz PC w ramach dywersyfikacji kanałów i platform.
3. Rozwój nowych linii biznesowych.
4. Maksymalizacja metryk monetizacyjnych.
5. Intensyfikacja działań marketingowych.

CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU VIVID GAMES S.A.

Działalność Grupy Kapitałowej VIVID GAMES podlega działaniu zewnętrznych czynników typowych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na międzynarodowym rynku, tj. zmiany sytuacji makroekonomicznej, regulacji prawnych, podatkowych itp. Specyficzne czynniki zewnętrzne i wewnętrzne mogące wpływać negatywnie na działalność i rozwój Grupy Kapitałowej zostały opisane w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z działalności.

CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYNIKI GRUPY W PRZYSZŁOŚCI:

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

- działalność w sektorze gier mobilnych (wzrost 26,8% CAGR 2016-2020), który jest najszybciej rozwijającym się w całej branży gier komputerowych, którego wartość w 2021 roku prognozowana jest na 180,1 mld USD,
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie czasu,
- światowa rozpoznawalność marki Real Boxing, pozostającej liderem segmentu gier bokserskich na platformach mobilnych przyczyniająca się do pozytywnego wizerunku Grupy,
- rozwój portfolio gier, zwiększający potencjał przychodów, dywersyfikujący ryzyko niepowodzenia poszczególnych tytułów, oraz umożliwiający czerpanie korzyści z efektu skali,
- wysoki potencjał komercyjny Quasu, unikalnej w skali świata platformy do automatyzacji testów gier mobilnych.
- efektywna komercjalizacja powiększającego się portfolio gier w zakresie kanałów dystrybucji i platform sprzętowych w tym Nintendo Switch oraz PC dywersyfikującą źródła przychodów.

- nawiązywanie strategicznych umów w zakresie dystrybucji, promocji oraz monetyzacji portfolio gier.
- wprowadzanie do sprzedaży nowych linii biznesowych związanych z usługami w kluczowych obszarach działalności charakteryzujących się wysokim potencjałem komercyjnym.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiające osiągnięcie wysokich metryk użytkowych i monetyzacyjnych,
- ugruntowane relacje biznesowe ze sklepami Apple App Store i Google Play, oraz udana historia premier zapewniające możliwość premier nowych gier na światowym poziomie,
- rozwój projektów technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiające odpowiednie zaprojektowanie, wykonanie i zarządzanie grami free-to-play,
- pozyskanie, utrzymanie oraz motywacja pracowników z odpowiednimi umiejętnościami i doświadczeniem w zakresie wszystkich niezbędnych obszarów działalności grupy,
- atrakcyjny program wydawniczy umożliwiający partnerom korzystanie z know-how, technologii i siły marketingowej, ułatwiający pozyskiwanie wartościowych produktów od zewnętrznych producentów,
- zapewnienie wydajnego systemu zarządzania oraz efektywności produkcji, dzięki której możliwa jest praca nad kilkoma projektami w tym samym czasie, oraz częsta weryfikacja ich jakości w trakcie fazy tzw. soft-launch,
- utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania, umożliwiającego realizację założonej strategii.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI LUB CYKLICZNOŚCI DZIAŁALNOŚCI

Przychody z platform mobilnych mogą cechować się sezonowością, która charakteryzuje się wyższymi przychodami w IV kwartale. Tendencja ta jednak nie znajduje odzwierciedlenia w wynikach ostatnich lat. Grupa realizuje strategię powiększania i dywersyfikacji portfela produktów. Wysokość osiągniętych przychodów jest okresowo zmienna i uzależniona m.in. od pozycjonowania w kanałach sprzedaży oraz zastosowanych promocji.

OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniach finansowych, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za pierwsze sześć miesięcy 2019 roku.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM GRUPA PROWADZI

DZIAŁALNOŚĆ

RYZYKO ZWIĄZANE Z WPŁYWEM SYTUACJI MAKROEKONOMICZNEJ NA GRUPĘ

Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przez Grupę przychodów ma wiele czynników makroekonomicznych takich 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.

Opisane powyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte 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 lub konsumpcji 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.

Podejmując działalność w zakresie świadczenia usług obsługi procesu QA z wykorzystaniem platformy QUASU Grupa podejmuje dodatkowe ryzyko. Dynamiczny rozwój technologii związanych z testowaniem automatycznym aplikacji mobilnych może spowodować brak zainteresowania potencjalnych kontrahentów rozwiązaniem oferowanym przez Grupę.

RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

Grupa prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym i rozproszonym. W ostatnich latach uwidoczniła 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.

RYZIKO ZWIĄZANE Z TEMPEM UPOWSZECHNIANIA DOSTĘPU DO INTERNETU SZEROKOPASMOWEGO ORAZ URZĄDZEŃ MOBILNYCH UMOŻLIWIAJĄCYCH 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.

RYZIKO 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.

RYZIKO 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, nałożenia na Grupę zobowiązań lub kar administracyjnych wynikających z nowowprowadzonych przepisów itp.

RYZIKO 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

RYZIKO ZRÓŻNICOWANEGO I NIEPRZEWIDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE PRODUKTY GRUPY

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Grupy jest popyt na oferowane przez nią produkty i usługi.

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 (hard launch) nowego produktu, w pełni przewidzieć reakcji odbiorców ani poziomu przychodów ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, iż Grupa może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocję.

RYZIKO 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. Jakiegokolwiek 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.

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

RYZIKO 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) niezmiennie publikować gry free-to-play z segmentu mid-core, (ii) kontynuować publikację gier free-to-play z segmentu casual, (iii) dystrybuować gry w kolejnych kanałach sprzedaży i na nowych platformach sprzętowych w tym Nintendo Switch i PC, zintensyfikować działania marketingowe, (iv) maksymalizować metryki monetyzacyjne, (v) rozwijać nowe linie biznesowe i wewnętrzne technologie.

Realizacja powyższych założeń będzie możliwa jeżeli, m.in.: (i) zostaną przygotowane odpowiednie narzędzia informatyczne, analityczne oraz marketingowe, (ii) Grupa utrzyma niezbędne do realizacji strategii zasoby osobowe, (iii) Grupa będzie w stanie pozyskać w ramach programu wydawniczego tytuły spełniające wewnętrznie określone standardy i posiadające odpowiedni potencjał komercyjny, (iv) zostanie zapewnione odpowiednie finansowanie rozwoju Grupy (w tym ze środków unijnych).

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 m.in. 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. W związku z dużą ilością produktów publikowanych na ww. platformach oczekiwanie na

indywidualne rozpatrzenie sprawy w wypadku braku akceptacji produktu może trwać na tyle długo, by wyrzucił znaczący negatywny wpływ na plan wydawniczy Grupy, a co za tym idzie również uzyskiwanie przez Grupę przychodów z dystrybucji takich produktów.

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, lub inne zmiany związane ze sposobem funkcjonowania ww. platform wiązałyby 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.

RYZIKO 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. Ewentualne zmiany w polityce prowadzonej przez operatorów ww. sklepów wobec producentów gier mogą utrudnić prowadzenie skutecznej promocji i dystrybucji produktów 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 dostęp do środków z mikropłatności dokonywanych przez klientów.

RYZIKO 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 renegotiacji 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 okresowe 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.

RYZIKO 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.

W związku z dużą ilością produktów funkcjonujących na rynku gier mobilnych niemożliwe jest każdorazowe wykluczenie możliwości, że produkty w dobrej wierze dystrybuowane przez Grupę zostaną uznane przez inne podmioty, w szczególności zagraniczne, za naruszające ich prawa autorskie lub prawa ze znaków towarowych. W takim wypadku możliwe jest wejście w spór z takimi podmiotami, co może zagrozić prowadzeniu dystrybucji i promocji produktów Grupy w zaplanowanym zakresie.

RYZIKO 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 mogłyby mieć negatywny wpływ na działalność, wysokość przychodów ze sprzedaży i wyniki finansowe Grupy.

RYZIKO 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”).

RYZIKO 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.

RYZIKO 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.

RYZIKO ZWIĄZANE Z REJESTRACJĄ ZNAKÓW TOWAROWYCH GRUPY

Na skuteczny marketing produktów Grupy może mieć wpływ zarejestrowanie 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 marketingowych oraz wpłynęłaby negatywnie na wyniki sprzedaży tytułu a w konsekwencji na sytuację finansową Grupy.

RYZIKO 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.

RYZIKO ZWIĄZANE Z ROZWOJEM DODATKOWEGO SEGMENTU DZIAŁALNOŚCI

Emitent podjął kroki w celu rozwoju segmentu działalności polegającego na usługowym udostępnianiu technologii wykorzystywanych w testach automatycznych (QUASU). Emitent nie prowadził wcześniej działalności w tym segmencie, w związku z czym istnieje ryzyko niepowodzenia rozpoczętego projektu, w szczególności zaś niepozyskania ilości kontrahentów zainteresowanych korzystaniem ze świadczonych przez Grupę usług wystarczającej do osiągnięcia zadowalających przychodów z takiej działalności. Grupa pomimo poniesienia nakładów na rozwój takiej działalności może nie uzyskać przychodów, które pozwoliłyby na odzyskanie takich nakładów.

Ponadto, Grupa zakłada pozyskanie finansowania zewnętrznego w celu uzyskania środków niezbędnych do dalszego rozwoju usługi QUASU. W wypadku braku pozyskania takiego finansowania lub pozyskania go w niewystarczającej kwocie, możliwe jest, że rozwój usługi zostanie opóźniony lub wstrzymany, w związku z czym Grupa nie uzyska spodziewanych przychodów i nie odzyska kosztów poniesionych na rozwój usługi QUASU.

RYZIKO 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.

Zgodnie z Warunkami Emisji, w dniu 5 maja 2020 przypada termin wykupu Obligacji. Niezależnie od ryzyka związanego z potencjalnym Wcześniejszym Wykupem, istnieje również ryzyko, że Emitent pomimo podejmowania działań w celu uzyskania środków pieniężnych wystarczających do wykupu Obligacji (patrz: Nota 15 do Sprawozdania Finansowego) nie zgromadzi takich środków do ww. dnia wykupu. Częściowy lub całkowity brak wykupu Obligacji może spowodować naruszenie warunków innych zobowiązań Emitenta, zmusić Emitenta do skorzystania z innych źródeł finansowania na warunkach dla Emitenta niekorzystnych lub doprowadzić do znacznego 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 filię w Warszawie, a od I półroczu 2019 roku również w Bielsku – Białej.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Vivid Games S.A. posiada 111 256 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.

W posiadaniu Spółki Bote Sp. z o.o. jest 59 akcji Vivid Games S.A. Zgodnie z upoważnieniem udzielonym Zarządowi przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, akcje własne mogą zostać przeznaczone do przyznania pracownikom i współpracownikom Spółki w związku z realizacją akcyjnego programu motywacyjnego lub zbyte w inny sposób.

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 istotne postępowanie przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI ZAWARTYCH W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy półroczne jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe za pierwsze półrocze roku obrotowego 2019 i dane porównywalne za analogiczny okres roku 2018 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki i Grupy Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki oraz Grupy Kapitałowej Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za pierwsze półrocze roku obrotowego 2019, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Bydgoszcz, 24.09.2019 r.

W imieniu Spółki Vivid Games S.A.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu