



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES S.A.
ZA OKRES OD 1 STYCZNIA DO 31 GRUDNIA 2017 R.

SPIS TREŚCI

Spis treści	2
Wybrane dane finansowe Grupy.....	5
Omówienie danych finansowych	6
Dane skonsolidowane	6
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi.....	6
Koszty działalności operacyjnej	7
Wynik ze sprzedaży	7
EBITDA.....	8
Zysk Netto.....	9
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	9
Dane jednostkowe.....	12
Sprawozdanie z sytuacji finansowej.....	12
Sprawozdanie z całkowitych dochodów.....	14
Informacja o kredytach i pożyczkach w 2017 r.....	14
Informacja o pożyczkach udzielonych w 2017 r.....	15
Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w 2017 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych.....	15
informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności emitenta	15
informacje o powiazaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych.....	15
Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem emitenta i jego grupa kapitałowa..	15
Program motywacyjny	15
Transakcje z podmiotami powiązanymi	15
Informacje o pochodzeniu użytkowników końcowych w podziale na kontynenty	16
Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami za dany rok	16
informacje ogólne	17
Prezentacja Spółki dominującej.....	18
Podstawowe dane o Emitencie	19
Organy Spółki.....	19
Zarząd.....	19
Rada Nadzorcza	20
Podstawowy przedmiot działalności	20
Akcjonariat Spółki dominującej na dzień publikacji raportu kwartalnego.....	21
Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących.....	21

Informacje o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy	22
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 2017 roku.....	22
Rok obrotowy	22
Audytor	23
Źródła finansowania Grupy	23
Zdarzenia istotne dla Grupy w pierwszym półroczu roku obrotowego 2017.....	24
Marka Real Boxing®	25
Space Pioneer	25
Metal Fist	27
Działalność w zakresie badań i rozwoju	29
Działalność na rynku kapitałowym	30
Zdarzenia istotne dla grupy po zakończeniu 2017 roku, do dnia publikacji sprawozdania finansowego.	30
Aktualizacja harmonogramu wydawniczego	30
Rozpoczęcie dystrybucji gry Gravity Rider w kanale subskrypcyjnym Bemobi	30
Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Vivid Games S.A.	30
Czynniki Mające wpływ na wyniki Grupy w przyszłości:.....	30
Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych	31
Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności.....	31
Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki.....	32
Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Grupa prowadzi działalność	33
Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na Grupę	33
Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii i branży, w której działa Grupa.....	33
Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym	33
Ryzyko związane z tempem upowszechniania dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz urządzeń mobilnych umożliwiających taki dostęp.....	34
Ryzyko zmienności kursów walutowych.....	34
Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność	34
Ryzyko braku stabilności przepisów podatkowych.....	35
Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Grupę	35
Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Grupy	35

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w realizacji projektów	35
Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników i trudnościami w pozyskaniu nowych	35
Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę.....	36
Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej.....	36
Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Grupy	37
Ryzyko związane z uzależnieniem Grupy od współpracy handlowej z Apple oraz Google .	37
Ryzyko związane ze zmianą warunków umów dystrybucyjnych lub regulaminów operatorów platform dystrybucyjnych lub wypowiedzeniem umów dystrybucyjnych	37
Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej	38
Ryzyko związane z możliwością wystąpienia awarii systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Grupa	38
Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich Grupy	38
Ryzyko związane z nieautoryzowanym oprogramowaniem mogącym skutkować zaprzestaniem dokonywania mikropłatności przez graczy na rzecz Grupy	39
Ryzyko związane z uzależnieniem od licencji kluczowych dla funkcjonowania Grupy.....	39
Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Grupy	39
Ryzyko związane z pozyskiwaniem i wykorzystywaniem dotacji.....	40
Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji pomiędzy spółkami należącymi do grupy kapitałowej Emitenta	40
Pozostałe.....	41
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.....	42
Oświadczenie Zarządu dotyczące informacji zawartych w Sprawozdaniu	42

WYBRANE DANE FINANSOWE GRUPY

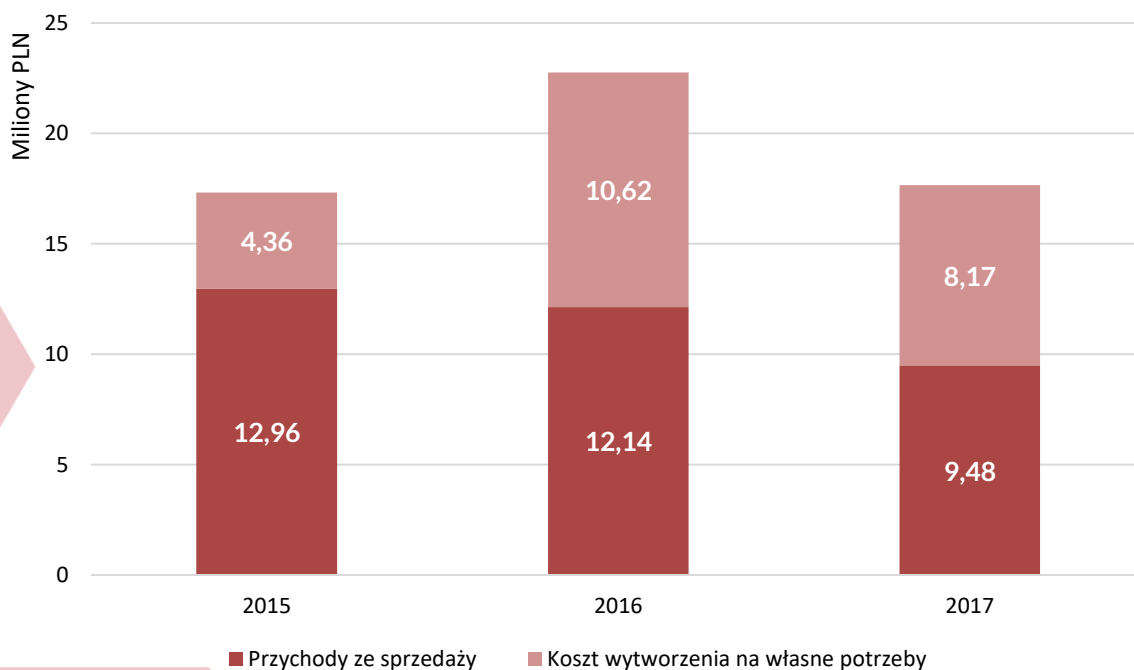


OMÓWIENIE DANYCH FINANSOWYCH
DANE SKONSOLIDOWANE
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	rok 2017 w porównaniu do 2016
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	17 654,96	22 753,23	78%
Przychody ze sprzedaży	9 484,91	12 136,29	78%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	8 170,05	10 616,94	77%

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży za rok 2017 stanowią 78% przychodów za rok wcześniejszy pomimo braku znaczących premier. W 2017 roku Grupa skupiła się na pracach rozwojowych związanych z produkcją nowych gier oraz projektów technologicznych, jak również rozwoju relacji biznesowych.

Wykres 1. Skonsolidowane Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi za okres 2015-2017



KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	rok 2017 w porównaniu do 2016
Koszty działalności operacyjnej	-19 582,40	-23 293,59	84%
Amortyzacja	-4 214,89	-4 017,92	105%
Zużycie surowców i materiałów	-109,87	-257,87	43%
Usługi obce	-8 484,12	-11 517,79	74%
Koszt świadczeń pracowniczych	-6 674,87	-7 175,57	93%
Podatki i opłaty	-7,30	-12,12	60%
Pozostałe koszty	-91,35	-312,32	29%

W 2017 roku dokonano istotnych zmian w procesie zarządzania co przyczyniło się do spadku kosztów działalności operacyjnej do poziomu równego 84% kosztów roku poprzedniego.

Oddanie do użytkowania ukończonych w pierwszej połowie 2017 roku projektów Real Boxing Manny Pacquiao oraz Highway Getaway spowodowało wzrost kosztów amortyzacji w stosunku do roku ubiegłego o 5%.

Nastąpił istotny spadek kosztów Usług obcych o 26%. Główną przyczyną był spadek kosztów dystrybucji i kosztów licencyjnych (proporcjonalny do spadku przychodów)

Koszty świadczeń pracowniczych zmniejszyły się o 7% w porównaniu do roku 2016. Należy zwrócić uwagę, że koszty udało się zmniejszyć pomimo, iż pozycja zawiera większe o 52% w stosunku do roku 2016 koszty Programu motywacyjnego.

WYNIK ZE SPRZEDAŻY

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	rok 2017 w porównaniu do 2016
ZYSK (-STRATA) ZE SPRZEDAŻY	-1 927,44	-540,36	357%

W związku z brakiem znaczących premier w 2017 roku przychody ze sprzedaży były o 22% niższe w stosunku do roku poprzedniego co sprawiło obniżenie wyniku ze sprzedaży w stosunku do 2016 roku. Ograniczenia całkowitej sumy kosztów pozwoliły zmniejszyć wpływ wydatków na osiągnięty wynik.

Istotnym pozostaje jednak fakt zwiększenia średniego przychodu z gracza dla projektu Real Boxing 1 i utrzymanie stabilnego poziomu przychodów z gry Real Boxing 2 mimo znacznego zmniejszenia liczby pobrań w 2017 roku.

	POBRANIA		ARPU*	
	2016	2017	2016	2017
Real Boxing 1	6,35 mln	4,87 mln	0,12 USD	0,20 USD
Real Boxing 2	6,71 mln	2,72 mln	0,28 USD	0,27 USD
Real Boxing Manny Pacquiao	-	2,78 mln	-	0,10 USD
Highway Getaway	-	3,77 mln	-	0,08 USD
Łącznie	13,06 mln	14,14 mln		

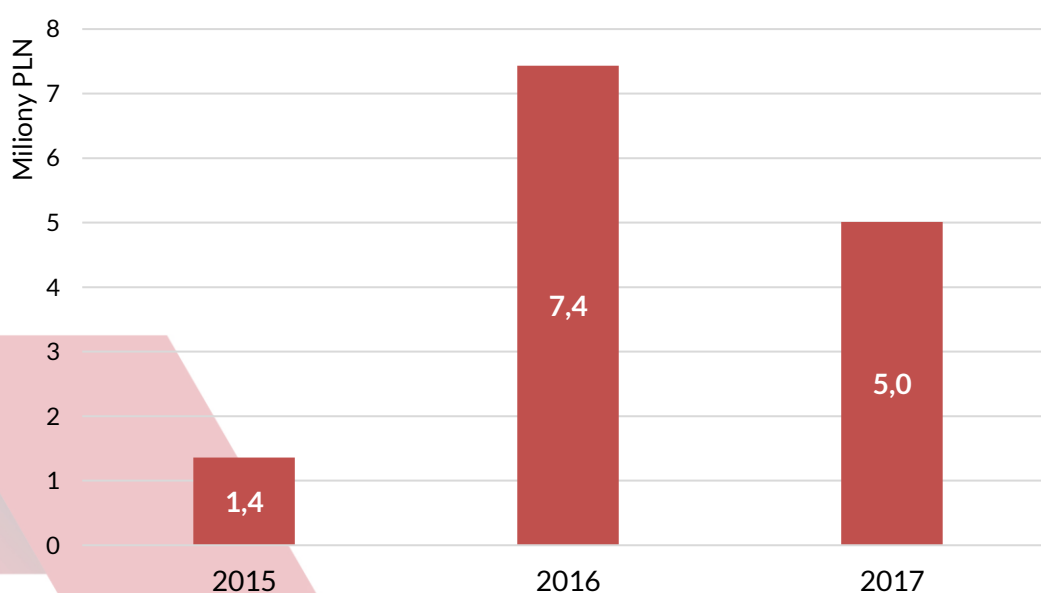
*ARPU – średni przychód z gracza, zawiera przychody brutto z mikropłatności i reklam

EBITDA

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	rok 2017 w porównaniu do 2016
EBITDA	5 012,68	7 432,18	67%

EBITDA stanowi 67% wartości z 2016 roku. Na wartość tę poza przedstawionym wyżej niższym wynikiem ze sprzedaży i wyższą amortyzacją, znaczący wpływ mają również przychody operacyjne. Podstawowym ich składnikiem jest aktualizacja wyceny instrumentu pochodnego, która wygenerowała mniejszy o 41% przychód operacyjny w 2017 roku. Wycena zmniejszyła się o 2,2 mln zł w porównaniu do 2016 roku z powodu niższego kursu akcji Emitenta w 2017 roku.

Wykres 2. Skonsolidowany wynik EBITDA za okres 2015-2017



ZYSK NETTO

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016
ZYSK (-STRATA) NETTO	-6 516,43	2 995,96

Skonsolidowany wynik netto za rok 2017 kształtuje się na poziomie -6,5 mln zł. Na poziom ten wpłynęły przede wszystkim poniższe czynniki:

1. Przychody operacyjne i zrównane z nimi wykazały 78% wartość w stosunku do roku 2016 (spadek o 5,1 mln zł). Pozycja przychody ze sprzedaży była niższa o 22% od przychodów osiągniętych w roku ubiegłym przede wszystkim z powodu braku nowych istotnych premier. Wygenerowane przychody pochodziły w większości z dystrybucji tytułów marki Real Boxing. Koszty wytworzenia na potrzeby własne były o 23% niższe niż w roku 2016 m.in dzięki reorganizacji produkcji.
 2. Po stronie kosztów największy wpływ na wynik netto miały poniesione koszty odsetek od obligacji wyemitowanych przez Jednostkę dominującą w maju 2017 roku (0,5 mln zł), a także ujemne różnice kursowe (0,4 mln zł).
 3. Podatek dochodowy uległ znacznemu zwiększeniu w stosunku do 2016 roku. Bezpośrednim powodem było rozwiązanie aktywa podatkowego powstałego w roku 2015 przy pierwszej konsolidacji Grupy. Jednorazowe wykazanie podatku z tego tytułu w wysokości 5,1 mln zł stało się konieczne w związku z wejściem w życie w 2018 roku nowych przepisów podatkowych.
- O oczekiwanym wyniku netto Emitent informował raportem bieżącym nr 7/2018.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

AKTYWA	Na dzień 31.12.2017	Na dzień 21.12.2016	Zmiana w roku 2017 w porównaniu do 2016
AKTYWA TRWAŁE	31 332,92	33 051,39	95%
Rzeczowe aktywa trwałe	528,42	915,06	58%
Wartości niematerialne i prace rozwojowe	26 856,91	22 300,22	120%
Wspólne przedsięwzięcie	52,20	319,59	16%
Należności długoterminowe	65,55	60,06	109%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 829,84	9 456,46	40%
AKTYWA OBROTOWE	10 733,28	8 385,37	128%
Należności z tytułu dostaw i usług	755,03	277,73	272%
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,00	675,33	0%
Pozostałe należności	1 175,70	1 013,50	116%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8 200,50	5 584,64	147%
Rozliczenia międzyokresowe	602,05	834,17	72%
AKTYWA RAZEM:	42 066,20	41 436,76	102%

Opis wybranych najistotniejszych pozycji Aktywów:

Na zwiększenie o 20% Wartości niematerialnych i prac rozwojowych wpływ miało przede wszystkim zwiększenie wartości prac rozwojowych w trakcie realizacji o 66%. Stan ten był efektem m.in. odłożenia w czasie publikacji tytułów Metal Fist oraz Space Pioneer.

Zmniejszenie Aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego o 5,1 mln zł nastąpiło w związku z jednorazowym rozwiązaniem tej pozycji. Aktywo powstało w 2015 roku i zostało zmniejszone na skutek zmian w przepisach podatkowych z dniem 1 stycznia 2018 roku.

W Pozostałych należnościach zawiera się głównie należność z tytułu podatku VAT naliczonego. Jednostka dominująca otrzymuje co miesiąc zwrot podatku VAT na rachunek bankowy.

Stan Środków pieniężnych zwiększył się w związku z emisją obligacji, o wartości ponad 10,1 mln zł, która miała miejsce w maju 2017 roku.

PASYWA	Na dzień 31.12.2017	Na dzień 31.12.2016	rok 2017 w porównaniu do 2016
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	19 286,36	24 586,64	78%
Kapitał podstawowy	2 826,87	2 794,55	101%
Akcje własne	-5,64	-6,94	81%
Kapitał zapasowy	23 334,98	16 027,84	146%
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	-353,42	2 775,23	
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	-6 516,43	2 995,96	
ZOBOWIĄZANIA			
DŁUGOTERMINOWE	14 351,02	6 396,84	224%
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,50	38,81	1%
Pozostałe rezerwy	262,17	220,26	119%
Kredyty i pożyczki	1 070,40	3 835,20	28%
Dłużne papiery wartościowe	10 148,73	0,00	
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	325,98	731,85	45%
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	2 543,24	1 570,72	162%
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	8 428,82	10 453,28	81%
Kredyty i pożyczki	2 739,80	2 706,47	101%
Dłużne papiery wartościowe	126,75	0,00	
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	404,96	445,08	91%
Instrumenty pochodne	3 125,22	5 287,02	59%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	702,17	628,37	112%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	245,98	0,00	
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych	0,00	0,35	0%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	373,06	331,24	113%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	956,86	1 054,75	91%
PASYWA RAZEM:	42 066,20	41 436,76	102%

Opis wybranych najistotniejszych pozycji Pasywów:

W 2017 roku nie zaciągnięto nowych kredytów. Spadek zobowiązań z tyt. kredytów nastąpił z powodu spłaty części zadłużenia.

Łączna wartość dłużnych papierów wartościowych (wyemitowane w maju 2017 roku obligacje) składa się z pozycji długoterminowej (kapitał) oraz krótkoterminowej (naliczone odsetki).

Pozostałe zobowiązania długoterminowe wzrosły o 62% z powodu otrzymanych w 2017 roku dotacji z programu sektorowego Game INN.

Wartość Instrumentu pochodnego zmniejszyła się na skutek aktualizacji wyceny. Na dzień bilansowy wycena sporządzana jest przez niezależnego aktuarium.

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	Na dzień 31.12.2017	Na dzień 31.12.2016
AKTYWA TRWAŁE	61 918,94	62 913,44
Rzeczowe aktywa trwałe	528,42	915,06
Wartości niematerialne i prace rozwojowe, w tym:	26 680,93	22 063,91
- Koszty zakończonych prac rozwojowych	8 319,73	8 771,54
- Pozostałe wartości niematerialne	2 785,83	3 894,95
- Wartości niematerialne w realizacji	15 575,37	9 397,42
Inwestycje w jednostki powiązane	66,20	333,59
Należności długoterminowe	65,55	60,06
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	30 748,00	37 323,00
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	3 829,84	2 217,82
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
AKTYWA OBROTOWE	10 750,71	8 379,97
Zapasy	0,00	0,00
Należności z tytułu dostaw i usług	753,64	277,63
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,00	675,33
Pozostałe należności	1 171,33	1 013,27
Udzielone pożyczki	37,23	35,79
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	8 186,46	5 545,16
Rozliczenia międzyokresowe	602,05	832,79
AKTYWA RAZEM	72 669,65	71 293,41

PASYWA	na dzień	na dzień
	31.12.2017	31.12.2016
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	50 147,72	54 809,40
Kapitał podstawowy	2 826,87	2 794,55
Akcje własne	-5,64	-6,93
Kapitał zapasowy z emisji akcji	11 049,89	11 049,89
Kapitał zapasowy	40 009,52	45 576,79
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	2 477,08	1 294,55
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	-332,18	-332,18
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	-5 877,82	-5 567,27
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	14 351,02	6 381,91
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,50	23,88
Pozostałe rezerwy	262,17	220,26
Kredyty i pożyczki	1 070,40	3 835,20
Dłużne papiery wartościowe	10 148,73	0,00
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	325,98	731,85
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	2 543,24	1 570,72
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	8 170,91	10 102,10
Kredyty i pożyczki	2 739,80	2 706,47
Dłużne papiery wartościowe	126,75	0,00
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	404,96	445,08
Instrumenty pochodne	3 125,22	5 287,02
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	694,21	623,49
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,01	0,00
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych	0,00	0,35
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	369,06	327,24
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	710,90	712,45
PASYWA RAZEM	72 669,65	71 293,41

SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW

	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	17 749,28	22 753,12
Przychody ze sprzedaży	9 579,23	12 136,18
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	8 170,05	10 616,94
Koszty działalności operacyjnej	-28 356,72	-37 121,35
Amortyzacja	-4 154,56	-3 957,58
Zużycie surowców i materiałów	-107,88	-256,44
Usługi obce	-17 340,06	-25 629,43
Koszt świadczeń pracowniczych	-6 674,87	-7 175,57
Podatki i opłaty	-6,66	-11,73
Pozostałe koszty	-72,69	-90,60
ZYSK (-STRATA) ZE SPRZEDAŻY	-10 607,44	-14 368,23
Pozostałe przychody operacyjne	2 942,94	4 342,27
Pozostałe koszty operacyjne	-383,83	-388,48
ZYSK (-STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-8 048,33	-10 414,44
Przychody finansowe	2 154,22	3 433,20
Koszty finansowe	-1 619,11	-448,63
ZYSK (-STRATA) PRZED OPODATKOWANIEM	-7 513,22	-7 429,87
Podatek dochodowy	1 635,40	1 862,60
ZYSK (-STRATA) NETTO Z DZIAŁALNOŚCI KONTYNUOWANEJ	-5 877,82	-5 567,27
Zysk (strata) netto z działalności zaniechanej	-	-
ZYSK (-STRATA) NETTO	-5 877,82	-5 567,27
CAŁKOWITE DOCHODY OGÓŁEM:	-5 877,82	-5 567,27

INFORMACJA O KREDYTACH I POŻYCZKACH W 2017 R.

W roku 2017 Grupa nie zaciągnęła nowych kredytów ani pożyczek. Nastąpiło zmniejszenie zobowiązań z tytułu częściowych spłat wcześniejszych kredytów. Zobowiązania z tytułu zaciągniętych kredytów zmniejszyły się w 2017 roku o 42% (2,7 mln zł). Wszystkie raty spłacono terminowo, zgodnie z harmonogramami ustalonymi w umowach. W październiku 2017 roku odnowiona została umowa na linie

kredytową, która nie była dotychczas wykorzystywana. Wszystkie umowy kredytowe zakończą się do końca 2019 roku.

INFORMACJA O POŻYCZKACH UDZIELONYCH W 2017 R.

W roku 2017 w Grupie nie udzielono istotnych pożyczek

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

W roku 2017 Grupa nie udzieliła innym podmiotom żadnych istotnych poręczeń ani gwarancji.

INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI EMITENTA

Opis istotnych dla funkcjonowania Emitenta umów znalazł się w Sprawozdaniu finansowym:

- Umowy kredytowe zostały opisane w Nocie nr 19
- Umowy leasingowe zostały opisane w Nocie nr 20
- Umowy związane z dotacjami zostały opisane w Nocie nr 22
- Opcja GPV została opisana w Nocie nr 18

W roku 2017 nadal obowiązywała umowa zawarta w dniu 31 lipca 2015. Vivid Games Sp. z o.o. udzieliła Emitentowi licencji wyłącznej na korzystanie z majątkowych praw autorskich do gry Real Boxing 2. Licencja upoważnia w szczególności do wprowadzania zmian w grze oraz prowadzenia jej dystrybucji we wszystkich dostępnych kanałach. W zamian za udzielenie licencji Vivid Games Sp. z o.o. uprawniona była do otrzymywania miesięcznego wynagrodzenia ustalonego w oparciu o wartość praw (zgodnie z wyceną niezależnego rzeczoznawcy), z uwzględnieniem kosztów poniesionych w związku z nabyciem praw do gry i rynkowego poziomu zysku po stronie Vivid Games Sp. z o.o. Licencja została udzielona na 5 lat. W dniu 15 lutego 2017 strony umowy zawarły aneks, na mocy którego okres obowiązywania umowy został przedłużony o 2 lata, zaś miesięczne wynagrodzenie (opłata licencyjna) zostało zmniejszone proporcjonalnie do wydłużonego okresu umowy.

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 ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I JEGO GRUPA KAPITAŁOWA

W 2017 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w zasadach zarządzania Przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą kapitałową.

PROGRAM MOTYWACYJNY

Informacje nt. programu motywacyjnego i jego kosztów znajdują się w sprawozdaniu finansowym w Notach nr 11 i 32, gdzie wyszczególniono liczbę akcji przyznanych osobom zarządzającym i nadzorującym. Jedyną osobą z tego grona, która otrzymała akcje w ramach realizacji programu był pan Roy Huppert, który złożył rezygnację z pełnienia funkcji członka Zarządu w dniu 13. grudnia 2017 r.

TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W 2017 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 Nocie nr 25.

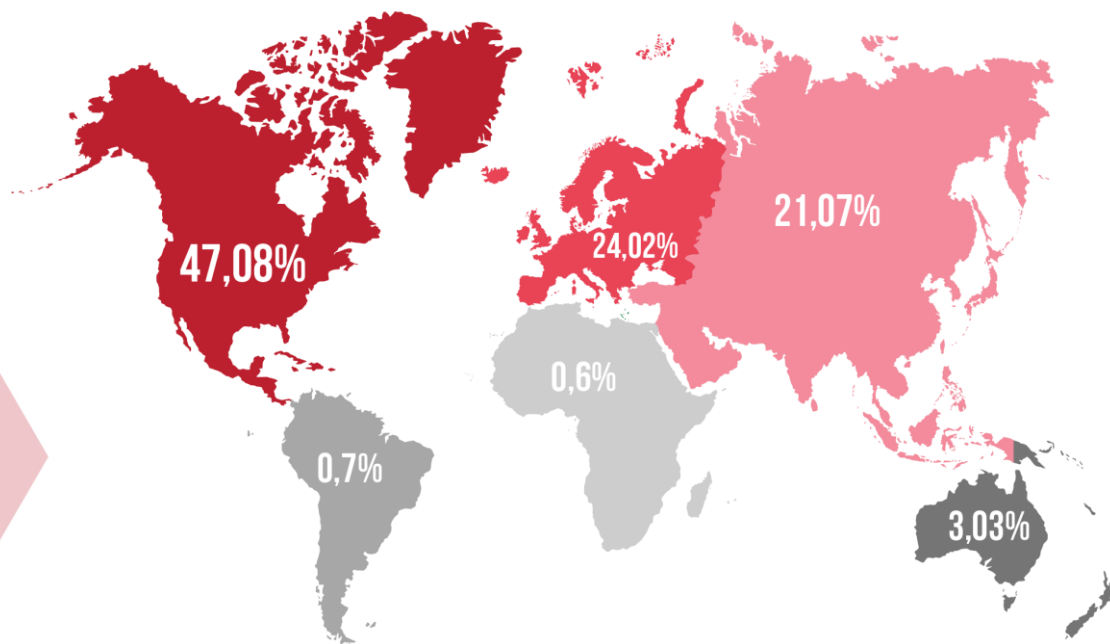
OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI ZA DANY ROK

Spółka nie publikuje prognoz finansowych.

INFORMACJE O POCHODZENIU UŻYTKOWNIKÓW KOŃCOWYCH W PODZIALE NA KONTYNETY

Grupa Vivid Games S.A. dystrybuje swoje produkty na globalny rynek dzięki sklepom oferującym aplikacje mobilne.

Poniżej przedstawiony podział obrazuje skąd pochodzili gracze w roku 2017 wg informacji posiadanych przez Emitenta:





INFORMACJE OGÓLNE

PREZENTACJA SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ

Vivid Games jest jednym z najlepszych polskich developerów gier mobilnych. Od ponad dekady tworzymy i dostarczamy na globalny rynek najwyższej klasy produkty. Naszym największym sukcesem jest Real Boxing, który jest najlepszą serią bokserską dostępną na platformach mobilnych. Jako studio zostaliśmy uznani za swoje osiągnięcia nagrodą jako „Best Indie Developer”, otrzymaliśmy nagrodę „Best Polish Game of the Year”, oraz prestiżowe wyróżnienie Apple Editors’ Choice.

Jesteśmy studiem, w którym 80 osób z zaangażowaniem koncentruje się na **misji tworzenia szalenie wciągających, wizualnie wybitnych gier mobilnych, które łączą graczy w chwilach rozrywki**. Aby tworzyć takie gry podejmujemy kreatywne wyzwania, celujemy wysoko i dążymy do perfekcji. **Naszą wizją jest bycie światowej klasy studiem developerskim z docenionymi i odnoszącymi komercyjne sukcesy tytułami.**

Naszą strategią jest budowa portfolio wysoko dochodowych gier mobilnych, które będziemy dostarczać na światowy rynek; praca z wyjątkowymi zespołami, wykorzystanie dogłębnej wiedzy rynkowej i najlepszych technologii.

Jesteśmy innowacyjni i dynamiczni. Pracujemy w małych, zwinnych zespołach, dbamy o kulturę firmy i jakość środowiska pracy. Gry które wydajemy są produkowane przez wewnętrzne zespoły oraz pozyskiwane za pomocą programu wydawniczego od zewnętrznych producentów. Wyjątkowe technologie które tworzymy i na których pracujemy zapewniają wysoką konkurencyjność naszych gier.

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

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 04.04.2018 r.

Remigiusz Kościelny oraz Jarosław Wojczakowski pełnili swoje funkcje także w okresie od 1 stycznia 2017 do dnia powołania przez Radę Nadzorczą Vivid Games S.A. na kolejną kadencję.

Roy Huppert złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Zarządu Emitenta oraz Wiceprezesa Zarządu w spółce Vivid Games Sp. z o.o. z dniem 13 grudnia 2017 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.

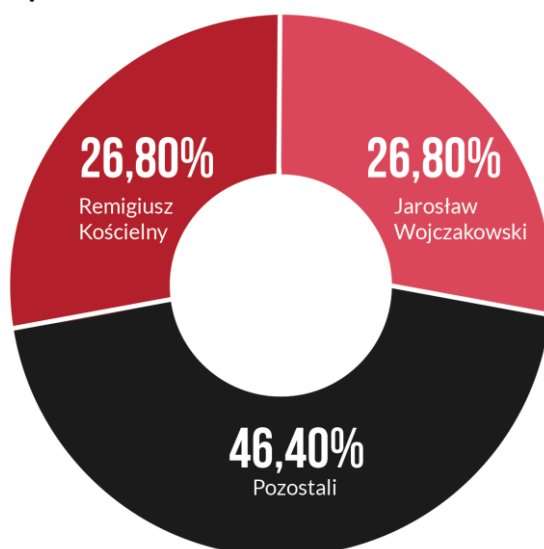
Tabela 1. Skład Rady Nadzorczej na dzień 04.04.2018 r.

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 ROCZNEGO


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

AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Imię i nazwisko	Stanowisko	Na dzień	Na dzień	Na dzień
		1.01.2017	31.12.2017	04.04.2018
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	*	**
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	-	-	-

*Roy Huppert był członkiem Zarządu Emitenta do 13.12.2017 r., tego dnia posiadał 180 000 akcji Vivid Games S.A.

** Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Roy Huppert nie był członkiem Zarządu Emitenta.

INFORMACJE O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY

W ramach realizacji tzw. Opcji GPV (Sprawozdanie finansowe Nota nr 18) wyemitowano 1,5 mln warrantów subskrypcyjnych serii A, które Fundusz GPV objął 4 grudnia 2017 r. Warranty są zamienne za 1,5 mln Akcji Emitenta w zamian za akcje spółki Vivid Games Spółka Akcyjna S.K.A. posiadane przez Fundusz.

PREZENTACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ

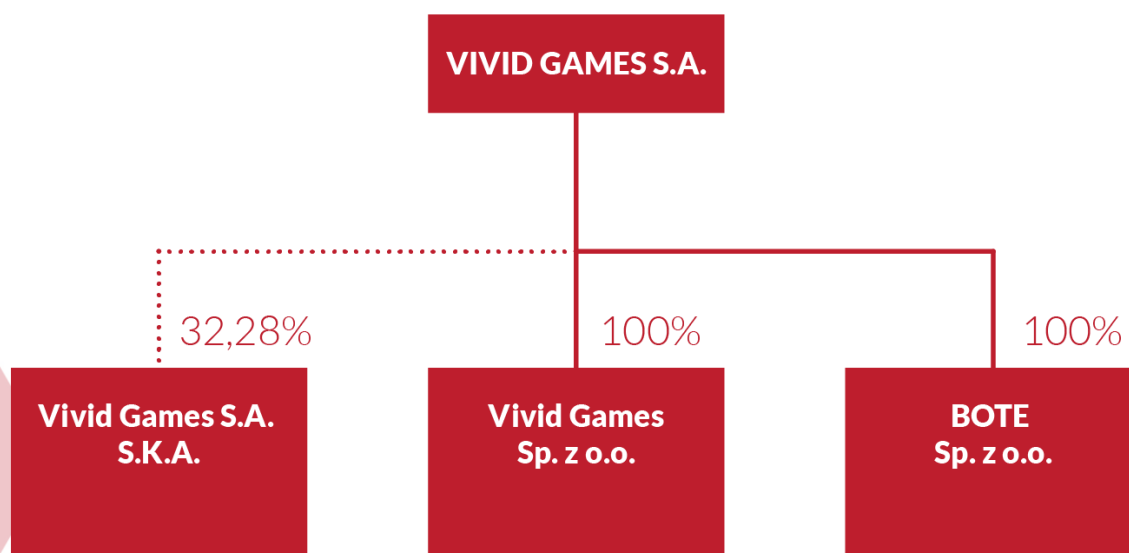
INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES S.A.

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

- 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 MSSF 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 31.12.2017 roku współpracowały z Grupą 82 osoby w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy. Przeciętne zatrudnienie w 2017 roku wynosiło 82,2 osoby.

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.

Informacje dotyczące umowy zawartej z Audytorem w dniu 21.06.2017 r. związane z wynagrodzeniem znajdują się w jednostkowym sprawozdaniu finansowym w Nocie nr 36.

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 są 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 ROKU OBROTOWYM 2017

MARKA REAL BOXING®


W 2017 roku flagowa marka Studia, Real Boxing świętowała pięciolecie. Mimo upływu czasu generuje przychody ze sprzedaży na poziomie kilku mln PLN rocznie. Dotychczas w gry z serii zagrało ponad 55 mln użytkowników, z których udało się wygenerować ponad 46 mln PLN przychodu. Produkty tej marki pozwoliły na zbudowanie pozycji Vivid Games w branży gier mobilnych.

W minionym roku zarówno pierwsza jak i druga część Real Boxing zostały kilkakrotnie zaktualizowane. Wprowadzone zmiany pozwoliły na okresowe zwiększenie przychodów z dystrybucji mimo spadku liczby pobrań. W kwietniu 2017 r. na rynek trafiła kolejna odsłona serii – Real Boxing Manny Pacquiao oparta pierwszej części gry oraz wzbogacona o licencję filipińskiego mistrza boksu. Tym samym obok Rocky’ego Balboa, Apollo Creed’a, Clubbera Langa czy Ivana Drago użytkownicy serii mają od teraz do dyspozycji postać Manny’ego Pacquiao, który jest obecnie jednym z najbardziej utytułowanych aktywnych bokserów na świecie.

SPACE PIONEER



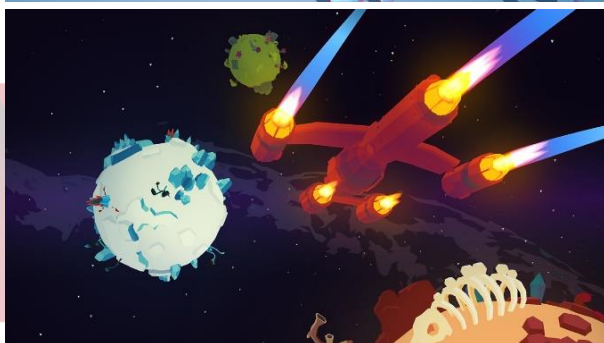
Space Pioneer (wcześniej Outer Pioneer) będący grą akcji z elementami strategii osadzoną w stylu Sci-Fi to tytuł pozyskany w ramach programu wydawniczego i przejęty przez Spółkę w całości. W roku 2017 projekt został rozbudowany o warstwę strategiczną oraz wzbogacony o nowe tryby gry.

Do dyspozycji graczy oddano szerokie możliwości rozwoju postaci, uzbrojenia i wyposażenia oraz zapewniono im intensywną rozgrywkę. W ostatnich miesiącach zespół produkcyjny skupiał się m.in. na implementacji mechanizmów monetizacyjnych i rozbudowaniu funkcjonalności pogłębiających zaangażowanie użytkowników.

Premiera zapowiedziana jest na maj 2018 r. (ESPI nr 4/2018).

Kampania promocyjna rozpocznie się bezpośrednio przed premierą i skupiona będzie przede wszystkim na promocji w kanałach dystrybucyjnych i bezpośrednim pozyskiwaniu użytkowników..

Informacje o projekcie znajdują się na stronie internetowej: <https://vividgames.com/gry/#space-pioneer>



METAL FIST



Metal Fist to najbardziej innowacyjny i największy projekt w historii Studia. Ambitna gra akcji łączy w sobie nowatorską rozrywkę i technologicznie zaawansowany system rozgrywek wieloosobowych w czasie rzeczywistym.

W połowie 2017 roku podjęto decyzję o istotnych dla potencjału komercyjnego gry zmianach koncepcyjnych, m.in. w zakresie sterowania, konstrukcji aren czy trybów gry co związane było z przeniesieniem terminu premiery gry na czerwiec 2018 r. (ESPI nr 4/2018).

W dniu premiery w grze znajdować się będą trzy niezależne wieloosobowe tryby gry zorganizowane w ligi oraz turnieje online jak również kampania jednoosobowa. Do dyspozycji graczy będzie 12 postaci, 160 broni, a walki odbywać się będą na 12 interaktywnych arenach.

W minionych miesiącach prace przebiegały zgodnie z planem, rozszerzono warstwę meta-gry, udało się znacząco zwiększyć zaangażowanie użytkowników oraz rozbudować monetyzację. Dopracowano także tryby rozgrywek wieloosobowych.

Informacje o projekcie znajdują się na stronie internetowej: <https://vividgames.com/gry/#metal-fist>



GRAVITY RIDER



Gravity Rider (wcześniej: Moto: Hot Tracks) to wyścigowa gra akcji, oparta na rywalizacji pomiędzy uczestnikami gra akcji, która wyróżnia się oryginalną futurystyczną oprawą graficzną. Grę pozyskano do portfolio w ramach programu wydawniczego Vivid Games.

W ostatnich miesiącach grę rozbudowano o nowe tryby i zwiększono ilość treści w grze zapewniając poprawę metryk. Projekt oferuje kilkadziesiąt zróżnicowanych tras zapewniających wciągającą i długotrwałą rozrywkę. Zespół implementuje mechanizmy free to play konieczne dla maksymalizacji potencjału komercyjnego tytułu.

Producentem tytułu jest krakowskie studio Fontes, które ma już w swoim dorobku popularną i wysoko ocenianą grę wyścigową Race Illegal: High Speed 3D. Vivid Games poza wydaniem tytułu zajmuje się wsparciem w zakresie designu, monetyzacji i kreacji artystycznej.

Premiera zaplanowana jest na sierpień 2018 roku (ESPI nr 4/2018).

Informacje o projekcie znajdują się na stronie internetowej: <https://vividgames.com/gry/#gravity-rider>



HIGHWAY GETAWAY



Highway Getaway to pozyskana w ramach programu wydawniczego gra wyścigowa zbudowana w konwencji policyjnego pościgu. Do sprzedaży trafiła w marcu 2017 r. zbierając przy okazji premiery pozytywne oceny graczy i plasując się w czołówce rankingu najchętniej pobieranych gier w 40 krajach oraz w ponad 70 na wysokich pozycjach zestawień gier wyścigowych.

W okresie po premierze gra otrzymała kilka aktualizacji, jednak w związku z ograniczonym potencjałem komercyjnym kolejne nie są planowane w najbliższych czasie.

DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU

Realizowane w Grupie projekty technologiczne i badawczo-rozwojowe zapewniają innowacyjność i konkurencyjność projektów. Kluczowe zadania badawczo – rozwojowe są aktualnie realizowane przede wszystkim z wykorzystaniem wsparcia unijnego w ramach programu sektorowego Game INN.

Aktualnie realizowane są cztery projekty wykorzystujące wsparcie sektorowe. Realizacja dwóch pierwszych projektów rozpoczęła się w jeszcze 2017 roku, dwa kolejne Vivid Games S.A. rozpoczęła z początkiem 2018 roku.

Projekt Game Content Personalization System (GCPS) polega na opracowaniu systemu personalizacji w grze z mechanizmami rozgłaszania (broadcastem) w ekosystemie (ESPI nr 15/2016). W ramach kolejnego powstaje tzw. GTF (Game Test Framework), który służyć będzie opracowaniu systemu do testów funkcjonalności na środowiskach serwerowych (ESPI nr 25/2017).

Projekty, których realizacja rozpoczęła się w br. mają na celu opracowanie (i) prototypu gry wykorzystującej model współoddziaływania środowiska i pojazdów kołowych w czasie rzeczywistym na platformach mobilnych bazując na algorytmach symulacji fizycznych oraz (ii) innowacyjnego systemu informatycznego umożliwiającego adaptacyjne dostosowywanie poziomu trudności w czasie rzeczywistym, w wielu wymiarach przestrzeni cech gracza i dla różnych gatunków gier.

Łączna wartość realizowanych obecnie projektów to ponad 16 mln PLN, z czego ponad 10 mln PLN wynosi wsparcie w ramach dotacji z programu sektorowego GameINN. Umowy dotyczące dofinansowania opisane są w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym (Nota nr 22).

Nieprzerwanie prowadzone są prace rozwojowe w zakresie technologii SWIM gwarantującej ulepszenie trybu rozgrywek wieloosobowych w produktach Studia.

DZIAŁALNOŚĆ NA RYNKU KAPITAŁOWYM

W pierwszej połowie 2017 roku Zarząd zdecydował o emisji 10,5 tys. Obligacji. Z sukcesem i przed czasem zakończony przydział zapewnił Spółce 10,5 mln PLN środków, które są wykorzystywane 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 2017 r.

Wykup Obligacji nastąpi 5. maja 2020 r.

ZDARZENIA ISTOTNE DLA GRUPY PO ZAKOŃCZENIU 2017 ROKU, DO DNIA PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.**AKTUALIZACJA HARMONOGRAMU WYDAWNICZEGO**

W marcu br. Zarząd Spółki podjął decyzję w przedmiocie uszczegółowienia harmonogramu wydawniczego Studia na rok 2018.

Zgodnie z informacjami przekazanymi w raporcie bieżącym ESPI nr 4/2018 przedstawia się on następująco:

Space Pioneer – premiera w maju 2018 r.

Metal Fist – premiera w czerwcu 2018 r.

Gravity Rider – premiera w sierpniu 2018 r.

ROZPOCZĘCIE DYSTRYBUCJI GRY GRAVITY RIDER W KANALE BEMOBI

W dniu 9. marca rozpoczęła się dystrybucja gry Gravity Rider w kanale subskrypcyjnym Bemobi. Do użytkowników końcowych z Ameryki Łacińskiej, Europy Środkowej i Bliskiego Wschodu skierowana została aktualna, odpowiadająca specyfice sklepu wersja Android.

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 15,4% CAGR 2016-2020), który jest najszybciej rozwijającym się w całej branży gier komputerowych, którego wartość w 2020 roku prognozowana jest na 143,5 mld USD,
- wysoki potencjał komercyjny modelu biznesowego free-to-play, umożliwiający generowanie wysokich przychodów w długiej perspektywie,

- 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 umożliwiające czerpanie korzyści z efektu skali,
- 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.

OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Spółka planuje finansować swoją działalność przede wszystkim z przychodów z bieżącej działalności. Do dyspozycji Emitenta są też środki pozyskane z emisji obligacji zakończonej w maju 2017 roku oraz wpływy z dotacji z programu sektorowego GameINN.

Emitent nie planuje w najbliższym okresie emisji akcji lub obligacji.

INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI LUB CYKLICZNOŚCI DZIAŁALNOŚCI

Przychody z platform mobilnych mogą cechować się sezonowością, która charakteryzuje się wyższymi przychodami w IV kwartale. Nie zawsze jednak tendencja ta znajduje odzwierciedlenie w rzeczywistości. Grupa realizuje strategię powiększania i dywersyfikacji portfela produktów gier mobilnych free to play. Częste premiery nowych gier minimalizują efekt sezonowości. Wysokość osiąganych 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 rok 2017.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM W JAKIM GRUPA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ

RYZYO 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, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

RYZYO 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.

RYZYO 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.

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.

RYZYSKO 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.

CZNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ PROWADZONĄ PRZEZ GRUPĘ**RYZYSKO 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 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 promocje.

RYZYSKO 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.

RYZYSKO 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 zaostreniem 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 przejścia 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 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.

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 miałoby 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, miałoby 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.

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 mogłoby 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”).

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 wpłynąć 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

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.

RYZYSKO 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.

RYZYSKO 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.

RYZYSKO 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 naruszanie 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 filię w Warszawie.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Vivid Games S.A. posiada 61 374 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.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI ZAWARTYCH W SPRAWOZDANIU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2017 i dane porównywalne za rok obrotowy 2016 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 w 2017 roku 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 rok obrotowy 2017, 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, 04.04.2018 r.

W imieniu Spółki Vivid Games S.A.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu