VIVID GAMES

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY W 2019 ROKU

GRUPA KAPITAŁOWA VIVID GAMES S.A.

BYDGOSZCZ, 30.06.2020 R.

SPIS TREŚCI

Spis treści ... 2
Pismo Zarządu ... 6
Wybrane skonsolidowane dane finansowe w PLN i przeliczeniu na Euro ... 7
Wybrane jednostkowe dane finansowe w przeliczeniu na Euro ... 8
Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych ... 10
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi ... 10
Koszty działalności operacyjnej, wynik ze sprzedaży, Wynik na działalności operacyjnej i EBITBA ... 10
Zysk Netto i EBITDA ... 12
Sprawozdanie z sytuacji finansowej ... 12
Informacja o poręczeniach i gwarancjach udzielonych w 2019 r. oraz innych istotnych pozycjach pozabilansowych ... 14
Umowy istotne dla działalności Emitenta ... 14
Informacje o powiazaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta ... 14
Zmiany w zasadach zarządzania przedsiębiorstwem ... 14
Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności ... 15
Możliwości realizacji inwestycji ... 15
Czynniki wpływające na wynik ... 16
Kredyty i pożyczki ... 17
Akcyjny program motywacyjny ... 17
Emisja papierów wartościowych ... 18
Transakcje między podmiotami powiązanymi ... 18
Informacja dotycząca instrumentów finansowych w zakresie ryzyka zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej ... 18
Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami za dany rok ... 19
Informacja ogólne ... 20
Prezentacja Spółki dominującej ... 20
Podstawowe dane o Emitencie ... 21
Organy Spółki ... 21
Zarząd ... 21

Rada Nadzorcza na 31.12.2019 r. 22
Rada Nadzorcza na 30.06.2020 r. 22
Podstawowy przedmiot działalności 22
Akcjonariat na dzień 31. grudnia 2019 r. 23
Akcjonariat na dzień publikacji sprawozdania 23
Akcje Emitenta w posiadaniu członków Zarządu, Rady Nadzorczej i spółek zależnych 23
Akcje Spółki w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących 23
Umowy Emitenta z członkami Zarządu 24
Grupa kapitałowa 25
Strategia rozwoju emitenta 25
opis czynników i zdarzeń, mających znaczący wpływ na działalność emitenta i sprawozdanie finansowe w 2019 roku i w 2020 do dnia publikacji Sprawozdania 27
Gry Segmentu Casual 27
Marka Real Boxing 29
Marka Gravity Rider 31
Zombie Blast Crew 32
Space Pioneer 33
Mayhem Combat 34
Zawarcie umów wydawniczych 34
2020 34
Rozpoczęcie dystrybucji gier na platformie Nintendo Switch 35
Platforma Automatyzacji testów - Quasu 36
Nabycie udziałów w Spółce zależnej 36
Dofinansowanie działalności Spółki dominującej przez Zarząd Emitenta 36
Podwyższenie kapitału 37
Rozpoczęcie postępowania układowego 37
Ogłoszenie nowej Strategii Rozwoju Emitenta 38
Działalność w zakresie badań i rozwoju 38
Czynniki istotne dla rozwoju przedsiębiorstwa 39
Opis podstawowych ryzyk związanych z działalnością Spółki 39
CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GOSPODARCZYM I PRAWNYM EMITENTA 39
Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną 39
Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier 39

Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii i branży, w której działa Grupa 40
Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym 40
Ryzyko związane z niską rozpoznawalnością Emitenta przez społeczność graczy Nintendo 41
Ryzyko zmienności kursów walutowych 41
Ryzyko zmienności stóp procentowych 41
Ryzyko związane z prawem pracy 41
Ryzyko kredytowe, przepływów pieniężnych 42
Ryzyko podlegania umów prawu obcemu 42
Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność ... 42
Ryzyko związane z regulacjami międzynarodowymi dotyczącymi modelu free-to-play 43
Ryzyko braku stabilności przepisów podatkowych 43
Ryzyko związane ze zmianą preferencji ostatecznych odbiorców co do formy rozrywki 43
Ryzyko związane z koniunkturą w branży reklamowej 44
CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA 44
Ryzyko braku kontynuacji działalności 44
Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne gry oferowane przez Grupę 44
Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w realizacji projektów 44
Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników i trudnościami w pozyskaniu nowych 45
Ryzyko związane z umowami ze współpracownikami 45
Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę 46
Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej 46
Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej 47
Ryzyko związane z możliwością wystąpienia awarii systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Grupa 47
Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich i innych praw własności intelektualnej Grupy 47
Ryzyko wprowadzenia do obrotu nowych produktów 48
Ryzyko złej oceny potencjału komercyjnego i nieosiągnięcia przez grę sukcesu rynkowego 48
Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Grupy 49
Ryzyko związane z pozyskiwaniem i wykorzystywaniem dotacji 49
CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE 49
Ryzyko zmian otoczenia prawnego 50
Ryzyko związane z prawem pracy oraz kwestionowaniem stosunku prawnego łączącego Grupę z niektórymi jej współpracownikami 50

Ryzyko związane z europejską reformą przepisów regulujących przetwarzanie danych osobowych 51
Ryzyko związane z niewypełnianiem obowiązków informacyjnych spółki publicznej 52
Pozostałe 53
Posiadane przez Spółkę oddziały (zakłady) 53
Posiadane akcje własne 53
Informacje dotyczące liczby osób zatrudnionych 54
Postępowania sądowe i administracyjne 54
Audytor 54
Oświadczenia Zarządu 54

PISMO ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusza i Obligatariusze,

Prezentujemy Państwu wyniki za 2019 r., w którym Vivid Games S.A. wypracował na poziomie skonsolidowanym 12,33 mln zł przychodów ze sprzedaży, co stanowi 19% wzrost w stosunku do roku poprzedniego. W raportowanym okresie Grupa osiągnęła zysk netto w wysokości 0,42 mln zł, co stanowi bardzo dużą zmianę wobec znacznej straty z roku 2018.

Jednym z największych osiągnięć minionego roku były znaczące jakościowe i ilościowe zmiany w portfolio produktów, które w chwili obecnej liczy ponad 20 gier, jak również rozpoczęcie sprzedaży na platformie Nintendo Switch. Zmiany i ulepszenia w zakresie monetyzacji gier mobilnych przyczyniły się do zwiększenia potencjału komercyjnego poszczególnych tytułów, co w połączeniu z rosnącymi inwestycjami w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników umożliwiło już w 2020 znaczny wzrost przychodów ze sprzedaży i zysku netto. W okresie styczeń-maj przychody ze sprzedaży osiągnęły poziom 11,36 mln zł, co stanowi wzrost aż o 162% w stosunku do analogicznego okresu roku 2019. Tak dobre wyniki przez pięć pierwszych miesięcy upewniają nas w zakresie możliwości realizacji prognozy na 2020 rok. Poprawiające się wyniki finansowe cieszą nas również ze względu na to, iż umożliwią nam spłatę zobowiązań wynikających z obligacji serii A w ramach przyspieszonego postępowania układowego.

W chwili obecnej naszymi strategicznymi celami jest: efektywna produkcja i globalna dystrybucja gier mobilnych, zwiększanie zasięgu gier z zastosowaniem zyskownego marketingu, ciągłe zwiększanie satysfakcji i zaangażowania graczy, a w konsekwencji monetyzacji gier, zwiększanie przychodów z portfolio gier poza platformami mobilnymi we współpracy z zewnętrznymi partnerami jak również poszukiwanie i prototypowania nowych konceptów gier. Naszą misją od ponad 13 lat pozostaje produkcja wysokiej jakości gier mobilnych.

Dziękujemy za zaufanie, którym nas obdarzacie i zachęcamy do zapoznania się z całym raportem rocznym za rok 2019.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu

WYBRANE SKONSOLIDOWANE DANE FINANSOWE W PLN I PRZELICZENIU NA EURO

	31.12.2019 W TYS PLN	31.12.2018 W TYS PLN	31.12.2019 W TYS EUR	31.12.2018 W TYS EUR
Aktywa trwałe	33 172,60	31 203,28	7 789,74	7 256,58
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	922,16	0,00	216,55	0,00
Aktywa obrotowe	5 237,57	3 483,14	1 229,91	810,03
Aktywa razem	39 337,33	34 686,42	9 237,37	8 066,61
Kapitał własny	16 384,74	15 692,55	3 847,54	3 649,43
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	698,45	691,71
Zobowiązania długoterminowe	9 681,21	15 257,80	2 273,38	3 548,33
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	0,00	2 395,18
Zobowiązania krótkoterminowe	13 261,38	3 736,07	3 114,10	868,85
Dłużne papiery wartościowe	10 569,83	120,19	2 482,05	27,95

	01.01.2019 31.12.2019 W TYS PLN	01.01.2018 31.12.2018 W TYS PLN	01.01.2019 31.12.2019 W TYS EUR	01.01.2018 31.12.2018 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi:	19 698,09	17 486,56	4 579,03	4 098,19
Przychody ze sprzedaży	12 336,47	10 325,50	2 867,75	2 419,91
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	7 361,62	7 161,06	1 711,29	1 678,28
Koszty działalności operacyjnej	-18 597,61	-22 426,12	-4 323,22	-5 255,83
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	1 760,12	-4 426,88	409,16	-1 037,49
Całkowite dochody ogółem	420,95	-5 448,87	97,85	-1 277,01
EBITDA	6 620,98	1 873,27	1 539,12	439,02

	01.01.2019 31.12.2019 W TYS PLN	01.01.2018 31.12.2018 W TYS PLN	01.01.2019 31.12.2019 W TYS EUR	01.01.2018 31.12.2018 W TYS EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 261,81	4 612,39	990,70	1 080,97
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-6 679,87	-9 706,01	-1 552,81	-2 274,72
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 245,20	-1 293,69	754,38	-303,19
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	2 640,33	1 813,19	613,77	424,94

WYBRANE JEDNOSTKOWE DANE FINANSOWE W PRZELICZENIU NA EURO

	31.12.2019 W TYS PLN	31.12.2018 W TYS PLN	31.12.2019 W TYS EUR	31.12.2018 W TYS EUR
Aktywa trwałe	33 360,51	31 211,68	7 833,86	7 258,53
Aktywa trwałe przeznaczone do sprzedaży	922,16	0,00	216,55	0,00
Aktywa obrotowe	5 260,70	3 518,28	1 235,34	818,20
Aktywa razem	39 543,37	34 729,96	9 285,75	8 076,73
Kapitał własny	16 437,22	15 736,05	3 859,86	3 659,55
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	698,45	691,71
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	9 681,21	15 257,80	2 273,38	3 548,33
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	0,00	2 395,18
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	13 424,94	3 736,11	3 152,50	868,86
Dłużne papiery wartościowe	10 569,83	120,19	2 482,05	27,95

	01.01.2019 31.12.2019 W TYS PLN	01.01.2018 31.12.2018 W TYS PLN	01.01.2019 31.12.2019 W TYS EUR	01.01.2018 31.12.2018 W TYS EUR
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi:	19 698,09	17 486,56	4 579,03	4 098,19
Przychody ze sprzedaży	12 336,47	10 325,50	2 867,75	2 419,91
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	7 361,62	7 161,06	1 711,29	1 678,28
Koszty działalności operacyjnej	-18 602,56	-22 420,26	-4 324,37	-5 254,46
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	1 753,29	-4 421,12	407,57	-1 036,14
Całkowite dochody ogółem	429,86	-5 442,28	99,93	-1 275,46
EBITDA	6 614,15	1 879,03	1 537,53	440,37

	01.01.2019 31.12.2019	od 01.01.2018 do 31.12.2018	od 01.01.2019 do 31.12.2019	od 01.01.2018 do 31.12.2018
	w PLN	w PLN	w EUR	w EUR
Wynik na jedną akcję - podstawowy (w PLN/EUR)	0,01	-0,19	0,00	-0,04
Wynik na jedną akcję - rozwodniony (w PLN/EUR)	0,01	-0,19	0,00	-0,04
Średnia ważona liczba akcji zwykłych w szt.	29 632 140	28 957 400	29 632 140	28 957 400
Średnia ważona rozwodniona liczba akcji zwykłych w szt.	29 632 140	28 957 400	29 632 140	28 957 400

	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018	01.01.2019 31.12.2019	01.01.2018 31.12.2018
	W PLN	W PLN	W EUR	W EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 814,62	1 938,74	886,75	454,37
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-6 410,88	-7 021,82	-1 490,28	-1 645,65
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 410,22	-1 293,71	792,74	-303,20
Stan środków pieniężnych na koniec okresu	2 623,63	1 809,67	609,89	424,12

Do przeliczenia wybranych danych finansowych na EUR zastosowano następujące kursy:

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

31 grudnia 2019 roku – 1 EUR = 4,2585 PLN

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

2. **Dla pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów**

- kurs wyliczony jako średnia kursów NBP, obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca danego roku.

2019 roku 1 EUR = 4,3018 PLN

2018 roku 1 EUR = 4,2669 PLN

OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY OGÓŁEM I ZRÓWNANE Z NIMI

	ZA OKRES 01.01.2019 31.12.2019	ZA OKRES 01.12.2018 31.12.2018	Rok 2019 w porównaniu do 2018 w%
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI	**19 698,09**	**17 486,56**	113%
Przychody ze sprzedaży	12 336,47	10 325,50	119%
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	7 361,62	7 161,06	103%

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży w 2019 roku są wyższe od przychodów osiągniętych w roku 2018 o 19%. Przychody wygenerowały m.in. następujące tytuły: 50% tytuły marki Real Boxing, 22% Gravity Rider, 12% Space Pioneer.

Portfolio gier jest aktualizowane i rozwijane - w 2019 wydawane było 15 tytułów, wobec 8 w 2018. W 2019 roku wydane zostały dwa duże tytuły Gravity Rider Zero i Zombi Blast Crew oraz pięć z segmentu gier casual. Koszty wytworzenia na własne potrzeby stanowią 103% poziomu kosztów z 2018 roku. Stan ten związany jest z rozwojem nowych technologii finansowanych głównie z dotacji otrzymanych od NCBiR w ramach programu GameINN.

KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ, WYNIK ZE SPRZEDAŻY, WYNIK NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ I EBITBA

	ZA OKRES 01.01.2019 31.12.2019	ZA OKRES 01.12.2018 31.12.2018	Rok 2019 w porównaniu do 2018 w%
KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	-18 597,61	-22 426,12	83%
Amortyzacja	-4 860,86	-6 300,15	77%
Zużycie surowców i materiałów	-86,81	-149,70	58%
Usługi obce	-7 917,21	-9 330,83	85%
Koszt świadczeń pracowniczych	-5 600,18	-6 600,29	85%
Podatki i opłaty	-6,36	-4,05	157%
Pozostałe koszty	-126,19	-41,10	307%
ZYSK (-STRATA) ZE SPRZEDAŻY	1 100,48	-4 939,56	-22%
Pozostałe przychody operacyjne	696,96	778,84	89%
Pozostałe koszty operacyjne	-37,32	-266,16	14%
ZYSK (-STRATA) NA DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	1 760,12	-4 426,88	-40%
Przychody finansowe	7,20	286,20	3%
Koszty finansowe	-1 151,42	-1 144,71	101%

Udział w wyniku jednostek wycenionych metodą praw własności	0,00	-102,41	0%
ZYSK (-STRATA) PRZED OPODATKOWANIEM	620,84	-5 387,80	-12%
Podatek dochodowy	-194,95	-61,07	319%
ZYSK (-STRATA) NETTO Z DZIAŁALNOŚCI KONTYNUOWANEJ	420,95	-5 448,87	-8%
EBITDA	6 620,98	1 873,27	353%

W 2019 roku nastąpił istotny spadek o 3,828 tys. PLN (zmniejszenie o 17%) kosztów działalności operacyjnej w stosunku do roku 2018. Na spadek ten największy wpływ miało zmniejszenie kosztów:

i. usług obcych - o 1,4 m PLN (spadek 15%). Koszty te stanowią 43% wszystkich kosztów działalności operacyjnej,
ii. koszty świadczeń pracowniczych – o 1,0 m PLN (spadek15%). Koszty wynagrodzeń stanowią 30%,
iii. koszty amortyzacji – 1,4 m PLN (spadek 23%). Stanowią one 26% kosztów działalności operacyjnej.

Zmniejszenie zatrudnienia o niemal 10 osób r-d-r wpłynęło na obniżenie kosztu wynagrodzeń. Na obniżenie kosztów amortyzacji wpłynęło wykonanie testów na utratę wartości, których wynik spowodował przedłużenie okresów użyteczności ekonomicznej i amortyzacji wybranych tytułów wartości niematerialnych z 5 do 7 lat
Dzięki zwiększeniu przychodów i znaczącemu ograniczeniu kosztów w 2019 osiągnięty został zysk na sprzedaży w wysokości 1.100,48 tys. PLN oraz zysk na działalności operacyjnej w wysokości 1.760,12 tys. PLN. W pozostałych przychodach operacyjnych zawarte są głównie przychody z tytułu otrzymanych wcześniej dotacji.

Gra	POBRANIA (mln)			ARPU USD		
	2018	2019	I-V 2020	2018	2019	I-V 2020
Gravity Rider	2,86	5,91	2,64	0,16	0,07	0,04
Gravity Rider Zero	-	2,43	3,30	-	0,07	0,11
Highway Getaway	4,57	5,50	2,32	0,02	0,02	0,01
Real Boxing 1	5,48	5,88	2,23	0,14	0,15	0,18
Real Boxing 2	1,93	2,29	4,57	0,25	0,23	0,32
Space Pioneer	2,36	1,20	0,48	0,24	0,22	0,16
Zombie Blast Crew	-	0,49	0,32	-	0,22	0,21
Pozostałe	2,26	2,21	1,54	0,20	0,11	0,01
Łącznie:	**19,45**	**25,87**	**17,39**			

*ARPU – średni przychód z gracza, zawiera przychody brutto z mikropłatności i reklam z platform iOS oraz Android.

ZYSK NETTO I EBITDA

ZYSK (-STRATA) NETTO Z DZIAŁALNOŚCI KONTYNUOWANEJ	420,95	-5 448,87	
EBITDA	**6 620,98**	**1 873,27**	**353%**

Grupa osiągnęła zysk za 2019 wysokości 420,95 tys. PLN, co stanowi bardzo dużą zmianę wobec straty -5 448,87 z roku 2018. Różnica wyników wynosi prawie 6.0 mln PLN.
EBITDA osiągnęła poziom 6.620,98 tys. PLN co stanowi wzrost o ponad 350% w stosunku do roku 2018.

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ

	Na dzień 31.12.2019	Na dzień 31.12.2018	Rok 2019 w porównaniu do 2018 w%
AKTYWA TRWAŁE	**33 172,60**	**31 203,28**	106%
Rzeczowe aktywa trwałe	575,21	264,72	217%
Aktywa niematerialne i prace rozwojowe	32 277,60	30 524,48	106%
Wspólne przedsięwzięcie	5,00	97,25	
Należności długoterminowe	61,50	61,50	100%
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	258,29	255,33	101%
AKTYWA TRWAŁE PRZEZNACZONE DO SPRZEDAŻY	**922,16**	-	
AKTYWA OBROTOWE	**5 237,57**	**3 483,14**	150%
Należności z tytułu dostaw i usług	2 277,54	902,30	252%
Pozostałe należności	111,88	272,16	0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2 640,33	1 813,19	41%
Rozliczenia międzyokresowe	207,82	495,49	42%
AKTYWA RAZEM:	**39 373,33**	**34 686,42**	113%

Opis wybranych najistotniejszych pozycji Aktywów:

Łączna wartość Aktywów Grupy wzrosła o 13% w stosunku do wartości z roku ubiegłego. W pozycji Aktywa trwałe odnotowano wzrost o 6% (1,75 mln PLN), przede wszystkim w konsekwencji zwiększenia o 6% wartości Aktywów niematerialnych i prac rozwojowych związanych z produkcją nowych technologii finansowanych głównie z otrzymanych dotacji z NCBiR.
Wartość Aktywów obrotowych zwiększyła się o 50% (1,97 mln PLN) głównie w związku ze zwiększeniem należności z tytułu dostaw i usług o 152% (1,38 mln PLN) oraz dzięki zwiększeniu stanu środków pieniężnych o 45% (0,81 mln PLN). Zwiększenie Należności powstało głównie w ostatnich miesiącach 2019 roku, jest to pozycja netto w której uwzględnione są już należności przeterminowane.

KAPITAŁY WŁASNE I ZOBOWIĄZANIA	Na dzień 31.12.2019	Na dzień 31.12.2018	Rok 2019 w porównaniu do 2018 w%
KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY	**16 384,74**	**15 692,55**	104%
Kapitał podstawowy	2 974,34	2 974,34	100%
Akcje własne	-11,07	-9,73	
Kapitał zapasowy	10 884,74	20 431,87	53%
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	2 115,84	-2 255,06	
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	420,95	-5 448,87	
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	**9 681,21**	**15 257,80**	63%
Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego	198,97	1,07	
Pozostałe rezerwy	0,00	328,03	
Kredyty i pożyczki	2 030,10	0,00	
Dłużne papiery wartościowe	0,00	10 299,28	
Zobowiązania z tyt. leasingu	251,00	0,00	
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	7 201,14	4 629,42	156%
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	**13 261,38**	**3 736,07**	355%
Kredyty i pożyczki	0,00	1 070,40	
Dłużne papiery wartościowe	10 569,83	120,19	8794%
Zobowiązania z tyt. leasingu	240,00	321,09	75%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1 299,12	964,18	135%
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku	0,00	220,53	0%
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	609,79	392,26	155%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	542,64	647,42	84%
PASYWA RAZEM:	**39 327,33**	**34 686,42**	113%

Opis wybranych najistotniejszych pozycji Kapitałów Własnych i Zobowiązań (Pasywa):

W 2019 kapitał podstawowy nie uległ zmianie. Kapitał własny zwiększył się na skutek osiągnięcia przez Grupę zysku netto w wysokości 420,95 tys. PLN oraz odpisu z tyt. pracowniczego programu motywacyjnego w kwocie 272,70 tys. PLN – jest to ostatni odpis w trzyletnim programie.

W roku 2019 zobowiązania kredytowe oraz zobowiązania z tytułu leasingu zmniejszyły się do zera, Grupa spłaciła z tych tytułów ok 1,4 mln PLN w roku 2019. Raty kredytowe spłacone były terminowo zgodnie z wcześniejszymi harmonogramami. W 2019 roku nie zostały zaciągnięte nowe kredyty bankowe.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. łączna wartość Dłużnych papierów wartościowych w postaci wyemitowanych w maju 2017 roku trzyletnich obligacji serii A wynosiła 10,6 mln PLN - na wartość tę składają się wyłącznie pozycja krótkoterminowa. Terminem zapadalności obligacji serii A przypadał na dzień 5 maja 2020 roku. Dokładny opis dotyczący braku wykupu obligacji znajduje się w Nocie Nr 15 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

Zobowiązania długoterminowe spadły do poziomu 63% stanu z roku 2018. Głównym powodem jest zmiana klasyfikacji zobowiązania z tytułu dłużnych papierów wartościowych z długoterminowego na krótkoterminowy (do wykupu pozostało mniej niż 12 miesięcy). Spółka uzyskała w 2019 roku pożyczkę od członków zarządu w wysokości 2,0 mln PLN. Pozostałe zobowiązania długoterminowe wzrosły o 61% z powodu otrzymanych w 2019 roku dotacji w wysokości 3,5 mln PLN z programu sektorowego Game INN. W 2020 r. W 2020 roku Emitent otrzymał kolejne środki, ogółem w wysokości ok 0,4 mln PLN które wpłynęły jako ostatnie z podpisanych wcześniej umów.

Zobowiązania krótkoterminowe wzrosły ponad trzykrotnie (355%) z powodu wymienionego powyżej - zmiany klasyfikacji zobowiązania z tyt obligacji serii A jako zobowiązanie krótkoterminowe.

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

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

UMOWY ISTOTNE 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.

W dniu 14 kwietnia 2020 roku Spółka otrzymała od Remigiusza Kościelnego i Jarosława Wojczakowskiego pisemne żądania wykonania opcji objęcia określonej w ww. umowach pożyczek. Wykonanie opcji objęcia zgodnie z Umowami Pożyczek polegało na zaoferowaniu każdemu z Pożyczkodawców objęcia akcji Spółki nowej emisji w zamian za wkład pieniężny równy kwocie udzielonej Emitentowi pożyczki. Zgodnie z Umowami Pożyczek cena emisyjna akcji nowej emisji została ustalona w oparciu o średni kurs akcji Emitenta notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie z okresu 30 dni poprzedzających datę złożenia żądania wykonania opcji objęcia z uwzględnieniem 12% dyskonta i wyniosła 1,18 zł za akcję. W wyniku wykonania opcji strony dokonały potrącenia wierzytelności wynikających z Umów Pożyczek z wierzytelnością z tytułu wpłaty na poczet akcji nowej emisji, w związku z czym zobowiązanie Spółki do zwrotu pożyczek wygasło.

INFORMACJE O POWIAZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA

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

ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

W 2019 roku nie nastąpiły żadne istotne zmiany w zasadach zarządzania Przedsiębiorstwem Emitenta i jego Grupą kapitałową.

W związku z pandemią COVID-19 Zarząd Spółki postanowił o wdrożeniu zdalnego trybu pracy dla wszystkich pracowników. Po trzech miesiącach pracy w trybie zdalnym podjęto decyzję o wprowadzeniu na stałe możliwości pracy w trybie zdalnym, hybrydowym (łączącym pracę zdalną z pracą stacjonarną w jednym z biur Vivid Games) oraz stacjonarnym. Doświadczenia zebrane w ciągu ostatnich tygodni pokazują, że możliwość pracy zdalnej pozytywnie wpływa na zaangażowanie i nastawienie pracowników. Pozostaje też w zgodzie z kulturą organizacyjną Vivid Games, która wspiera równowagę pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym pracowników.

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 odzwierciedlenie w wynikach ostatnich lat. Grupa realizuje strategię powiększania i dywersyfikacji portfela produktów. Wysokość osiąganych przychodów jest okresowo zmienna i uzależniona m.in. od pozycjonowania w kanałach sprzedaży oraz zastosowania i skali marketingu bezpośredniego (user acquisition).

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI FINANSOWYMI

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

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. W ocenie Zarządu realizacja zaplanowanych na 2020 rok działań strategicznych w tym wydanie gier 2-3 mid-core i gier z segmentu casual nie jest zagrożona.

W dniu 10 stycznia 2020 r. Emitent podjął decyzję o zamiarze emisji obligacji o łącznej wartości nominalnej nie mniejszej niż 5 000 000 zł (pięć milionów złotych) i zaoferowaniu ich nabycia w trybie określonym w art. 33 pkt 1 Ustawy o obligacjach tj. w trybie oferty publicznej, o której mowa w art. 3 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych i w sposób wskazany w art. 37b ust. 1 tej ustawy.

Emisja pierwotnie miała zostać przeprowadzona w lutym 2020, jednak Zarząd postanowił o przesunięciu jej terminu na marzec 2020 (ESPI 6/2020).

W zależności od wielkości emisji, środki z niej pozyskane miały zostać przeznaczone na spłatę Obligacji serii A oraz finansowanie inwestycji planowanych przez Spółkę w roku 2020. (ESPI 1/2020)

W dniu 31 marca 2020 Zarząd Spółki podjął decyzję o odstąpieniu od oferty publicznej obligacji serii B rozpoczętej 9 marca 2020 (ESPI 7/2020) i niedokonywaniu przydziału obligacji, na które złożone zostały zapisy. Decyzja związana była z nagłą zmianą sytuacji gospodarczej wynikającą z tzw. pandemii koronawirusa COVID-19, która miała istotny negatywny wpływ na przebieg oferty.

W związku z powyższym oferta publiczna obligacji serii B została zakończona i nie doszła do skutku. (ESPI 11/2020) Zarząd dokonał oceny możliwości pozyskania finansowania zewnętrznego, w wyniku której stwierdzono, że:

- Wykup obligacji serii A w terminie przewidzianym w warunkach emisji, tj. 5 maja 2020 nie będzie możliwy,
- Bieżąca działalność Spółki oraz realizacja prognoz finansowych nie są zagrożone,
- Wykup obligacji serii A będzie możliwy przy rozłożeniu zobowiązania na raty (ESPI 12/2020).

W związku z powyższym zwołano Zgromadzenie Obligatariuszy obligacji serii A Spółki w celu uchwalenia zmian Warunków Emisji pozwalających na przeprowadzenie ratalnej spłaty zobowiązania. (ESPI 13/2020)

Wolę udziału w Zgromadzeniu Obligatariuszy wyrazili obligatariusze reprezentujący ok. 25% łącznej wartości nominalnej obligacji, w związku z czym Zgromadzenie Obligatariuszy zwołane na dzień 23 kwietnia 2020 nie odbyło się, ponieważ nie byłoby władne by podjąć ważne uchwały, w szczególności zaś nie dokonałoby skutecznej zmiany warunków emisji obligacji zgodnie z propozycją Zarządu Spółki. (ESPI 17/2020 i 20/2020)

W dniu 28 kwietnia 2020 Zarząd Spółki skierował do Sądu Rejonowego w Bydgoszczy wniosek o otwarcie w odniesieniu do Emitenta przyspieszonego postępowania układowego z układem częściowym obejmującym jedynie wierzytelności wynikające z obligacji serii A. W ramach planu restrukturyzacyjnego zaproponowano wdrożenie dodatkowych środków restrukturyzacyjnych zmierzających do poprawy stanu finansowego Spółki: zamknięcie linii biznesowej QUASU z możliwą sprzedażą składników majątkowych z nią związanych oraz konwersję pożyczek udzielonych przez akcjonariuszy (raporty bieżące nr 16/2020 z 14 kwietnia 2020, 26/2019 z 12 września 2019 oraz 9/2019 z 21 marca 2019) na akcje Spółki nowej emisji (ESPI 18/2020 i 21/2020).

Sąd Rejonowy w Bydgoszczy postanowił o otwarciu ww. postępowania układowego w dniu 12 maja 2020 (ESPI 25/2020).

W ocenie Zarządu zastosowane rozwiązanie w optymalny sposób zabezpieczy interesy Spółki jednocześnie pozwalając obligatariuszom obligacji serii A na uzyskanie pełnej spłaty ich wierzytelności. Proponowane postępowanie nie wpływa negatywnie na działalność operacyjną Spółki oraz na realizację prognoz finansowych i wykonywanie innych zobowiązań.

CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYNIK

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,
- efektywny marketing w szczególności w zakresie płatnego pozyskiwania użytkowników.
- rozwój portfolio gier, zwiększający potencjał przychodów, dywersyfikujący ryzyko niepowodzenia poszczególnych tytułów, oraz umożliwiający czerpanie korzyści z efektu skali,

- 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.
- wysoki poziom jakości gier w zakresie angażującej rozgrywki, oprawy wizualnej, monetyzacji oraz niezawodności umożliwiający osiąganie 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,
- wykorzystywanie rozwiązań technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, zapewniających ich niezawodność oraz zwiększających ich potencjał monetyzacyjny,
- wysoki poziom wiedzy z zakresu analityki oraz monetyzacji, umożliwiający 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 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.

KREDYTY I POŻYCZKI

W 2019 roku Spółka nie zaciągnęła nowych kredytów ani pożyczek bankowych. Wszystkie obowiązujące w 2019 roku umowy kredytów bankowych zakończyły się przed 31. Grudnia 2019 roku.

W marcu 2019 roku członkowie Zarządu Vivid Games S.A. Remigiusz Kościelny i Jarosław Wojczakowski udzielili Spółce pożyczek w łącznej kwocie 2 000 tys. PLN. Umowy pożyczek zawarto na 3 lata, a oprocentowanie wynosi 5,97% w skali roku, przy czym odsetki nie podlegały kapitalizacji. Pożyczkodawcy w kwietniu 2020 roku zażądali wykonania Opcji objęcia akcji nowej emisji w miejsce zwrotu pożyczki z odsetkami. (Opis w punkcie Umowy istotne).

AKCYJNY PROGRAM MOTYWACYJNY

Akcyjny program motywacyjny nie był realizowany w 2019 roku. Ostatnie odpisy kosztów programu z lat wcześniejszych zostały uwzględnione w wyniku finansowym 2019 roku na poziomie 272,71 tys. PLN.

EMISJA PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

W dniu 7 maja 2020 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego na podstawie upoważnienia udzielonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 października 2019 r. zawartego w § 7 Statutu Spółki.

Na podstawie ww. uchwały Zarządu kapitał zakładowy Spółki został podniesiony o kwotę 254 237,40 zł, do kwoty 3 228 577,00, w drodze emisji 2 542 374 akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja.

Emisja akcji serii H została przeprowadzona w drodze subskrypcji prywatnej, akcje zaoferowano Remigiuszowi Kościelnemu oraz Jarosławowi Wojczakowskiemu jako pożyczkodawcom w umowach pożyczek, o zawarciu których Emitent informował raportem bieżącym nr 26/2019 z dnia 12 września 2019 na warunkach określonych w raporcie bieżącym nr 9/2019 z dnia 21 marca 2019, zgodnie z żądaniami wykonania opcji objęcia złożonymi w dniu 14 kwietnia 2020, jak również Panu Wojciechowi Humińskiemu, członkowi Rady Nadzorczej Spółki. Cena emisyjna akcji została określona w sposób opisany w raporcie bieżącym nr 16/2020 z 14 kwietnia 2020 i wynosi 1,18 zł (jeden złoty 18/100) za akcję.

Akcjonariusze obejmą akcje serii H w zamian za wkład pieniężny, przy czym, zgodnie z umowami pożyczek, Remigiusz Kościelny i Jarosław Wojczakowski dokonają umownego potrącenia wierzytelności wobec Spółki z tytułu zwrotu pożyczek z wierzytelnością Spółki z tytułu wpłaty na poczet akcji nowej emisji.

Za zgodą Rady Nadzorczej Spółki, dotychczasowi akcjonariusze zostali pozbawieni prawa poboru akcji serii H.

Na dzień publikacji sprawozdania podwyższenie kapitału nie zostało zarejestrowane przez Sąd rejestrowy.

TRANSAKCJE MIĘDZY PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W 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 23-24.

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

Dnia 5 listopada 2019 roku (Raport ESPI 26/2019) Spółka opublikowała prognozy dotyczące wyniku 2019 roku.

Prognozy obejmowały:

Przychody ze sprzedaży :	11.592,07 tys. PLN
Wynik netto:	238,63 tys. PLN

Realizacja wyniosła:

Przychody ze sprzedaży :	12 336,47 tys. PLN
	wyższe o 744,40 tys. PLN (wzrost 6% od zakładanych w prognozie)
Wynik netto:	452,89 tys. PLN
	wyższy o 187,26 tys. PLN (wyższy 87% od zakładanego w prognozie)

Wyższe rezultaty były głównie wynikiem wyższej sprzedaży produktów Jednostki dominującej w ostatnich miesiącach 2019.

INFORMACJA 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 gier mobilnych, które zapewniają graczom świetną rozrywkę. 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 mobilnym z uznanymi na całym świecie hitami. 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 wysokodochodowych, 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 30.06.2020 r.

RADA NADZORCZA NA 31.12.2019 R.

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 2. Skład Rady Nadzorczej na dzień 31.12.2019 r.

RADA NADZORCZA NA 30.06.2020 R.

W dniu 22 kwietnia 2020 p. Piotr Szczeszek zrezygnował z funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki. Powodem rezygnacji była chęć uniknięcia powstania konfliktu interesów w związku udziałem p. Piotra Szczeszka w spółce komandytowej pełniącej funkcję administratora zabezpieczeń obligacji serii A w sytuacji zwiększonego ryzyka opóźnienia lub braku wykupu obligacji serii A.

W dniu 7 maja 2020 Rada Nadzorcza w drodze kooptacji powołała Pana Wojciecha Humińskiego na członka Rady Nadzorczej

Zgodnie z § 12 ust. 4 Statutu Spółki, Pan Wojciech Humiński będzie sprawował czynności członka Rady Nadzorczej do czasu dokonania wyboru członka Rady Nadzorczej przez najbliższe Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki.

PODSTAWOWY PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

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

AKCJONARIAT NA DZIEŃ 31. GRUDNIA 2019 R.

Akcjonariusz	Liczba akcji	Procent akcji	Liczba głosów	Procent głosów
Remigiusz Kościelny	6 426 250	21,61 %	6 426 250	21,61 %
Jarosław Wojczakowski	6 382 500	21,46 %	6 382 500	21,46 %
Pozostali	16 934 646	56,94 %	16 934 646	56,94 %
Razem	**29 743 396**	**100%**	**29 743 396**	**100%**

Akcjonariat na dzień 31.12.2019 r.

AKCJONARIAT NA DZIEŃ PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA

W dniu 13 maja 2020 wpłynęły do Spółki zawiadomienia sporządzone w trybie art. 19 Rozporządzenia MAR w związku z objęciem akcji Vivid Games S.A. przez Prezesa Zarządu Remigiusza Kościelnego i Wiceprezesa Zarządu Jarosława Wojczakowskiego. Objęcie akcji związane jest z podwyższeniem kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego (Raporty ESPI nr 24/2020 i 27/2020).

Podwyższenie kapitału nie zostało zarejestrowane do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, więc na dzień publikacji Akcjonariat Spółki dominującej przedstawia się jak wyżej.

AKCJE EMITENTA W POSIADANIU CZŁONKÓW ZARZĄDU, RADY NADZORCZEJ I SPÓŁEK ZALEŻNYCH

AKCJE SPÓŁKI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Imię i nazwisko	Stanowisko	Na dzień 01.01.2019	Na dzień 31.12.2019	Na dzień 30.06.2020
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	7 176 250	6 426 250	6 426 250*
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	7 176 250	6 382 500	6 382 500*
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	-	-	-
Wojciech Humiński	Członek Rady Nadzorczej	1 831	1 831	1 831*

W dniu 19 marca 2019 roku członkowie Zarządu Remigiusz Kościelny i Jarosław Wojczakowski przesłali do Spółki zawiadomienia o zbyciu akcji (ESPI nr 6/2019 i 7/2019). Pan Remigiusz Kościelny zbył 750 000 akcji, a pan Jarosław Wojczakowski 793 750 akcji.

*Zgodnie z informacją przekazaną przez Spółę w raporcie bieżącym nr 27/2020 z dnia 14 maja 2020 Członkowie Zarządu - Remigiusz Kościelny i Jarosław Wojczakowski oraz Członek Rady Nadzorczej Wojciech Humiński objęli akcje Spółki w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego w granicach kapitału docelowego.

Remigiusz Kościelny - 822 204 akcje,

Jarosław Wojczakowski 872 712 akcji,

Wojciech Humiński 847 458 akcji.

Podwyższenie kapitału na dzień publikacji niniejszego sprawozdania nie zostało zarejestrowane przez sąd rejestrowy, w związku z czym nie jest ujęte w powyższej tabeli.

**Pan Piotr Szczeszek złożył rezygnację w dniu 22 kwietnia 2020 roku (ESPI nr 19/2020)

UMOWY EMITENTA Z CZŁONKAMI ZARZĄDU

Zgodnie z zapisami umów o pracę zawartych z członkami Zarządu w razie rozwiązania umowy przez pracodawcę w 2020 roku pracownikowi – Członkowi Zarządu przysługiwać będzie odprawa jednorazowa w wysokości 195 tys. zł.

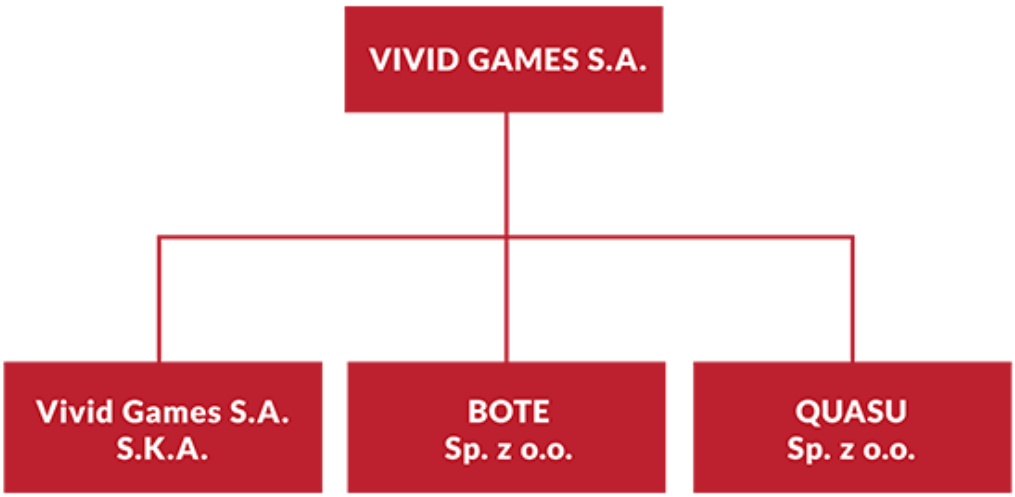
GRUPA KAPITAŁOWA

Grupę kapitałową Vivid Games poza Jednostką dominującą – Vivid Games S.A. tworzyły na dzień 31. grudnia 2019 roku trzy podmioty zależne:

- Vivid Games Spółka akcyjna Spółka Komandytowo-Akcyjna z siedzibą w Bydgoszczy (dalej jako: Vivid Games s.k.a.), konsolidowana metodą praw własności,
- Bote Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie (dalej jako: Bote Sp. z o.o.), konsolidowana metodą pełną od III kw. 2015 r.,
- Quasu Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Bydgoszczy. Na dzień publikacji spółka nie rozpoczęła działalności statutowej.

Vivid Games s.k.a. posiada majątkowe prawa autorskie do gry Godfire: Rise of Prometheus, zaś Bote Sp. z o.o. pełni funkcje wspierające wobec Grupy.

STRUKTURA GRUPY KAPITAŁOWEJ



STRATEGIA ROZWOJU EMITENTA

We wrześniu 2018 roku (ESPI nr 35/2018) Zarząd ogłosił strategię, której realizację zaplanowano na lata 2018 – 2020.

- Publikacja gier mobilnych F2P z segmentu mid-core.
- Rozpoczęcie publikacji gier mobilnych F2P z segmentu hyper-casual.
- Intensyfikacja działań marketingowych.
- Rozwój kluczowych wewnętrznych technologii.
- Maksymalizacja metryk monetyzacyjnych.

Podejmowane w 2019 roku działania skupiały się przede wszystkim na następujących obszarach:

- Produkcja i publikacja gier mobilnych free-to-play.
- Dystrybucja gier na Nintendo Switch oraz PC w ramach dywersyfikacji kanałów i platform.

- Rozwój nowych linii biznesowych.
- Maksymalizacja metryk monetyzacyjnych.
- Intensyfikacja działań marketingowych.

Opis poszczególnych działań realizowanych w ramach wypełniania strategii znajduje się w dalszej części niniejszego Sprawozdania.

W czerwcu 2020 roku Zarząd Spółki ogłosił nową Strategię na rok 2020 i kolejne lata:
- Efektywna produkcja i globalna dystrybucja gier mobilnych.
- Zwiększanie zasięgu gier z zastosowaniem zyskownego marketingu.
- Ciągłe zwiększanie satysfakcji i zaangażowania graczy, a w konsekwencji monetyzacji gier.
- Zwiększanie przychodów z portfolio gier poza platformami mobilnymi we współpracy z zewnętrznymi partnerami.
- Poszukiwanie i prototypowanie nowych konceptów gier.

Szerszy opis ww. strategii znajduje się poniżej w punkcie „Ogłoszenie nowej Strategii Rozwoju Emitenta".

OPIS CZYNNIKÓW I ZDARZEŃ, MAJĄCYCH ZNACZĄCY WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ EMITENTA I SPRAWOZDANIE FINANSOWE W 2019 ROKU I W 2020 DO DNIA PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA

GRY SEGMENTU CASUAL

2019

Rok 2019 był dla zespołu zajmującego się segmentem gier casual czasem intensywnej selekcji wielu tytułów i premier pierwszych gier.

Do globalnej dystrybucji na platformach iOS i Android trafiły w 2019 roku gry Pocket Mini Golf, Endless Lake, Crash Driver, Sheep Patrol, Fly Sky High, Calm Colors i Idle Fish Aquarium.

Tytuły spotkały się z pozytywnym odbiorem oraz dały zespołowi wiedzę i doświadczenie, wykorzystywane w kolejnych projektach.

Doświadczenia zdobyte podczas pracy z pierwszymi grami wskazały kierunek dalszych działań. W czerwcu 2019 zdecydowano o przejściu z gier hyper-casualowych do nieco bardziej złożonych i posiadających większy potencjał monetyzacyjny tytułów segmentu casual. Gry te charakteryzują się wciągającą mechaniką rozgrywki i prostym sterowaniem. Odpowiadają najnowszym trendom rynkowym. Oferują większą ilość zawartości (contentu) z wyraźną progresją gracza. Monetyzacja opiera się na formatach reklamowych, subskrybcji oraz możliwości bezpośredniego zakupu przedmiotów.

Część z tytułów segmentu casual jest portowana przez QubicGames i została lub zostanie wydana na platformie Nintendo Switch. W grudniu do dystrybucji na japońskiej konsoli trafiła pierwsza z nich - Sheep Patrol.

2020

Pierwsze półrocze 2020 upłynęło pod znakiem intensywnego rozwoju programu. Do światowej dystrybucji na platformach iOS i Android trafiły kolejne gry: Gear for Heroes, Juice Farm i Skyward City: Urban Tycoon.

Do sprzedaży na Nintendo Switch trafiła w marcu br. gra Pocket Mini Golf, zakupiona w ciągu 2 miesięcy przez ponad 160 tys. użytkowników.

Priorytetem pozostaje publikacja tylko wysokiej jakości gier o wysokich metrykach użytkowych, i tylko takie tytuły trafią ostatecznie do portfolio. Tytuły nad którymi trwają obecnie prace są grami typu casual uwzględniającymi najnowsze trendy rynkowe w zakresie konstrukcji oraz monetyzacji.

Endless Lake: https://www.youtube.com/watch?v=Ufyoyft2iAU

Pocket Mini Golf: https://www.youtube.com/watch?v=m9Ae5aW3Mfc

Crash Driver: https://www.youtube.com/watch?v=CZxZEoyX6Ms

Sheep Patrol: https://www.youtube.com/watch?v=9zIYTD_ap0Q

Idle Fish Aquarium: https://www.youtube.com/watch?v=F1Xp3GRETI8

Fly Sky High: https://www.youtube.com/watch?v=i2HaLtP1oCE

Juice Farm: https://www.youtube.com/watch?v=9rqKkO1kI8k

Gear For Heroes: https://www.youtube.com/watch?v=uKr8vNTtYEY

Skyward City - Urban Tycoon: https://www.youtube.com/watch?v=cleHX1sO6PU

MARKA REAL BOXING

2019

Wielokrotnie nagradzana marka Real Boxing jest najpopularniejszą na świecie grą bokserską na platformach mobilnych. Od 2012 roku wszystkie gry z serii zostały pobrane przez ponad 80 mln użytkowników, którzy wygenerowali ok. 74 mln PLN przychodów ze sprzedaży. W 2019 ich popularność pozostała na bardzo wysokim poziomie, a wprowadzone aktualizacje pozwoliły na poprawę wydajności i stabilizacji techniczną aplikacji.

Na wyraźną poprawę wyników finansowych tytułu wpłynęło m.in. implementacja sieci mediacyjnej Iron Source, który pozwolił na znaczące zwiększenie wpływów z dystrybucji reklam, a także wprowadzenie opcji subskrypcji, która szybko okazała się najbardziej rentowną mikropłatnością w drugiej części Real Boxing.

Spółka zdecydowała o zakończeniu umowy licencyjnej z MGM Interactive, spółką zależną Metro-Goldwyn-Mayer Inc. prawo do korzystania z wizerunków bohaterów serii bokserskich filmów o Rockym i

Creedzie do końca 2019 roku (ESPI nr 49/2018). Dzięki tej decyzji wzrosła 4-krotnie ilość pobrań organicznych, a dodatkowo wzrosła marża dzięki braku opłat licencyjnych.

2020

W połowie marca rozpoczęto płatną akwizycję użytkowników dla Real Boxing 2 (user acquisition), co w istotny sposób wpłynęło na poprawę metryk i wysokość przychodów z gry, które w kwietniu wzrosły aż 10-krotnie w stosunku do pierwszego miesiąca roku. Ponadto w ostatnich miesiącach zoptymalizowano subskrypcję, dodano nowe oferty oraz wprowadzono segmentację graczy, pozytywnie wpływającą na monetyzację tytułu.

Od początku stycznia do końca maja br. gra Real Boxing 2 została pobrana niemal 4,6 mln razy (z czego ponad 2 mln w drodze user-acquisition) generując ok. 5,8 mln PLN przychodu przy kosztach UA na poziomie ok. 2,2 mln PLN. Real Boxing 1 i Real Boxing Manny Pacquiao zostały w tym okresie pobrane niemal 2,5 mln razy generując przychody na poziomie ok. 1,6 mln PLN.

Zgodnie z umową zawartą z QubicGames S.A. w przygotowaniu znajduje się wersja na konsolę Nintendo Switch, której premiera planowana jest w drugim półroczu 2020, jednak jej ostateczny termin uzależniony jest od prac wykonanych po stronie QubicGames.

Real Boxing 2: https://www.youtube.com/watch?v=ydZUXcrFu1I

MARKA GRAVITY RIDER

2019

Na markę Gravity Rider składają się obecnie 2 tytuły opublikowane przez Vivid Games w ramach programu wydawniczego, a stworzone przez krakowskie studio Fontes Sp. z o.o. – Gravity Rider i Gravity Rider Zero. Do końca maja zostały pobrane łącznie już przez ponad 17 mln graczy z całego świata, stając się drugim po Real Boxing największym brandem Vivid Games.

Gravity Rider Zero, które swoją premierę miało w III kwartale 2019 roku posiada, podobnie jak pierwsza część oparty na fizyce, dopracowany w najmniejszych szczegółach gameplay prezentujący wyścigi motocyklowe. Gravity Rider Zero skupia się przede wszystkim na rozgrywce, upraszczając progresję gracza i strukturę meta-gry.

W listopadzie 2019 roku zawarto umowę z firmą Skillz Inc. W ramach współpracy powstaje specjalna wersja gry, która opiera się wyłącznie na rozgrywkach wieloosobowych oraz platformie turniejowej Skillz. Niestety opóźnienia powstałe po stronie Skillz Inc. wpływają na przesunięcie terminu premiery wersji z pierwszej połowy 2020 roku na późniejszy, trudny do określenia w tym momencie termin.

2020

W pierwszych miesiącach 2020 roku tytuły marki przeszły aktualizacje, wprowadzono subskrypcję, nowe tryby rozgrywki i systemy reklamowe. Zaimplementowano także funkcjonalności analityczne dotyczące zachowań graczy, pozwalające na ich segmentację i skuteczniejszą monetyzację.

W kwietniu odbyła się premiera przygotowanej i wydanej przez QubicGames wersji Gravity Rider Zero na konsoli Nintendo Switch. Trwają prace nad implementacją trybu multiplayer oraz nad wersją tworzoną ze Skillz Inc..

Gravity Rider: https://www.youtube.com/watch?v=L5gXqcCpEYg
Gravity Rider Zero: https://www.youtube.com/watch?v=zYj76HMJ3j4

ZOMBIE BLAST CREW

2019

Gra *akcji Zombie Blast Crew* to osadzona w realiach apokalipsy produkcja segmentu mid-core. Tytuł powstał na bazie innej gry studia – *Space Pioneer*, jednak został w znaczący sposób wzbogacony m.in. w zakresie meta-gry, rozgrywki i warstwy wizualnej. Gra umożliwia rozgrywkę w trybach eventowych, wieloosobowych i survivalowych, turnieje, listy rankingowe oraz kampanię jednoosobową.

Zombie Blast Crew trafił do globalnej dystrybucji w Apple App Store i Google Play w Halloween (31.20.2019), zdobywając pozytywne oceny prasy i graczy.

2020

W efekcie analizy potencjału komercyjnego portfolio i osiąganych przez poszczególne gry metryk, zdecydowano o przeniesieniu dalszych prac nad tytułem na kolejne miesiące 2020 r.

Na podstawie aneksu do umowy zawartego w kwietniu br. z QubicGames tytuł trafi do dystrybucji na konsoli Nintedo Switch jeszcze w II półroczu 2020. O dokładnym terminie publikacji informować będzie wydawca tj. QubicGames. W planach na ten rok jest także przygotowanie wersji dedykowanej komputerom PC.

Zombie Blast Crew: https://www.youtube.com/watch?v=RfJ7ihDaKhY&feature=youtu.be

SPACE PIONEER

2019

Space Pioneer będący grą akcji z elementami strategii osadzoną w świecie Sci-Fi trafił już do ponad 4 mln użytkowników urządzeń z systemami iOS i Android. Globalna premiera wersji dedykowanych tymże miała miejsce w II kwartale 2018. Gra jest dostępna w sklepach Apple App Store, Google Play, Samsung Galaxy Store, Amazon Appstore a także w alternatywnych kanałach dystrybucji.

W 2019 roku gra przeszła istotne aktualizacje, wprowadzono do gry dwa tryby rozgrywki wieloosobowej „Free-for-All" oraz „Co-op", dodając równolegle trzy klasy postaci z unikalnymi pancerzami, nowe roboty bojowe oraz umiejętności. *Z*aangażowanie graczy poprawiły m.in. pięciopoziomowe turnieje z nagrodami.

W grudniu 2019 jako pierwszy z tytułów Vivid Games Space Pioneer zadebiutował na konsoli Nintendo Switch w cenie $9.99.

2020

W tymroku do dystrybucji w Apple App Store trafiła płatna wersja Space Pioneer: Full Gear. Jest dostępna w cenie ok. 3,99 USD i oferuje poza znaną z wersji free-to-play rozgrywką w trybie solo także możliwość gry offline, brak reklam i mikropłatności oraz brak ograniczonych czasowo ofert i wyzwań.

W 2020 roku planowana jest premiera gry na platformie PC we współpracy z posiadającym bardzo duże doświadczenie w tym zakresie wydawcą - Plug In Digital.

Space Pioneer: https://www.youtube.com/watch?v=IwSgquY6j5c

MAYHEM COMBAT

Mayhem Combat to oryginalna bijatyka oferująca wciągającą rozrywkę w trybie solo oraz rozbudowany aż do dziesięciu graczy multiplayerowy tryb Mayhem Royale. Do dyspozycji graczy oddano 12 różnorodnych aren i kilkanaście postaci, w tym znanego z bokserskiej sagi Real Boxing Ilye Petruchina.

W 2019 roku wykonano w grze pomniejsze aktualizacje, wspierające funkcjonowanie tytułu na urządzeniach z systemami iOS i Android.

2020

Trwają prace nad wersją gry skierowaną do użytkowników konsoli Nintendo Switch.

Premierę zaplanowano na II połowę 2020 roku.

Mayhem Combat: https://www.youtube.com/watch?v=NOcL4NTWsDM

ZAWARCIE UMÓW WYDAWNICZYCH

2019

W ciągu ostatnich miesięcy Spółka zawarła kilka umów wydawniczych, wszystkie dotyczą wydania gier z segmentu mid-core i wpisują się w realizowaną przez Vivid Games strategię. w listopadzie 2019 zawarto umowę wydawniczą z Nikolą Sachokiem, zamieszkałym w Mińsku, na podstawie której Vivid Games wydał w marcu 2020 r. na platformach iOS i Android grę Animal Hotel Manager (wcześniejsza nazwa Pets Hotel). Gra należy do popularnego gatunku Idle i charakteryzuje się wysoką jakością graficzną oraz skierowana jest do szerokiej grupy odbiorców. (ESPI 40/2019)

2020

W styczniu Spółka podpisała umowę wydawniczą gry z segmentu mid-core, grę RPG: Amusing Heroes ze studiem Amuzing Park Corp z Korei Południowej.

Amusing Heroes należy do popularnego gatunku RPG, charakteryzuje się unikalną oprawą graficzną i skierowana jest do szerokiej grupy odbiorców. Znajdujący się w produkcji od ponad roku tytuł zawierał już w momencie zawarcia umowy 60 postaci, 900 przedmiotów oraz wiele trybów gry, w tym system rankingowy i tryb PvP. Premiera gry planowana jest na drugą połowę 2020. (ESPI 2/2020)

W lutym zawarto kolejny kontrakt wydawniczy na adaptację konsolowej wersji gry sportowej Smooth: Summer Games z hiszpańskim developerem Kaneda Games.

Gra należy do gatunku gier sportowych i wykorzystuje stylistykę SMOOTS – charakteryzującej się użyciem kreskówkowych wesołych postaci. Gra jest obecna w sprzedaży na konsolach PlayStation4, Xbox i Switch, a Vivid Games zajmie się jej dystrybucją na platformach mobilnych. Tytuł należy do segmentu mid-core. Premiera gry planowana jest na drugą połowę 2020. (ESPI 5/2020)

W marcu podpisano umowę wydawniczą z kolejnym podmiotem - spółką SG Mobile LLC z Mińska, działającą pod nazwą handlową Shori Games, na podstawie której Vivid Games wyda na platformach iOS oraz Android gry Knights Fight 2 oraz The Cash: Criminal Minds.

Knights Fight 2 to symulator średniowiecznych walk 1 na 1 charakteryzujący się znakomitą grafiką 3D i możliwością tworzenia rynsztunku opartego na historycznym. Dla gry oprócz trybu single player przewidziane są również opcje rywalizacji między graczami.

Zespół projektowy dodał już do gry system subskrypcji i jest w trakcie implementacji kolejnych funkcjonalności. Testy przeprowadzone w wybranych krajach dają wysoką retencję i dowodzą dużego potencjału tytułu.

The Cash: Criminal Minds należy natomiast do gatunku strategii ale łączy z nią również elementy akcji. Gracz zarządza grupą najemników dokonujących spektakularnych napadów na wille i banki. Oba tytuły należą do segmentu mid-core. Premiera Knights Fight 2 planowana jest na czwarty kwartał 2020 roku, The Cash ma ukazać się w pierwszym kwartale 2021. (ESPI 8/2020)

ROZPOCZĘCIE DYSTRYBUCJI GIER NA PLATFORMIE NINTENDO SWITCH

2019

W lipcu 2019 Vivid Games zawarł umowę ramową z QubicGames S.A., w zakresie portingu i wydania tytułów Vivid Games na konsolę Nintendo Switch. Na jej podstawie do dystrybucji na nowej platformie trafią zarówno gry z segmentu mid-core jak i tytuły casual. Umowa pozostawia możliwość rozszerzania listy tytułów nią objętych.

W grudniu 2019 miała miejsce premiera pierwszej gry Vivid Games na Nintendo. Space Pioneer trafił 6 grudnia do sprzedaży w Europie, Australii i Ameryce Północnej w cenie 9.99 USD / 9.99 EUR. QubicGames przygotował port gry wzbogacony m.in. o 4-osobowy tryb kooperacyjny. Do końca maja gra została sprzedana już 21 tys. razy użytkownikom Nintendo Switch.

Kolejnym z portów, który zadebiutował na konsoli jeszcze w 2019 roku był Sheep Patrol (25.12.2019), który do końca maja kupiło 31 tys. osób w cenie 1.99 USD za kopię.

2020

Na postawie zawartej w 2019 umowy i aneksów do niej w marcu br. do dystrybucji na Nintendo Switch trafiła gra Pocket Mini Golf (20.03.2020), którą do końca maja została zakupiona przez 163 tys. użytkowników Nintendo Switch w cenie 1.99 USD za kopię.

W maju miała natomiast miejsce premiera gry Gravity Rider Zero (08.05.2020), która w ciągu trzech tygodni została sprzedana w ilości 6 tys. kopii w cenie 9.99 USD za sztukę.

W kwietniu br. zawarto kolejny aneks do umowy ramowej z QubicGames, na mocy którego lista gier wskazanych w umowie została rozszerzona o cztery nowe tytuły.

Planowane do wydania na Nintendo Switch są następujące gry:

- Crash Drivers,
- Fly Sky High,

- Real Boxing 2,
- Mayhem Combat,
- Godfire: Rise of Prometheus,
- Juice Farm,
- Animal Hotel Manager,
- Gear for Heroes
- Zombie Blast Crew.

PLATFORMA AUTOMATYZACJI TESTÓW - QUASU

2019

Quasu to narzędzie wprowadzające automatykę do procesu testowania gier mobilnych. Platforma umożliwia wszechstronne testowanie gier, m.in. w zakresie wydajności, stabilności, lokalizacji oraz testów funkcjonalnych na urządzeniach iOS i Android w czasie rzeczywistym. Produkt zapewnia znaczące skrócenie czasu testów dostarczając o wiele bardziej zaawansowane wyniki testów w porównaniu do tradycyjnego, manualnego procesu.

W lipcu 2019 Zarząd Spółki podjął decyzję o rozpoczęciu procedury przeniesienia QUASU, stanowiącego zorganizowaną części przedsiębiorstwa do spółki celowej. Kontynuowano również prace związane z dostosowaniem projektu do warunków rynkowych

2020

Sytuacja związana z epidemią COVID-19 sprawiła, że możliwości pozyskania finansowania z funduszy inwestycyjnych VC, banków czy dofinansowania UE stały się dużo trudniejsze i bardzo czasochłonne. W związku z koniecznością podjęcia działań zapewniających stabilność finansową Spółki i chęcią skupienia się na rozwoju portfolio Zarząd Spółki podjął decyzję o zamknięciu linii QUASU i przygotowaniu do ewentualnej sprzedaży składników majątkowych z nią związanych.

NABYCIE UDZIAŁÓW W SPÓŁCE ZALEŻNEJ

W dniu 4 listopada 2019 zawarto umowę nabycia akcji spółki Vivid Games Spółka Akcyjna S.K.A. od Platige Image S.A..

Na podstawie zawartej umowy Vivid Games S.A. nabyła od Platige Image SA 52 691 akcji imiennych serii A, B oraz C Vivid Games SKA., w związku z czym posiada obecnie 100% akcji w kapitale zakładowym Vivid Games SKA.

DOFINANSOWANIE DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ PRZEZ ZARZĄD EMITENTA

2019

W dniu 19 marca 2019 członkowie Zarządu Emitenta dokonali zbycia niewielkiej części posiadanych akcji Vivid Games S.A. (ESPI nr 6/2019 i 7/2019). Pozyskane ze sprzedaży środki postanowili przeznaczyć na sfinansowanie kolejnych inwestycji Grupy, m.in. marketing bezpośredni i produkcję kolejnych tytułów.

Na podstawie uchwały Rady Nadzorczej Spółki w dniu 28 marca 2019 zawarto pomiędzy Remigiuszem Kościelnym i Jarosławem Wojczakowskim a Spółką umowy pożyczek na łączną kwotę 2 mln PLN. Z przyczyn formalnych w dniu 12 września 2019 umowy te zawarto ponownie. (ESPI 26/2019)

Umowy pożyczek zawarto na okres 3 lat. Spółka zapłaci odsetki umowne od kwoty pożyczki w wysokości 5,97% w skali roku, przy czym odsetki nie podlegają kapitalizacji. (ESPI 9/2019 i 11/2019)

2020

W dniu 14 kwietnia 2020 Spółka otrzymała od Remigiusza Kościelnego i Jarosława Wojczakowskiego pisemne żądania wykonania opcji objęcia określonej w umowach pożyczek.

Wykonanie opcji objęcia zgodnie z Umowami Pożyczek polegało na zaoferowaniu każdemu z Pożyczkodawców objęcia akcji Spółki nowej emisji w zamian za wkład pieniężny równy kwocie udzielonej pożyczki. Zgodnie z Umowami Pożyczek cena emisyjna akcji nowej emisji została ustalona w oparciu o średni kurs akcji Emitenta notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie z okresu 30 dni poprzedzających datę złożenia żądania wykonania opcji objęcia z uwzględnieniem 12% dyskonta. W wyniku wykonania opcji strony Umów Pożyczek dokonały potrącenia wierzytelności wynikających z Umów Pożyczek z wierzytelnością z tytułu wpłaty na poczet akcji nowej emisji, w związku z czym zobowiązanie Spółki do zwrotu pożyczek wygasło.

PODWYŻSZENIE KAPITAŁU

2020

7 maja 2020 r. Zarząd Spółki podjął uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego na podstawie upoważnienia udzielonego przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 21 października 2019 r. zawartego w § 7 Statutu Spółki.

Na podstawie ww. uchwały Zarządu kapitał zakładowy Spółki został podniesiony o kwotę 254.237,40 zł do kwoty 3.228.577,00, w drodze emisji 2 542 374 akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł każda akcja.

Emisja akcji serii H została przeprowadzona w drodze subskrypcji prywatnej, akcje zostały zaoferowane Remigiuszowi Kościelnemu oraz Jarosławowi Wojczakowskiemu jako pożyczkodawcom w umowach pożyczek z dnia 12 września 2019 na warunkach określonych w raporcie bieżącym nr 9/2019 z dnia 21 marca 2019, zgodnie z żądaniami wykonania opcji objęcia złożonymi w dniu 14 kwietnia 2020 (ESPI 16/2020), jak również Panu Wojciechowi Humińskiemu, członkowi Rady Nadzorczej Spółki. Cena emisyjna akcji została określona w sposób opisany w raporcie bieżącym nr 16/2020 z 14 kwietnia 2020 i wynosi 1,18 zł za akcję.

Za zgodą Rady Nadzorczej Spółki, dotychczasowi akcjonariusze zostali pozbawieni prawa poboru akcji serii H. Do dnia publikacji niniejszego Sprawozdania podwyższenie nie zostało zarejestrowane.

ROZPOCZĘCIE POSTĘPOWANIA UKŁADOWEGO

2020

Na skutek serii zdarzeń opisanych w punkcie „Możliwość realizacji inwestycji" Zarząd Spółki skierował do Sądu Rejonowego w Bydgoszczy w dniu 28 kwietnia 2020 wniosek o otwarcie w odniesieniu do Emitenta przyspieszonego postępowania układowego z układem częściowym obejmującym jedynie wierzytelności wynikające z obligacji serii A. W ramach planu restrukturyzacyjnego zaproponowano wdrożenie dodatkowych środków restrukturyzacyjnych zmierzających do poprawy stanu finansowego Spółki jak zamknięcie linii biznesowej QUASU z możliwą sprzedażą składników majątkowych z nią związanych oraz konwersję pożyczek udzielonych przez akcjonariuszy (raporty bieżące nr 16/2020 z 14 kwietnia 2020, 26/2019 z 12 września 2019 oraz 9/2019 z 21 marca 2019) na akcje Spółki nowej emisji. (ESPI 18/2020 i 21/2020)

Sąd Rejonowy w Bydgoszczy postanowił o otwarciu ww. postępowania układowego w dniu 12 maja 2020. (ESPI 25/2020)

OGŁOSZENIE NOWEJ STRATEGII ROZWOJU EMITENTA

2020

W dniu 10 czerwca 2020 przyjęto nową strategię działalności na rok 2020 i lata następne, która zastępuje dotychczasową strategię działalności Spółki.

Założenia przyjętej strategii to:

- Efektywna produkcja i globalna dystrybucja gier mobilnych.
- Zwiększanie zasięgu gier z zastosowaniem zyskownego marketingu.
- Ciągłe zwiększanie satysfakcji i zaangażowania graczy, a w konsekwencji monetyzacji gier.
- Zwiększanie przychodów z portfolio gier poza platformami mobilnymi we współpracy z zewnętrznymi partnerami.
- Poszukiwanie i prototypowanie nowych konceptów gier.

Celem strategicznym Spółki jest powiększanie portfolio gier o 2-3 wysokiej jakości gry segmentu mid-core rocznie oraz dużą liczbę gier z segmentu casual. Gry z obu segmentów będą produkowane wewnętrznie, zlecane zewnętrznym producentom lub pozyskiwane za pośrednictwem programu wydawniczego. Głównymi kanałami dystrybucji będą sklepy Apple App Store oraz Google Play, natomiast wiodącym modelem biznesowym free2play – w zakresie mikropłatności oz monetyzacji reklamowej.

W ramach działań rozszerzana będzie sieć dystrybucji, testowane będą również nowe modele biznesowe, m.in. subskrypcja. Istniejące i przyszłe portfolio gier będzie eksploatowane we współpracy z zewnętrznymi partnerami na możliwie jak największej ilości platform sprzętowych, m.in. Nintendo Switch oraz PC.

Kluczowe w dalszym rozwoju Spółki będzie poszukiwanie nowych konceptów gier przy jednoczesnej koncentracji na najlepszych tytułach w zakresie zwiększania metryk zadowolenia i zaangażowania graczy oraz monetyzacji i zwiększenia zasięgu (ilości pobrań) poprzez działania marketingowe (tzw. user-acquisition) co w efekcie prowadzić będzie do zwiększania przychodów ze sprzedaży.

DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU

2019

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

W 2019 roku realizowano projekty mające 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 ww. projektów to ponad 9,4 mln PLN, z czego niemal 6,3 mln PLN wynosi wsparcie w ramach dotacji z programu sektorowego Game INN. W 2019 roku prowadzone były także prace

rozwojowe w zakresie technologii SWIM gwarantującej ulepszenie trybu rozgrywek wieloosobowych w produktach Grupy.

2020

W ramach ostatniego naboru programu sektorowego Game INN Vivid Games postanowiło ubiegać się o dofinansowanie kolejnego projektu o wartości ok. 3,4 mln PLN. Jego zakres zostanie przedstawiony w kolejnych raportach okresowych, o ile do czasu ich publikacji zawarta zostanie umowa o dofinansowanie.

CZYNNIKI ISTOTNE DLA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTWA

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.

OPIS PODSTAWOWYCH RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Opis najistotniejszych ryzyk znajduje się także w sprawozdaniu finansowym, w związku z czym poniższy rozdział należy czytać łącznie ze Sprawozdaniem Finansowym za rok 2019.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM GOSPODARCZYM I PRAWNYM EMITENTA

RYZYKO ZWIĄZANE Z SYTUACJĄ MAKROEKONOMICZNĄ

Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Grupę mają takie czynniki jak: tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziomy wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, w szczególności wydatków na rozwój strategii marketingowych i sprzedażowych. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym i polskim rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, zmniejszenie popytu na usługi i produkty rozrywkowe, które nie stanowią artykułów pierwszej potrzeby. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku polskim i globalnym może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Grupę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju.

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 monetyzacji gier mobilnych w zakresie mikropłatności. Opisane powyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Grupy.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ NA RYNKU GIER

Globalny rynek gier charakteryzuje się wysoką dynamiką wzrostu. Jest on pochodną zarówno rozwoju technologicznego, czynników makroekonomicznych jak również globalnej popularyzacji gier jako formy spędzania wolnego czasu. Z drugiej jednak strony jest on obarczony wysokim ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności i nie można wykluczyć, że jego koniunktura spowolni, a sama branża będzie się rozwijać słabiej niż obecnie bądź nawet ulegnie załamaniu.

Czynnikiem ograniczającym ryzyko jest pozycjonowanie na rynku oraz dywersyfikacja w zakresie platform dystrybucyjnych. Produkty Grupy Emitenta oferowane są w modelu free-to-play w przypadku

gier mobilnych oraz w modelu Premium w przypadku gier na PC oraz na Nintendo Switch. W modelu free-to-play, gry pobierane są przez użytkowników bezpłatnie, natomiast generowane przychody pochodzą m.in. z mikrotransakcji oraz wyświetlania reklam, w związku z czym można je zaliczyć do grupy relatywnie niskich wydatków w postrzeganiu odbiorców, w porównaniu z bardziej złożonymi, droższymi formami rozrywki. Produkcja i publikacja gier mobilnych free-to-play pozostaje core-business'em Grupy Emitenta jednak w celu jak najszerszej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Zarząd Emitenta podjął decyzje o dystrybucji gier również na innych platformach sprzętowych, w tym: Nintendo Switch oraz na PC.

Należy wziąć pod uwagę, iż Grupa Emitenta nie ma wpływu na wskazane powyżej czynniki kształtujące koniunkturę w branży, których zmiana może negatywnie wpłynąć na poziom generowanych przez niego przychodów ze sprzedaży i w rezultacie na osiągane przez niego wyniki finansowe.

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

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

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

RYZYKO ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM KONKURENCYJNYM

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

Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku ze znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców.

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.

Jednocześnie Zarząd Emitenta w celu jak najszerszej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Grupy, podjął decyzje o dystrybucji gier również na platformach sprzętowych Nintendo Switch oraz PC. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku PC oraz konsoli Nintendo Switch dłużej oraz dysponuje większym doświadczeniem oraz potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Grupa. W tym celu Emitent nawiązał współprace ze spółką QubicGames S.A., z którą w dniu 11 lipca 2019 r. zawarł umowę ramową w zakresie portingu i dystrybucji gier Spółki na platformie Nintendo Switch. Umowa pozostaje otwarta i pozwala na dalsze rozszerzanie listy tytułów. Decyzja o wyborze QubicGames S.A. na partnera odpowiedzialnego za produkcję i dystrybucję na Nintendo Switch wynika przede wszystkim z faktu, że spółka jest na polskim rynku ekspertem, jeśli chodzi o japońską platformę.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NISKĄ ROZPOZNAWALNOŚCIĄ EMITENTA PRZEZ SPOŁECZNOŚĆ GRACZY NINTENDO

W przypadku konsoli Nintendo Switch należy ona do jednych z najlepiej sprzedających się konsol w historii. Prognozy szwajcarskiej Credit Suisse, zawarte w raporcie z 15 września 2017 r., zakładają sprzedaż nawet do 130 mln egzemplarzy do 2022 r. Niemniej jednak wpływ na sprzedaż pierwszych gier na tej konsoli może mieć niska rozpoznawalność Emitenta przez społeczność graczy korzystających z konsol Nintendo Switch. W celu zwiększenia rozpoznawalności zarówno Emitenta jak i jego produktów podejmowane są działania promocyjne oraz marketingowe, które obejmują m.in. informowanie rynku oraz prasy branżowej o najważniejszych wydarzeniach związanych z kolejnymi produkcjami Grupy. Jednocześnie Emitent nawiązał współprace ze spółką QubicGames S.A., z którą w dniu 11 lipca 2019 r. zawarł umowę ramową w zakresie portingu i dystrybucji gier Spółki na platformie Nintendo Switch. QubicGames S.A. w Polsce uznawane jest za eksperta, jeśli chodzi o japońską platformę. Dzięki tej współpracy Emitent mityguje ryzyko związane z niską rozpoznawalnością wśród graczy Nintendo.

RYZYKO ZMIENNOŚCI KURSÓW WALUTOWYCH

Sprzedaż na rynki zagraniczne Grupy stanowiła 95% zrealizowanych przychodów ze sprzedaży, przy czym 24% skonsolidowanych przychodów ze sprzedaży zostało zrealizowanych w EUR oraz 44% w USD. Jednocześnie Grupa ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN. 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 jest 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 w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych. Według stanu na datę publikacji raportu, Emitent ani spółki zależne Emitenta nie posiadały zawartych transakcji zabezpieczających ryzyko walutowe.

RYZYKO ZMIENNOŚCI STÓP PROCENTOWYCH

Na dzień publikacji raportu z uwagi na międzynarodowy wymiar prowadzonej działalności gospodarczej Grupa jest narażona na ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych przez zmianę wartości odsetek naliczonych od obligacji wyemitowanych w dniu 5 maja 2017 r. przez Emitenta opartych na zmiennej stopie procentowej. Wysokość stóp procentowych uzależniona jest od stóp międzybankowych WIBOR i tym samym od ryzyka stopy procentowej obowiązującej w różnych systemach gospodarczych. Grupa nie identyfikuje zmienności stóp procentowych jako istotnego zagrożenia dla prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej, w związku z czym nie stosuje instrumentów zabezpieczających zmienność stóp procentowych.

RYZYKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY

Dla działalności Grupy istotne mogą być zmiany przepisów dotyczących zatrudniania pracowników, w tym obcokrajowców, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym pracowników, zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Grupę. Na dzień 31 grudnia 2019 r. z Grupą współpracowały 79 osób w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, z czego 6 pracowników przebywało na długotrwałych

zwolnieniach lekarskich bądź urlopach macierzyńskich. Średnia zatrudnienia w oparciu o umowy o pracę w pierwszych 2019 r. wyniosła 43 osoby.

Dodatkowo znaczący wpływ na działalność Grupy mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych, które mogą zwiększyć koszty pracy ponoszone przez Grupę.

RYZYKO KREDYTOWE, PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH

W toku działalności Grupa prowadzi transakcje, w ramach których płatności na rzecz Grupy są odroczone w stosunku do daty spełnienia świadczenia przez Grupę. Grupa stosuje zasadę dokonywania transakcji wyłącznie z kontrahentami o sprawdzonej wiarygodności kredytowej, w razie potrzeby uzyskując stosowne zabezpieczenie jako narzędzie redukcji ryzyka strat finansowych z tytułu niedotrzymania warunków umowy. Przy ocenie wiarygodności kredytowej Grupa korzysta z informacji dostępnych publicznie oraz z własnych danych wynikających z dokonanych już transakcji z danym kontrahentem. Grupa stale monitoruje wiarygodność kredytową kontrahentów. W przypadku wystąpienia należności przeterminowanych następuje ograniczenie bądź wstrzymanie sprzedaży zgodnie z obowiązującymi procedurami i indywidualnie rozpatrywana jest procedura uruchomienia windykacji należności. W okresie objętym Sprawozdaniem Finansowym nie wystąpiła żadna istotna utrata wartości należności. Nie występują też istotne opóźnienia w regulowaniu należności Grupy. W związku z faktem dokonywania przez Grupę transakcji z wieloma kontrahentami, zarówno zagranicznymi, jak i krajowymi, nie występuje istotna koncentracja ryzyka kredytowego, która mogłaby potencjalnie zagrozić zachowaniu przez Grupę płynności finansowej.

RYZYKO PODLEGANIA UMÓW PRAWU OBCEMU

W ramach swojej działalności Grupa zawiera liczne umowy z podmiotami zagranicznymi, co wiąże się często z podleganiem określonej umowy obcemu prawu, a ewentualne spory powstałe na jej podstawie podlegać mogą sądownictwu obcej jurysdykcji. Istnieje zatem ryzyko powstania pomiędzy Grupą a jej kontrahentem sporu, dla którego prawem właściwym będzie prawo obcego państwa lub dla którego rozpoznania sądem właściwym będzie sąd państwa obcego lub inna zagraniczna instytucja powołana do rozstrzygania sporów danego rodzaju. W sytuacji powstania takiego sporu Grupa może być zmuszona do prowadzenia postępowania za granicą, w tym do korzystania z usług zagranicznych doradców prawnych, co wiązałoby się z dodatkowymi kosztami.

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

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

W przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Grupy lub realizacji jej inwestycji, w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie

przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

RYZYKO ZWIĄZANE Z REGULACJAMI MIĘDZYNARODOWYMI DOTYCZĄCYMI MODELU FREE-TO-PLAY

Historycznie Komisja Europejska przeprowadziła konsultacje z organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie prawa i z największymi firmami technologicznymi z branży gier. Celem konsultacji było znalezienie rozwiązania, które miało zapobiegać problemom konsumentów z grami w modelu free-to-play. W opinii członków Komisji Europejskiej istniała potrzeba większej ochrony klientów przed niespodziewanymi i niechcianymi kosztami związanymi z dodatkowymi płatnościami wewnątrz gry, które występowały zwłaszcza w modelu free-to-play.

W związku z powyższym Komisja Europejska podjęła działania mające na celu doprowadzenie do tego, aby gry free-to-play nie były nazywane darmowymi grami. W wyniku współpracy z Komisją Europejską, Google Play zabroniło twórcom aplikacji opartych na mikropłatnościach nazywania ich darmowymi, nakazując umieszczanie informacji „zakupy w aplikacji". Następnie podobną politykę wprowadził App Store.

Należy podkreślić iż Komisja Europejska lub inne organy na szczeblu krajowym lub międzynarodowym mogą w przyszłości podejmować kolejne kroki w celu ochrony praw konsumentów co może negatywnie wpływać na działalność w branży gier w szczególności w odniesieniu do modelu free-to-play i w konsekwencji niekorzystnie przekładać się na działalność Grupy i jej wyniki finansowe.

RYZYKO BRAKU STABILNOŚCI PRZEPISÓW PODATKOWYCH

Częste nowelizacje, niespójność oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa podatkowego pociągają za sobą istotne ryzyko związane z otoczeniem podatkowym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Kwestionowanie przez organy skarbowe dokonywanych przez Grupę rozliczeń podatkowych, w związku z rozbieżnościami lub zmianami interpretacji bądź niejednolitym stosowaniem przepisów prawa podatkowego przez różne organy administracji podatkowej może skutkować nałożeniem na Grupę stosunkowo wysokich kar lub innych sankcji.

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

RYZYKO ZWIĄZANE ZE ZMIANĄ PREFERENCJI OSTATECZNYCH ODBIORCÓW CO DO FORMY ROZRYWKI

Produkty Grupy Emitenta konkurują o uwagę odbiorcy z wieloma kręgami produktów: począwszy od gier innych producentów, gier przeznaczonych na inne platformy sprzętowe, aż po inne formy rozrywki jak gry planszowe, telewizja, film, sport, muzyka, książki, oraz inne formy spędzania wolnego czasu.

Poszczególne grupy docelowe mogą w dynamiczny sposób zmienić rodzaj preferowanej rozrywki, co może spowodować skurczenie się grupy odbiorców względem obserwowanej na etapie planowania i budżetowania produktów. Dlatego nie można wykluczyć, że gry oferowane przez Grupę Emitenta nie trafią w zmieniające się gusta klientów, co przełoży się na gorsze od zakładanych wyniki sprzedażowe.

Grupa stara się ograniczyć to ryzyko poprzez nieustanne śledzenie trendów preferencji odbiorców, analizę raportów branżowych i prognoz, oraz dywersyfikację polegającą z jednej strony na kierowaniu swoich produktów do różnych grup odbiorców o zróżnicowanym profilu demograficznym a z drugiej na przygotowaniu wersji dedykowanych różnym platformom sprzętowym, w tym konsole Nintendo Switch i komputery PC.

Ponadto swoiste zagrożenie dla produkowanych przez Grupę gier stanowią ogólnoświatowe kampanie walczące z nadmiernym poświęcaniem czasu na rzecz gier komputerowych i mobilnych oraz promujące zdrowy, aktywny styl życia. Nie można wykluczyć, że w wyniku takich kampanii bardziej popularny stanie

się model aktywnego spędzania wolnego czasu, co może wiązać się ze zmniejszeniem zapotrzebowania na gry oferowane Grupy, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na jej wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z KONIUNKTURĄ W BRANŻY REKLAMOWEJ

Istotną pozycję przychodów Grupy Emitenta stanowią przychody z monetyzacji reklam (wyświetlania reklam innych producentów wewnątrz produktów Grupy Emitenta) które dostarczane są przez sieci reklamowe. W konsekwencji, koniunktura w branży reklamowej jest jednym z czynników warunkujących wynik finansowy Grupy Emitenta. Branża reklamy, w tym reklamy internetowej, jest istotnie podatna na wahania koniunktury gospodarczej. Szybki wzrost gospodarczy mierzony wzrostem PKB sprzyja rozwojowi wskazanego rynku, natomiast samo spowolnienie wzrostu PKB może spowodować znaczący spadek wartości wydatków reklamowych. Nie można wykluczyć ryzyka istotnego spadku popytu ze strony reklamodawców w okresach pogorszonej koniunktury gospodarczej, co mogłoby prowadzić do spadku przychodów z sprzedaży generowanych z monetyzacji reklam i pogorszenia sytuacji finansowej Grupy Emitenta. Ryzyko koniunktury w branży jest ściśle powiązane z kondycją rynku gier mobilnych, ponieważ gry stanowią zdecydowaną większość reklam wyświetlanych wewnątrz aplikacji. Wskazany czynnik ryzyka może mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, lub wyniki Grupy Emitenta.

CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ OPERACYJNĄ EMITENTA

RYZYKO BRAKU KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI

Emitent na dzień publikacji sprawozdania identyfikuje niepewność dotyczącą kontynuacji działalności Grupy. Niepewność ta wynika z faktu, iż w dniu 5 maja 2020 upłynął termin wykupu wyemitowanych przez Spółkę obligacji serii A o wartości nominalnej i wartości wykupu równej 10 500 tys. PLN. Spółka nie wypełniła zobowiązań wynikających z wykupu obligacji. Dokładny opis znajduje się w Nocie Nr 15 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy za 2019 rok.

RYZYKO ZRÓŻNICOWANEGO I NIEPRZEWIDYWALNEGO POPYTU NA POSZCZEGÓLNE GRY OFEROWANE PRZEZ GRUPĘ

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe Grupy jest popyt na oferowane przez nią gry. Im większe zainteresowanie klientów (graczy) ofertą gier tym większe przychody ze sprzedaży Grupy, które pozwalają jej na pokrycie nakładów oraz kosztów poniesionych przy procesie produkcji, kosztów akcji promocyjnych oraz kosztów okresowych aktualizacji gier, a także na wypracowanie zysków.

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.

RYZYKO ZWIĄZANE Z MOŻLIWYMI OPÓŹNIENIAMI W REALIZACJI PROJEKTÓW

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

Istnieje w związku z tym ryzyko opóźnienia na danym etapie produkcji, co dodatkowo może wpłynąć na opóźnienie w ukończeniu całej gry, a w skrajnej sytuacji braku jej ukończenia. W uzasadnionych okolicznościach nie można wykluczyć także możliwości podjęcia decyzji o rezygnacji z danego projektu. Zmiany w pierwotnie założonym harmonogramie prac mogą spowodować opóźnienie premiery danej gry, co z kolei może spowodować przesunięcie w czasie sprzedaży gotowego produktu, a w skrajnym wypadku – jej zaniechanie. To za kolei może przełożyć się na obniżenie przychodów ze sprzedaży oraz mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Grupy. Nie można również wykluczyć sytuacji, w której jedna lub kilka z tworzonych przez Grupę gier, przyniesie przychody z opóźnieniem w stosunku do założonego planu lub nie zostanie w ogóle skierowana do dystrybucji, pomimo poniesienia przez Grupę kosztów jej produkcji.

Ponadto, zgodnie ze swoją strategią Grupa realizuje również projekty rozwojowe nie polegające na produkcji gier, lecz na rozwoju technologii, które mają uatrakcyjnić rozgrywkę dla graczy lub zostać zaoferowane usługowo innym podmiotom produkującym gry. Jakiekolwiek opóźnienie w realizacji gier czy innych projektów rozwijanych przez Grupę może mieć negatywny wpływ na osiągane przez nią wyniki finansowe.

RYZYKO ZWIĄZANE Z UTRATĄ KLUCZOWYCH PRACOWNIKÓW I TRUDNOŚCIAMI W POZYSKANIU NOWYCH

Rozwój Grupy jest uzależniony w znacznej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych i współpracujących z Grupą kluczowych pracowników i współpracowników. Odejście członków kadry kierowniczej bądź innych kluczowych dla działalności Grupy osób 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, w szczególności w modelu free-to-play przeznaczonych na urządzenia mobilne. Ponadto, dynamiczny rozwój branży producentów gier 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.

RYZYKO ZWIĄZANE Z UMOWAMI ZE WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Specyfika działalności Grupy i realizowanych przez nią projektów wymaga zastosowania elastycznych warunków umów ze współpracownikami, które umożliwiłyby zadaniowe oraz okresowe definiowanie przedmiotu współpracy oraz jej celów i odpowiednie kształtowanie wynagrodzenia, w zależności od charakteru realizowanych projektów. Na stosowane przez Grupę zasady współpracy mają również wpływ oczekiwania współpracowników, pozyskiwanych na konkurencyjnym rynku.

Nie można zagwarantować, że na skutek zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji, decyzji właściwych organów państwowych lub rozstrzygnięć sądów, nie dojdzie do odmiennej od zamierzonej kwalifikacji stosunków prawnych łączących Grupę ze współpracownikami. W konsekwencji Grupa może być zmuszona do poniesienia zwiększonych jednorazowych lub powtarzalnych kosztów takiej współpracy, co może mieć niekorzystny wpływ na osiągane przez Grupę wyniki finansowe.

RYZYKO NIEZREALIZOWANIA CELÓW STRATEGICZNYCH ZAŁOŻONYCH PRZEZ GRUPĘ

W celu realizacji celów strategicznych Grupa zamierza m.in. (i) publikować gry free-to-play z segmentu mid-core, i z segmentu casual, (ii) rozszerzać sieć dystrybucji oraz dostępność na nowych platformach sprzętowych w tym Nintendo Switch i PC, (iii) zintensyfikować działania marketingowe, (iv) maksymalizować metryki monetyzacyjne, (v) rozwijać nowe linie biznesowe.

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) zostanie zapewnione odpowiednie finansowanie rozwoju Grupy (w tym ze środków unijnych).

W 2020 roku Emitent zamierza wypuścić na rynek kilkanaście nowych gier mobilnych, ok. dziesięciu gier na Nintendo Switch oraz trzy wersje dużych tytułów na komputery PC (Steam).

Gry mobilne Emitenta trafią obok Apple App Store i Google Play również do alternatywnych kanałów sprzedaży, których lista powiększy się m.in. o Huawei App Gallery.

Produkcja i publikacja gier mobilnych free-to-play pozostaje core-business'em Emitenta jednak w celu jak najszerszej komercjalizacji portfolio oraz dywersyfikacji źródeł przychodów Spółka podjęła decyzje o dystrybucji gier również na platformach sprzętowych Nintendo Switch oraz PC. W przypadku Nintendo Switch pierwszymi premierami, które odbyły się pod koniec 2019 roku były gry Space Pioneer oraz Sheep Patrol. W 2020 roku miały już miejsce premiery Gravity Rider Zero oraz Pocket Mini Golf. Już wkrótce dołączą do nich kolejne tytuły. Na 2020 r. zaplanowane zostały też premiery gier Space Pioneer i Gravity Rider, które ukażą się na PC m.in.: poprzez platformę Steam.

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 realizacje 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).

RYZYKO 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, tj. Apple App Store, Google Play, Nintendo Store oraz Steam. Właściciele tych platform 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 wywrzeć 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 właścicieli platform, które odpowiadają za większość przychodów Grupy z dystrybucji gier, ich niekorzystna ocena lub niekorzystna zmiana zasad jej dokonywania, lub inne zmiany związane ze sposobem funkcjonowania ww. platform wiązałaby się z ograniczeniem możliwości prowadzenia promocji gier oraz ograniczeniem ich dostępności, a w konsekwencji ze znacznym ograniczeniem przychodów ze sprzedaży uzyskiwanych przez Grupę, co miałoby istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

RYZYKO ROSZCZEŃ Z TYTUŁU NARUSZENIA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

W ramach produkcji gier Grupa pozyskuje autorskie prawa majątkowe do tych gier i ich elementów od swoich współpracowników, zewnętrznych dostawców i usługodawców, a także działa na podstawie licencji udzielanych przez producentów ich podstawowych wersji lub poszczególnych elementów wykorzystywanych w ramach takiej produkcji. Tego typu działalność narażona jest zawsze na ryzyko roszczeń osób, z którymi nie zostały zawarte żadne umowy, a które mogą uważać się za twórców określonych części wykorzystywanych przy tej produkcji. Ponadto, może zaistnieć sytuacja, iż osobie, która według umowy przeniosła prawa autorskie na Grupę, prawa te wcale nie przysługiwały, co w świetle polskiego prawa autorskiego wiąże się z ryzykiem odpowiedzialności Grupy za naruszenie praw autorskich rzeczywistego twórcy. Podnoszenie roszczeń przez te osoby mogłoby negatywnie wpłynąć na działalność, wyniki lub perspektywy rozwoju Grupy.

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.

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

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

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

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

RYZYKO ZWIĄZANE Z NARUSZENIEM PRAW AUTORSKICH I INNYCH PRAW WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ 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.

Powyższe ryzyko odnosi się również do technologii komercjalizowanych przez Grupę. Emitent podejmuje działania w celu ochrony swoich praw, w szczególności poszukując ochrony patentowej wybranych technologii w wybranych krajach, jednak z uwagi na opisane powyżej czynniki niemożliwe jest wyeliminowanie ryzyka naruszeń.

Dodatkowo, specyfika branży gier 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") lub oprogramowania kopiującego funkcjonalności technologii komercyjnie oferowanych przez Grupę.

RYZYKO WPROWADZENIA DO OBROTU NOWYCH PRODUKTÓW

Działalność Grupy koncentruje się na produkcji gier mobilnych, a od niedawna także przeznaczonych na PC oraz konsolę Nintendo Switch, a także nowych technologii. Prace nad poszczególnymi grami Grupy trwają w zależności od segmentu oraz platformy docelowej od 2 do 18 miesięcy. Osiągnięcie sukcesu rynkowego danej gry mierzonego zainteresowaniem graczy oraz generowanymi w ten sposób przychodami ze sprzedaży pozwala Spółce na pokrycie kosztów poniesionych przy procesie produkcji oraz promocji gry, a także wypracowanie zysków.

Taka koncentracja ryzyka powoduje, że w przypadku niższego niż oczekiwany poziomu monetyzacji gier mobilnych oraz niższej sprzedaży gier przeznaczonych na PC oraz Nintendo Switch, Grupa narażona jest na spadek przychodów ze sprzedaży, a tym samym niższe wyniki finansowe oraz na problemy z płynnością. Ponadto, Grupa nie jest w stanie aż do chwili premiery nowej gry lub na nowej platformie dystrybucyjnej przewidzieć reakcji odbiorców i w skrajnym przypadku braku zainteresowania grą istnieje ryzyko, iż może nie tylko nie odnieść zysków z tytułu wydania gry, ale nawet nie odzyskać nakładów poniesionych na jej przygotowanie i promocję.

RYZYKO ZŁEJ OCENY POTENCJAŁU KOMERCYJNEGO I NIEOSIĄGNIĘCIA PRZEZ GRĘ SUKCESU RYNKOWEGO

Grupa prowadzi działalność zarówno w segmencie wydawniczym, jak i w segmencie produkcyjnym. W przypadku działalności wydawniczej koszt wprowadzenia gry do dystrybucji jest relatywnie mniejszy niż w przypadku wyprodukowania jej od podstaw, jednak w obu przypadkach rentowność danej gry i związana z tym możliwość pokrycia wydatków poniesionych w związku z jej wydaniem lub w ramach procesu jej produkcji jest bezpośrednio związana z sukcesem rynkowym, którego skalę można mierzyć wielkością popytu, liczbą sprzedanych sztuk (w przypadku gier płatnych) czy wskaźnikami retencyjnymi i monetyzacyjnymi (w przypadku gier w modelu free-to-play) oraz przychodami ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że Grupa w nieprawidłowy sposób oceni potencjał komercyjny nowego tytułu, np. gra nie otrzyma akceptacji jednego z systemów certyfikacji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową lub sposoby jej promocji okażą się nietrafione, a w konsekwencji tytuł nie odniesie sukcesu rynkowego, co przełoży się negatywnie na przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Grupy. Grupa dokonuje oceny gustów konsumentów bazując na wiedzy o panujących trendach rynkowych, danych historycznych oraz doświadczeniu Zarządu i kadry, aby dobierać do katalogu wydawniczego, a także podejmować się produkcji gier, które będą charakteryzowały się wysokim potencjałem komercyjnym i jednocześnie pozwolą na wydanie gry na wielu platformach. Stopień zainteresowania daną grą zależy przede wszystkim od bieżących trendów, konkurencyjnych produktów, jak również odpowiedniej skali promocji danego produktu. 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.

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.

Możliwe jest również, że Emitent występując z rozsądnym wyprzedzeniem o rejestrację znaku towarowego poniesie koszty związane z taką procedurą, zaś zmiana sytuacji rynkowej między wystąpieniem o ochronę znaku a premierą produktu uzasadniała będzie konieczność zmiany tytułu produktu lub strategii marketingowej, co sprawi, że poniesienie kosztów okaże się ex post nieuzasadnione.

RYZYKO ZWIĄZANE Z POZYSKIWANIEM I WYKORZYSTYWANIEM DOTACJI

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

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

Na datę publikacji raportu Emitent jest stroną kilku umów dofinansowania realizacji projektów w ramach programu GameINN. W 2019 Emitent otrzymał dofinansowanie w wysokości 3.539 tys. zł. Emitent oczekuje, że w 2020 r. otrzyma kolejne środki, w wysokości ok. 0,5 mln zł. Środki z dotacji są przeznaczone na finansowanie projektów technologicznych pt: „Opracowania innowacyjnego systemu informatycznego umożliwiającego adaptacyjne dostosowywanie poziomu trudności w czasie rzeczywistym, w wielu wymiarach przestrzeni cech gracza i dla różnych gatunków gier (PSBGEN)" oraz „Opracowanie prototypu gry wykorzystującego model rzeczywistego współoddziaływania środowiska i pojazdów kołowych w czasie rzeczywistym na platformach mobilnych bazując na algorytmach symulacji fizycznych (PHYGAME)" jak również „Rozwój Vivid Games poprzez nabycie, rozbudowę i wprowadzenie do sprzedaży nowych, innowacyjnych gier (usług) w segmentach mid-core i hyper-casual" w 2020 roku.

CZYNNIKI RYZYKA REGULACYJNE

Niekorzystny czynnik dla stabilności prowadzenia działalności przez Grupę stanowią zmieniające się przepisy prawa, w szczególności w zakresie prawa podatkowego, prawa pracy czy prawa ubezpieczeń społecznych. Niestabilność przepisów prawa oraz rozbieżności w zakresie ich wykładni mogą utrudniać prowadzenie działalności gospodarczej.

Dodatkowo kształt polskich przepisów prawa uzależniony jest od zmian regulacji prawnych dokonywanych na szczeblu unijnym. Zmiany przepisów unijnych powodują z reguły konieczność ich implementacji do prawa krajowego.

Należy zaznaczyć, że Grupa nie ma wpływu na kształtowanie się przepisów prawa oraz ich interpretacji, może jedynie z zachowaniem należytej staranności dostosowywać się do zmieniającego otoczenia

prawnego. Taka postawa nie eliminuje jednak całkowicie ryzyka prezentowania odmiennych stanowisk w interpretacji przepisów po stronie Grupy oraz organów administracji lub sądów. Każda rozbieżność stanowisk może skutkować powstaniem nieprzewidzianych zobowiązań Grupy, w tym zobowiązań finansowych, a tym samym wpłynąć negatywnie na osiągane przez Grupę wyniki finansowe.

RYZYKO ZMIAN OTOCZENIA PRAWNEGO

Zmiany przepisów prawa, zarówno polskich, jak i obcych, regulujących funkcjonowanie Grupy na zagranicznych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na działalność rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcję gier, dotyczących zagadnień własności intelektualnej, a także kwestii związanych ze sprzedażą produktów Grupy (np. wprowadzenie ograniczenia wiekowego etc.), mogą niekorzystnie oddziaływać na działalność prowadzoną przez Grupę. W szczególności mogą one powodować zwiększenie kosztów jej funkcjonowania, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż zawartych w cenach poszczególnych gier, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń itp. Ponadto, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może zaistnieć stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z niego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe zatrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Grupy lub realizację jej inwestycji w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania nieprecyzyjnych przepisów prawa.

Specyfika produktów Grupy sprawia, że ich treści mogą nie spełniać nietypowych wymagań stawianych przez przepisy prawa. Gry muszą być dostosowane do tematyki i celu, w związku z czym nierzadko zawierają treści nieodpowiednie lub wprost niedozwolone dla osób małoletnich. Jednocześnie, w rzeczywistości trudno jest ograniczyć dzieciom i osobom młodym kontakt z produktami przeznaczonymi dla osób dorosłych, jeśli produkty te są powszechnie dostępne. Istnieje zatem ryzyko wprowadzenia bardziej rygorystycznych przepisów na określonym rynku, na którym działa Grupa, które mogłyby wykluczyć część produktów Grupy z obrotu. Takie specyficzne uregulowania mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Grupy i doprowadzić do spadku wyników sprzedaży, a co za tym idzie, do pogorszenia wyników finansowych Grupy.

RYZYKO ZWIĄZANE Z PRAWEM PRACY ORAZ KWESTIONOWANIEM STOSUNKU PRAWNEGO ŁĄCZĄCEGO GRUPĘ Z NIEKTÓRYMI JEJ WSPÓŁPRACOWNIKAMI

Dla działalności Grupy znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania pracowników, w tym obcokrajowców, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym pracowników zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Grupę. Na dzień 31 grudnia 2019 r. z Grupą współpracowały 79 osób w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy, z czego 6 pracowników przebywało na długotrwałych zwolnieniach lekarskich bądź urlopach macierzyńskich. Średnia zatrudnienia w oparciu o umowy o pracę w 2019 r. wyniosła 48 osób. Dodatkowo wpływ na działalność Grupy mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych.

W ramach prowadzonej działalności Grupa zleca wykonywanie na jej rzecz niektórych usług lub prac przez osoby fizyczne, w tym osoby prowadzące indywidualną działalność gospodarczą, na podstawie umów cywilnoprawnych. Z uwagi na różne możliwe interpretacje przepisów prawa Grupa nie może zapewnić, że charakter stosunku prawnego łączącego Grupę z niektórymi jej współpracownikami nie będzie kwestionowany w przyszłości, co z kolei mogłoby skutkować wyższymi zobowiązaniami publicznoprawnymi Grupy niż wynikające z przyjętej przez Grupę kwalifikacji. Nie można także całkowicie wykluczyć, że w indywidualnych przypadkach, z których znaczna część ma charakter uznaniowy, sąd lub organ rentowy może przyjąć inną niż Grupa interpretację przepisów prawa w kontekście konkretnego stanu faktycznego i ustalić istnienie stosunku pracy między Grupą jako pracodawcą i osobą współpracującą z Grupą jako pracownikiem. W takim przypadku Grupa będzie musiała zapewnić

współpracownikowi takie warunki pracy, jakie powinien mieć pracownik, np. w odniesieniu do wymiaru czasu pracy, urlopów (także zaległych), a ponadto może ponieść wyższe koszty świadczeń pracowniczych (konieczność uiszczenia zaległych składek na ubezpieczenie społeczne, zdrowotne, rentowe i Fundusz Pracy do ZUS, konieczność odprowadzenia zaległych zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych z tytułu wypłaconych wynagrodzeń, obowiązek zapłaty odsetek, obowiązek opłacania ww. składek w przyszłości, obowiązek odprowadzenia ww. zaliczek na podatek dochodowy w przyszłości, obowiązek wyrównania wynagrodzenia do wynagrodzenia minimalnego, wynagrodzenie przestojowe czy za nadgodziny itp.). Ponadto, w przypadku uznania przez organy inspekcji pracy, że pracodawca nie zawiera z osobami, które w ich ocenie powinny posiadać status pracownika, umów o pracę, lecz umowy cywilnoprawne, organy te mogą podjąć kroki zmierzające do ukarania pracodawcy. Osoby odpowiedzialne za wykonywanie czynności w sprawach z zakresu prawa pracy i ubezpieczeń społecznych mogą podlegać również odpowiedzialności karnej z tego tytułu, a także z tytułu niewpłacania zaliczek na podatek oraz składek na ubezpieczenia społeczne we właściwej wysokości.

RYZYKO ZWIĄZANE Z EUROPEJSKĄ REFORMĄ PRZEPISÓW REGULUJĄCYCH PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH

W toku swojej działalności Grupa przetwarza dane osobowe użytkowników produktów Emitenta, wybranych kontrahentów, współpracowników, dostawców usług oraz innych podmiotów w związku z prowadzoną działalnością. Grupa podlega obowiązkom określonym w akcie prawnym, który zastąpił poszczególne krajowe regulacje dotyczące ochrony danych osobowych na terenie Unii Europejskiej.

W związku z rozpoczęciem stosowania od dnia 25 maja 2018 r. Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE. Grupa od tej daty – jako podmiot przetwarzający dane osobowe – podlega obowiązkom określonym w RODO.

W przepisach RODO rozszerzono obowiązki administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów oraz przewidziano możliwość nakładania na administratorów oraz na podmioty przetwarzające dane administracyjnych kar pieniężnych za naruszenie przepisów RODO. Ponadto, w przepisach RODO przyznano organom nadzorczym w państwach członkowskich Unii Europejskiej uprawnienia polegające w szczególności na wprowadzaniu czasowego lub całkowitego ograniczenia przetwarzania danych osobowych, w tym zakazu przetwarzania. Dodatkowo, rozszerzono zakres obowiązków administratorów danych osobowych oraz podmiotów przetwarzających dane w imieniu administratorów, określając zasady, na jakich możliwe jest przekazywanie danych do państw trzecich (przykładowo takich jak Stany Zjednoczone Ameryki).

Kary oraz inne środki przewidziane w przepisach RODO nakładane będą przez organy nadzorcze, przy czym na terytorium RP organem takim jest Prezes Urzędu Ochrony Danych Osobowych.

Zgodnie z art. 83 ust. 4 RODO, naruszenie przepisów dotyczących obowiązków administratora i podmiotu przetwarzającego, o których mowa w art. 8, 11, 25 – 39, 42 oraz 43 RODO podlegać będzie administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 10.000.000,00 EUR albo w wysokości do 2% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego r. obrotowego, przy czym zastosowanie ma kara wyższa.

Zgodnie z art. 83 ust. 5 RODO, naruszenie przepisów RODO dotyczących:

- podstawowych zasad przetwarzania, w tym warunków zgody, o których to zasadach mowa w art. 5, 6, 7 oraz 9 RODO;
- praw osób, których dane dotyczą, o których mowa w art. 12-22 RODO;
- przekazywania danych osobowych odbiorcy w państwie trzecim lub organizacji międzynarodowej, o którym to przekazywaniu mowa w art. 44 – 49 RODO;

- wszelkich obowiązków wynikających z prawa państwa członkowskiego przyjętego na podstawie rozdziału IX RODO;
- nieprzestrzegania nakazu, tymczasowego lub ostatecznego ograniczenia przetwarzania lub zawieszenia przepływu danych orzeczonego przez organ nadzorczy na podstawie art. 58 ust. 2 RODO lub niezapewnienia dostępu skutkującego naruszeniem art. 58 ust. 1 RODO;

podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo w wysokości do 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego roku, przy czym zastosowanie ma kara wyższa.

Zgodnie z art. 83 ust. 6 RODO, nieprzestrzeganie nakazu orzeczonego przez organ nadzorczy na podstawie art. 58 ust. 2 podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości do 20.000.000,00 EUR albo w wysokości do 4% całkowitego rocznego światowego obrotu z poprzedniego r. obrotowego, przy czym zastosowanie ma kwota wyższa.

Nie można wykluczyć, że fakt wejścia w życie i stosowania przepisów RODO wpłynie również na większą częstotliwość roszczeń cywilnoprawnych przeciwko administratorom danych lub podmiotom przetwarzającym. Grupa wskazuje, że wejście w życie opisanych przepisów może się wiązać z ryzykiem nałożenia na Emitenta wysokich kar pieniężnych oraz ponoszenia kosztów w związku z postępowaniami sądowymi, w tym wypłatą odszkodowania na rzecz osób poszkodowanych przez naruszenie.

RYZYKO ZWIĄZANE Z NIEWYPEŁNIANIEM OBOWIĄZKÓW INFORMACYJNYCH SPÓŁKI PUBLICZNEJ

Spółki publiczne notowane na rynku regulowanym GPW zobligowane są do wypełniania obowiązków informacyjnych, w tym do przekazywania KNF, spółce prowadzącej rynek regulowany oraz do publicznej wiadomości informacji dotyczących prospektu, informacji bieżących i informacji okresowych, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami Ustawy o Ofercie Publicznej i wydanych na jej podstawie rozporządzeń wykonawczych. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania powyższych obowiązków przez spółkę publiczną KNF może wydać decyzję o wykluczeniu na czas określony lub bezterminowo papierów wartościowych z obrotu na rynku regulowanym albo nałożyć – biorąc pod uwagę w szczególności sytuację finansową podmiotu, na który kara jest nakładana – karę pieniężną do wysokości 1.000.000,00 zł albo zastosować obie sankcje łącznie (art. 96 ust.1 Ustawy o Ofercie Publicznej). Ponadto, zgodnie z art. 98 ust. 7 Ustawy o Ofercie Publicznej, emitent oraz podmiot, który brał udział w sporządzeniu informacji, o których mowa w art. 56 ust. 1 Ustawy o Ofercie Publicznej, jest jednocześnie obowiązany do naprawienia szkody wyrządzonej przez udostępnienie do publicznej wiadomości nieprawdziwej informacji lub przemilczenie informacji, chyba że ani on, ani osoby, za które odpowiada, nie ponoszą winy.

Dodatkowe obowiązki informacyjne nałożone zostały na emitentów instrumentów finansowych na mocy Rozporządzenia MAR. Uczestnicy rynku kapitałowego zobowiązani są do stosowania przepisów Rozporządzenia MAR od dnia 3 lipca 2016 r.

Stosownie do art. 17 Rozporządzenia MAR, emitent zobowiązany jest do niezwłocznego podania do wiadomości publicznej informacji poufnych, czyli informacji spełniających kryteria określone w art. 7 Rozporządzenia MAR, które go bezpośrednio dotyczą, w sposób umożliwiający szybki dostęp oraz pełną, prawidłową i terminową ocenę informacji przez opinię publiczną oraz, w stosownych przypadkach, w urzędowo ustanowionym systemie, o którym mowa w art. 21 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2004/109/UE. Emitent może, na własną odpowiedzialność, opóźnić się z podaniem do publicznej wiadomości informacji poufnych jedynie, jeśli spełnione są warunki z art. 17 ust. 4 Rozporządzenia MAR. Jeżeli jednak poufność informacji, których podanie do publicznej wiadomości opóźniono, nie jest już dłużej gwarantowana, emitent niezwłocznie podaje te informacje do wiadomości publicznej.

Na podstawie art. 17 ust. 8 Rozporządzenia w MAR w przypadku, gdy emitent lub osoba działająca w jego imieniu lub na jego rzecz ujawnia informacje poufne osobie trzeciej w normalnym trybie wykonywania czynności w ramach zatrudnienia, zawodu lub obowiązków, musi równocześnie – w przypadku umyślnego ujawniania informacji – lub niezwłocznie – w przypadku nieumyślnego ujawnienia informacji – dokonać

pełnego skutecznego ujawnienia informacji, chyba że osoba otrzymująca informacje jest zobowiązana do zachowania ich poufności, bez względu na to, czy taki obowiązek powstał na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych, umowy spółki lub innej umowy.

Zgodnie z art. 30 Rozporządzenia MAR, Państwa Członkowskie powinny zapewnić, by w przypadku niewywiązania się przez Emitenta z obowiązku podania do publicznej wiadomości informacji poufnych, właściwe organy miały uprawnienia do nakładania co najmniej następujących sankcji administracyjnych i stosowania co najmniej następujących środków administracyjnych:

- nakazu zobowiązującego osobę odpowiedzialną za naruszenie do zaprzestania określonego postepowania oraz powstrzymania się od jego ponownego podejmowania;
- wyrównania korzyści uzyskanych lub strat unikniętych w wyniku naruszenia, o ile możliwe jest ich ustalenie;
- publicznego ostrzeżenia wskazującego osobę odpowiedzialną za popełnienie naruszenia oraz charakter naruszenia;
- tymczasowego zakazu sprawowania funkcji zarządczych w firmach inwestycyjnych wobec każdej osoby pełniącej obowiązki zarządcze w firmie inwestycyjnej lub każdej innej osoby fizycznej uznanej za odpowiedzialną popełnienia naruszenia;
- tymczasowego zakazu zawierania transakcji na własny rachunek wobec każdej osoby pełniącej obowiązki zarządcze w firmie inwestycyjnej lub każdej innej osoby fizycznej uznanej za odpowiedzialną za popełnienie naruszenia;
- maksymalnych administracyjnych sankcji pieniężnych w wysokości co najmniej trzykrotnej wartości korzyści uzyskanych lub strat unikniętych w wyniku naruszenia, o ile można je określić;
- w przypadku osoby fizycznej – maksymalnych administracyjnych sankcji pieniężnych w wysokości co najmniej równowartości w zł kwoty 1.000.000,00 EUR według kursu na dzień 2 lipca 2014 r.;

w przypadku osoby prawnej – maksymalnych administracyjnych sankcji pieniężnych w wysokości co najmniej równowartości w zł według kursu na dzień 2 lipca 2014 r. kwoty 2.500.000,00 EUR lub 2% całkowitych rocznych obrotów na podstawie ostatniego rocznego sprawozdania zatwierdzonego przez organ zarządzający.

POZOSTAŁE

POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)

Vivid Games S.A. nie posiada oddziałów w Polsce ani żadnych oddziałów zagranicznych.

POSIADANE AKCJE WŁASNE

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Emitent posiada 111 256 akcji własnych 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.

INFORMACJE DOTYCZĄCE LICZBY OSÓB ZATRUDNIONYCH

Na 31 grudnia 2019 r. zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wynosiło 76 osób.

POSTĘPOWANIA SĄDOWE I ADMINISTRACYJNE

W 2019 roku nie toczyły się przed sądem lub organem właściwym dla postępowania arbitrażowego żadne istotne dla działalności Grupy postępowania sądowe, administracyjne i arbitrażowe.

W 2019 roku nie toczyły się przed sądem lub organem właściwym dla postępowania arbitrażowego żadne istotne dla działalności Grupy postępowania sądowe, administracyjne i arbitrażowe. W dniu 28 kwietnia 2020 Spółka wniosła do Sądu Rejonowego w Bydgoszczy wniosek o otwarcie przyspieszonego postępowania układowego z układem częściowym obejmującym jedynie wierzytelności wynikające z obligacji serii A. W dniu 12 maja 2020 Sąd Rejonowy w Bydgoszczy wydał postanowienie o otwarciu ww. postępowania. Jednocześnie, Sąd Rejonowy wyznaczył doradcę restrukturyzacyjnego Radosława Małkiewicza na stanowisko nadzorcy sądowego oraz doradcę restrukturyzacyjnego Marcina Piecha na stanowisko kuratora dla obligatariuszy. (ESPI nr 21/2020 i 25/2020) Sąd Rejonowy w Bydgoszczy wydał 5 czerwca postanowienia w sprawie przeprowadzenia głosowania nad układem w trybie pisemnego zbierania głosów, z pominięciem zwoływania zgromadzenia wierzycieli. (ESPI nr 28/2020)

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Spółka oczekuje na przeprowadzenie przez procedury pisemnego zbierania głosów.

AUDYTOR

Na podstawie oświadczenia Rady Nadzorczej Zarząd informuje, że zgodnie z przepisami do przeprowadzenia badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku Rada Nadzorcza Spółki wybrała 4 kwietnia 2018 roku firmę audytorską UHY ECA Audyt Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Sp.k. z siedzibą w Krakowie (ESPI nr 9/2018). Umowa z wybranym podmiotem została zawarta 28 czerwca 2018 roku.

Ponadto:

a) firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,

b) są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,

c) emitent posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską;

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2019 i dane porównywalne za rok 2018 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób

prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową finansową Spółki i Grupy Vivid Games S.A. oraz ich wynik i finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy w 2019 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki oraz Grupy Kapitałowej Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Remigiusz Kościelny	Jarosław Wojczakowski
Prezes Zarządu	**Wiceprezes Zarządu**