



CloudTechnologies

OnAudience
.com

 AudienceNetwork

oan^o

Grupa kapitałowa Cloud Technologies

Skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe
za I kwartał 2019 roku

Skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe

Zatwierdzenie skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

W dniu 15 maja 2019 roku Zarząd Cloud Technologies S.A. („Spółka”, „Emitent”) zatwierdził śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Cloud Technologies („Grupa”), sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa” zatwierdzonym przez Unię Europejską (dalej „MSR 34”), na które składają się:

- skrócony skonsolidowany rachunek zysków i strat za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 marca 2019 roku, wykazujący stratę w wysokości: 1 953 630 PLN,
- skrócone skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 marca 2019 roku, wykazujące całkowite dochody ogółem w wysokości: - 1 105 868 PLN,
- skrócone skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej (bilans) na dzień 31 marca 2019 roku, wykazujące po stronie aktywów i pasywów sumę: 68 200 870 PLN,
- skrócone skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 marca 2019 roku, wykazujące zmniejszenie środków pieniężnych netto o kwotę: 5 830 206 PLN,
- skrócone skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym za okres od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 marca 2019 roku, wykazujące zmniejszenie stanu kapitału własnego o kwotę: 1 113 789 PLN,
- noty do śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego z wartościami wyrażonymi w PLN (o ile nie zaznaczono inaczej).

Zarząd Cloud Technologies S.A., jednostki dominującej:

Piotr Prajsnar

Prezes Zarządu

Warszawa, 15 maja 2019 roku

Oświadczenie o zgodności i ogólne zasady sporządzania sprawozdań

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe za I kwartał 2019 roku, zakończony dnia 31 marca 2019 roku, zostało sporządzone zgodnie z MSR 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”. W związku z tym nie obejmuje ono wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym. Należy je czytać łącznie ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku, które zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”).

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadami rachunkowości opisanymi w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku, za wyjątkiem:

- zmian wynikających z obowiązkowego zastosowania od 1 stycznia 2019 roku jednego nowego standardu tj. MSSF 16 „Leasing”. Skutki zmian zasad rachunkowości wynikające z zastosowania nowego standardu zostały opisane poniżej; oraz
- zmian prezentacyjnych w zakresie identyfikowanych segmentów działalności – w porównaniu do raportu kwartalnego za I i II kwartał 2018 roku nastąpiły zmiany w nazewnictwie i sposobie prezentacji wyników segmentów operacyjnych, w tym poprzez identyfikację dodatkowego segmentu działalności, szczegółowe opisane w nocie nr 7.

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności w przyszłości.

Niniejsze śródroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie podlegało badaniu przez firmę audytorską.

Zmiany zasad rachunkowości od 1 stycznia 2019 roku:

MSSF 16 „Leasing”

Opis kluczowych wymogów nowego standardu oraz zasad i konsekwencji wdrożenia standardu został przedstawiony w rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Grupa zastosowała nowy standard zgodnie z jego datą wejścia w życie stosując zmodyfikowane podejście retrospektywne zgodnie z MSSF 16:C5(b). Oznacza to, że Grupa nie dokonała przekształcenia danych porównawczych, lecz ujęła ewentualny skumulowany efekt przyjęcia MSSF 16 jako korektę kapitału własnego (niepodzielonego zysku) na dzień zastosowania standardu po raz pierwszy. Na bazie przeprowadzonej analizy nie stwierdzono potrzeby dokonania korekty kapitału własnego z tego tytułu.

Według ostatecznej kalkulacji na dzień 1 stycznia 2019 roku Grupa posiadała nieodwołalne zobowiązania z tytułu leasingu w kwocie 1 103 tys. PLN (szczegółowe informacje przedstawiono w nocie nr 24).

Kwota 314 tys. PLN z tytułu tych umów dotyczy leasingu krótkoterminowego i leasingu aktywów niskowartościowych, wobec czego na 1 stycznia 2019 roku Grupa ujęła prawa do użytkowania składnika aktywów w kwocie 736 tys. PLN i odpowiadające im zobowiązania z tytułu leasingu w tej samej kwocie. Szacuje się, że w całym 2019 roku wprowadzenie MSSF 16 spowoduje obniżenie pozycji „Usługi obce” o kwotę 274 tys. PLN, zwiększenie amortyzacji o kwotę 363 tys. PLN i zwiększenie kosztów odsetkowych o kwotę 25 tys. PLN.

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

Wartości w PLN	Nota	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
A. Przychody netto ze sprzedaży	6	8 410 018	12 870 556
B. Koszty działalności operacyjnej	8	9 841 835	9 465 987
I. Amortyzacja		558 528	121 983
II. Zużycie materiałów i energii		32 434	26 319
III. Usługi obce	9	8 734 897	8 960 132
IV. Podatki i opłaty		10 331	11 673
V. Wynagrodzenia		315 481	271 140
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia		31 196	26 336
VII. Pozostałe koszty rodzajowe		158 968	48 404
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów		0	0
C. Zysk (strata) ze sprzedaży		(1 431 817)	3 404 569
D. Pozostałe przychody operacyjne	10	13 111	18 395
E. Pozostałe koszty operacyjne	10	247 774	17 690
F. Zysk (strata) z działalności operacyjnej		(1 666 480)	3 405 274
G. Przychody finansowe	11	3 047	418 155
H. Koszty finansowe	11	256 821	7 250
I. Zysk (strata) brutto przed opodatkowaniem		(1 920 254)	3 816 179
J. Podatek dochodowy	12	33 376	525 571
K. Zysk (strata) po opodatkowaniu, w tym dla:		(1 953 630)	3 290 608
- właścicieli jednostki dominującej		(1 953 630)	3 290 608
- udziałowców niekontrolujących		0	0
Zysk na akcję	13	(0,42)	0,72
- podstawowy		(0,42)	0,72
- rozwodniony		(0,42)	0,72

Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

<i>Wartości w PLN</i>	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
Zysk (strata) po opodatkowaniu	(1 953 630)	3 290 608
Pozostałe całkowite dochody:	847 762	0
Pozycje, które będą reklasyfikowane do zysku i straty:	847 762	0
Różnice kursowe z przeliczenia wyników OnAudience Ltd	847 762	0
Całkowite dochody ogółem, w tym przypadające na:	(1 105 868)	3 290 608
- właścicieli jednostki dominującej	(1 105 868)	3 290 608
- udziałowców niekontrolujących	0	0

Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Wartości w PLN	Nota	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej			
I. Zysk przed opodatkowaniem		(1 920 254)	3 816 179
II. Korekty razem	14	12 758 214	(4 682 211)
III. Zapłacony podatek		(309 611)	(2 810 427)
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej		10 528 349	(3 676 459)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
I. Wpływy		0	0
II. Wydatki	14	16 290 186	313 459
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej		(16 290 186)	(313 459)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
I. Wpływy		116	0
II. Wydatki		68 485	18 497
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej		(68 369)	(18 497)
Przepływy pieniężne netto		(5 830 206)	(4 008 415)
Zmiana stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(5 830 206)	(4 008 415)
Różnice kursowe netto		269	407 391
Środki pieniężne na początek okresu		13 053 943	16 023 828
Środki pieniężne na koniec okresu		7 223 737	12 015 413

Skonsolidowane sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym

	Kapitał zakładowy	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej wartości nominalnej	Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Kapitał z różnic kursowych	Wynik finansowy bieżącego okresu	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2019 roku	460 000	(18 000 000)	23 093 479	13 685 000	24 415 000	18 000 000	51 834	7 921	864 066	62 577 300
Przeniesienie na wynik niepodzielony	0	0	0	0	0	0	864 066	0	(864 066)	0
Zmiana kapitału z różnic kursowych	0	0	0	0	0	0	0	839 841	0	839 841
Suma wyniku bieżącego okresu	0	0	0	0	0	0	0	0	(1 953 630)	(1 953 630)
Stan na 31 marca 2019 roku	460 000	(18 000 000)	23 093 479	13 685 000	24 415 000	18 000 000	915 900	847 762	(1 953 630)	61 463 511

	Kapitał zakładowy	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej wartości nominalnej	Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Kapitał z różnic kursowych	Wynik finansowy bieżącego okresu	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2018 roku	460 000	(18 000 000)	25 618 298	13 685 000	24 415 000	18 000 000	(24 415 000)	0	21 942 015	61 705 313
Przeniesienie na wynik niepodzielony	0	0	0	0	0	0	21 942 015	0	(21 942 015)	0
Suma wyniku bieżącego okresu	0	0	0	0	0	0	0	0	3 290 608	3 290 608
Stan na 31 marca 2018 roku	460 000	(18 000 000)	25 618 298	13 685 000	24 415 000	18 000 000	(2 472 985)	0	3 290 608	64 995 921

Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

Aktywa

	Wartości w PLN	Nota	31 marca 2019 roku	31 grudnia 2018 roku	31 marca 2018 roku
I. Aktywa trwałe			19 860 821	3 392 981	3 804 786
Wartości niematerialne i prawne		15	18 989 770	3 100 299	3 352 040
Środki trwałe		16	745 341	117 453	261 146
Inwestycje długoterminowe		17	0	0	16 748
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe		20	125 710	175 229	174 852
II. Aktywa obrotowe			48 340 049	64 703 239	66 076 173
Zapasy			0	0	0
Należności krótkoterminowe		18	39 478 581	50 631 909	52 763 797
Inwestycje krótkoterminowe		19	7 223 737	13 053 943	12 015 413
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe		20	1 637 731	1 017 387	1 296 963
III. Aktywa razem			68 200 870	68 096 220	69 880 959

Pasywa

	Wartości w PLN	Nota	31 marca 2019 roku	31 grudnia 2018 roku	31 marca 2018 roku
I. Kapitał własny razem			61 463 511	62 577 300	64 995 921
Kapitał własny przypadający na właścicieli jednostki dominującej			61 463 511	62 577 300	64 995 921
Kapitał zakładowy			460 000	460 000	460 000
Akcje własne		21	(18 000 000)	(18 000 000)	(18 000 000)
Kapitał zapasowy i pozostałe kapitały		22	62 109 379	61 245 313	61 245 313
Kapitał rezerwowy		21	18 000 000	18 000 000	18 000 000
Zyski bieżącego okresu			(1 953 630)	864 066	3 290 608
Kapitał z różnic kursowych			847 762	7 921	0
Udziały niekontrolujące			0	0	0
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania			6 737 359	5 518 920	4 885 038
Rezerwy na zobowiązania		23	210 455	223 033	0
Pozostałe zobowiązania finansowe		24	723 889	34 179	850
Zobowiązania krótkoterminowe		3, 25	5 597 023	4 939 412	4 317 466
Bierne rozliczenia międzyokresowe		26	205 992	322 296	566 722
III. Pasywa razem			68 200 870	68 096 220	69 880 959

Noty objaśniające do skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Nota 1. Znaczące zdarzenia i transakcje w okresie objętym sprawozdaniem

Szczegółowy opis działalności Grupy Kapitałowej Cloud Technologies („Grupa”) został zamieszczony w „Raporcie skonsolidowanym za I kwartał 2019 roku”.

Do najważniejszych zdarzeń i transakcji zawartych w I kwartale 2019 roku zaliczyć należy:

- (a) **Podpisanie umowy zakupu licencji DSP:** w dniu 16 stycznia 2019 roku OnAudience Ltd, podpisał umowę zakupu licencji na platformę DSP od spółki IIIT, wraz z umowami towarzyszącymi, tj. umową na utrzymanie systemu oraz umową na utrzymanie serwerów. Do dnia 11 czerwca 2018 roku IIIT była podmiotem powiązaniem ze Spółką dominującą przez akcjonariusza QVP Investments Ltd. Obecna umowa pomiędzy Spółką dominującą a IIIT na podstawie, której udostępniana jest przedmiotowa platforma w modelu SaaS ulega zawieszeniu z dniem podpisania Umowy. Zakupiona licencja została udzielona na czas nieokreślony (minimum 5 lat obowiązywania z 10-letnim okresem wypowiedzenia – z punktu widzenia nowych technologii jest to bardzo długi okres zapewniający duży poziom bezpieczeństwa Grupie) i umożliwia korzystanie z oprogramowania przez całą Grupę. Umowa utrzymaniowa została zawarta na okres 5 lat, ale może być wypowiedziana przez OnAudience Ltd z zachowaniem 6-miesięcznego okresu wypowiedzenia. Umowa utrzymaniowa przewiduje możliwość dalszego rozwoju systemu przez IIIT, za osobno ustalonym wynagrodzeniem. Ustalona cena transakcji wyniosła 15,5 mln PLN. Cena zawiera się w przedziale zewnętrznej wyceny przygotowanej przez profesjonalnego i niezależnego doradcę. Zakupiona licencja zostanie rozpoznana jako wartość niematerialna i prawna oraz podlegać będzie amortyzacji. Przed transakcją Spółka dominująca ponosiła miesięczny koszt w wysokości 800 tys. PLN na rzecz IIIT z tytułu udostępnienia przedmiotowej platformy, a koszt ten obejmował koszty licencji, koszt usług utrzymania oraz koszty infrastruktury. Po transakcji Spółka dominująca nie będzie ponosiła kosztów od IIIT, natomiast OnAudience będzie ponosił miesięczny koszt w wysokości 250 tys. PLN na rzecz IIIT z tytułu usług utrzymania wraz z SLA oraz będzie pokrywał koszty infrastruktury, które obecnie wynoszą około 120 tys. PLN miesięcznie. Dzięki realizacji transakcji Grupa spodziewa się gotówkowych oszczędności na poziomie 5 mln PLN rocznie. Realizacja transakcji minimalizuje również ryzyko utraty możliwości korzystania z kluczowego dla Grupy systemu DSP (przed realizacją transakcji Spółka dominująca korzystała z platformy w modelu SaaS na bazie umowy z 6-miesięcznym okresem wypowiedzenia). Na dzień publikacji niniejszego raportu płatność za licencję została uiszczona przez OnAudience Ltd w całości. Transakcja została sfinansowana przez OnAudience Ltd dzięki wieloletniej, oprocentowanej pożyczce udzielonej przez Spółkę dominującą, umożliwiającej również pokrycie bieżących kosztów dalszego utrzymania platformy. Udzielenie pożyczki przez Spółkę dominującą nie wymagało korzystania z zewnętrznego finansowania (dłużnego lub kapitałowego) i było możliwe m.in. dzięki istotnemu wpływowi należności, który zaobserwowano od początku 2019 roku.
- (b) **Odstąpienie od dotacji:** zgodnie z informacją zamieszczoną w raporcie za III kwartał 2018 roku w dniu 22 sierpnia 2018 roku Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości S.A. w ramach poddziałania 3.3.3 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020 wybrał do dofinansowania projekt pod tytułem "Promocja marki usługowej OAN na rynku międzynarodowym", którego celem jest promowanie polskiej marki produktowej. Wniosek o dofinansowanie został złożony przez Online Advertising Network, spółkę zależną Emitenta. Całkowity koszt przedmiotowego projektu został oszacowany na 681 300 PLN + VAT, a rekomendowana wysokość dofinansowania wynosi 408 780 PLN. W dniu 30 stycznia 2019 roku spółka Online Advertising Network otrzymała od PARP pismo, w którym została poinformowana, iż po gruntownej analizie wniosek spółki został uznany za niespełniający wszystkich kryteriów formalnych, niezbędnych do podpisania umowy o dofinansowanie. Tym samym podpisanie umowy o dofinansowanie przez spółkę nie będzie możliwe.
- (c) **Podpisanie umowy o dofinansowanie projektu:** w dniu 15 marca 2019 roku Audience Network Sp. z o.o. ("Audience Network"), podmiot zależny od Spółki dominującej, podpisał z Bankiem Gospodarstwa Krajowego umowę o dofinansowanie projektu pod tytułem "Wdrożenie nowej technologii – OnAudience Big Data Analytics Platform" w ramach poddziałania 3.2.2 Kredyt na innowacje technologiczne Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Przedmiotowy projekt zakłada zbudowanie platformy automatyzującej zarządzanie danymi w reklamie internetowej oraz będzie realizowany w okresie od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 30 czerwca 2020 roku. Całkowity koszt przedmiotowego projektu został oszacowany na 9.054.000 PLN + VAT, a wysokość przyznanego dofinansowania wynosi 5.128.800 PLN. Audience Network otrzyma dofinansowanie w formie premii technologicznej na splate kredytu bankowego (przyznanego na łączną kwotę 5,9 mln PLN), wypłacanej na podstawie wniosków o płatność składanych zgodnie z wyznaczonym w umowie harmonogramem. Uruchomienie kredytu bankowego (na datę publikacji nie został on uruchomiony) nastąpi po udokumentowaniu wymaganego wkładu własnego. Spółka dominująca udzieliła Audience Network poręczenia odnośnie tego kredytu.
- (d) **Podpisanie umowy na realizację projektu objętego dotacją:** w lutym 2019 roku Spółka dominująca podpisała umowę na wykonanie modułów systemu informatycznego w sposób zgodny z wnioskiem o dofinansowanie projektu pod tytułem "Wdrożenie wyników prac B+R przez firmę Cloud Technologies S.A." w ramach poddziałania 3.2.1 Badania na rynek Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014 – 2020. Maksymalny termin realizacji umowy przypada na 30 listopada 2019 roku. Całkowity

koszt umowy będzie wynosić 15.980.000 PLN + VAT, a wysokość przyznanego dofinansowania wynosi 9.567.000 PLN.

- (e) **Podpisanie porozumienia w sprawie spłaty zaległych należności:** dnia 25 marca 2019 roku Grupa podpisała nowe porozumienie z głównym kontrahentem, w ramach którego uzgodniono warunki spłaty przeterminowanych należności Grupy na łączną kwotę 4,4 mln EUR. Należności te mają zostać spłacone w transzach, według harmonogramu ustalonego przez strony porozumienia, w terminie do 28 stycznia 2020 roku.
- (f) **Kontynuacja transformacji Grupy:** zgodnie z informacjami przekazywanymi w poprzednich raportach okresowych, Grupa przechodzi reorganizację, w ramach której dokonano zmiany charakteru współpracy z sieciami afiliacyjnymi, koncentracji na sprzedaży technologii i danych, rozpoczęcia działalności operacyjnej w Londynie oraz stopniowo wprowadza się zmiany obszarów odpowiedzialności poszczególnych spółek z Grupy, celem ich specjalizacji. Docelowo Grupa zakłada, że w wyniku przeprowadzonych zmian Spółka dominująca będzie podmiotem świadczącym usługi wyłącznie na rzecz podmiotów zależnych (w tym dostarczenie niezbędnych aktywów technologicznych, wsparcia back office oraz funkcji zakupowych), natomiast spółki zależne będą odpowiedzialne za świadczenie usług dla klientów zewnętrznych. Spółki Audience Network oraz Online Advertising Network mają docelowo obsługiwać klientów usług reklamowych (sieci afiliacyjne, agencje reklamowe, brokerzy powierzchni, klienci reklamowi), zaś spółka OnAudience LTD ma zajmować się dystrybucją danych i technologii DMP, DSP. Zmiany te nie wpłyną na wynik skonsolidowany Grupy, jednakże doprowadzą do zmian w wolumenie generowanych obrotów przez poszczególne spółki oraz spowodują zwiększenie skali transakcji wewnątrzgrupowych. Pierwsze efekty wprowadzonych zmian są już widoczne w danych za I kwartał 2019 roku (zmiana udziału sprzedaży pomiędzy poszczególnymi podmiotami Grupy, wzrost transakcji wewnątrzgrupowych). Zarząd Spółki dominującej zakłada, że transformacja Grupy zostanie zakończona do końca 2019 roku, przy czym najbardziej istotny etap zmian zakończył się w I kwartale 2019 roku.

Nota 2. Istotne zmiany wartości szacunkowych

Najważniejsze szacunki i założenia księgowe użyte do sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie zmieniły się istotnie w porównaniu do szacunków i założeń przyjętych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za rok zakończony 31 grudnia 2018 roku.

Nota 3. Wartość godziwa instrumentów finansowych

Na dzień sprawozdawczy Grupa nie posiadała instrumentów finansowych wycenianych według wartości godziwej za wyjątkiem podpisanych przez Spółkę dominującą kontraktów typu forward łącznie na sprzedaż 1,1 mln EUR z możliwością rozliczenia w okresie 12 miesięcy od dnia zapadalności kontraktu (czyli do okresu maj – czerwiec 2019 roku).

Na 31 marca 2019 roku zawarte kontrakty zostały wycenione wg wartości godziwej w oparciu o wycenę przygotowaną przez zewnętrzną firmę inwestycyjną na poziomie – 49 tys. PLN.

Powyższa wycena obejmuje dane wsadowe, którymi mogą być ceny notowane oraz inne dane, które są obserwowalne dla składnika aktywów lub zobowiązań, bezpośrednio lub pośrednio.

Jednocześnie, w przypadku instrumentów finansowych nie wycenianych według wartości godziwej – nie zidentyfikowano istotnej różnicy między ich wartością bilansową a wartością godziwą na dzień sprawozdawczy.

Nota 4. Grupa kapitałowa i zmiany w strukturze Grupy

I. Skład Grupy

Na dzień 31 marca 2019 roku Grupa składała się z następujących podmiotów:

- **Cloud Technologies S.A. – jednostka dominująca**
 - Audience Network sp. z o.o. (100% udziału w głosach i kapitale) – jednostka zależna
 - Online Advertising Network sp. z o.o. (100% udziału w głosach i kapitale) – jednostka zależna
 - OnAudience Ltd (100% udziału w głosach i kapitale) – jednostka zależna

II. Zasady konsolidacji

Jednostki zależne są konsolidowane metodą pełną.

III. Zmiany w strukturze Grupy

W I kwartale 2019 roku nie wystąpiły zmiany w strukturze Grupy.

Nota 5. Sezonowość lub cykliczność działalności

Sezonowość działalności ma największe znaczenie w przypadku działalności spółek zależnych: Audience Network sp. z o.o. oraz Online Advertising Network sp. z o.o. W wynikach wymienionych spółek widoczna jest sezonowość typowa dla całego rynku reklamy internetowej, odznaczającego się co do zasady:

- relatywnie mniejszym poziomem zleceń w miesiącach styczeń-marzec (I kwartał),
- większym poziomem zleceń w miesiącach kwiecień-czerwiec (II kwartał),
- najmniejszym poziomem zleceń w okresie lipiec-sierpień oraz zwiększoną ilością zamówień we wrześniu (III kwartał),
- największym poziomem zleceń w okresie październik-grudzień (IV kwartał).

Należy jednocześnie zauważyć, że w okresie największego zainteresowania klientów kampaniami marketingowymi (np. okresy świąteczne) z uwagi na duży poziom aktywności agencji marketingowych średni koszt zakupu powierzchni reklamowych zazwyczaj jest wyższy niż przeciętnie. Oznacza to, że kampanie realizowane w tych okresach mogą charakteryzować się niższym poziomem rentowności.

W zakresie działalności związanej z dystrybucją anonimowych danych o zachowaniach użytkowników Internetu, Grupa ocenia sezonowość na poziomie podobnym do branży reklamowej opisanej wyżej (stanowiącej głównych odbiorców danych).

Nota 6. Przychody z umów z klientami

Przychody ze sprzedaży Grupy za I kwartał 2019 roku prezentują się następująco:

Wyszczególnienie	01.01.2019 – 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Działalność kontynuowana:		
Sprzedaż usług	8 410 018	12 870 556
Sprzedaż towarów i materiałów	0	0
Przychody z działalności kontynuowanej	8 410 018	12 870 556
Przychody z działalności zaniechanej	0	0
Przychody ze sprzedaży łącznie	8 410 018	12 870 556

Przychody ze sprzedaży łącznie Grupy wyniosły 8,4 mln PLN i spadły o blisko 35% w I kwartale 2019 roku w porównaniu do I kwartału 2018 roku.

Przychody ze sprzedaży usług w podziale na główne rodzaje odbiorców

Grupa identyfikuje następujące główne rodzaje odbiorców usług Grupy:

- Sieci afiliacyjne:** Sieć afiliacyjna stanowi rodzaj pośrednika pomiędzy podmiotem zlecającym kampanie, a podmiotem realizującym kampanie marketingowe (np. Emitent). Kampanie realizowane poprzez sieci afiliacyjne w większości rozliczane były w modelu efektywnościowym (wynagrodzenie Emitenta było uzależnione od osiągnięcia konkretnego efektu kampanii np. doprowadzenia do sprzedaży produktu). Grupa fakturuje sieć afiliacyjną okresowo za wszystkie kampanie realizowane w danym przedziale czasowym za pośrednictwem sieci afiliacyjnej, co prowadzi do dużej koncentracji odbiorców w tym segmencie działalności. Sieć afiliacyjna pełni rolę centrum rozliczeniowego kampanii. Dzięki realizacji kampanii dla klientów z wielu różnych rynków geograficznych Grupa jest w stanie pozyskać anonimowe dane z tych rynków. Historycznie sprzedaż do tej grupy odbiorców pokazywana była w ramach segmentu *Performance marketing*, obecnie w ramach segmentu *Data acquisition*.
- Brokerzy powierzchni reklamowych:** profesjonalne podmioty działające w branży marketingu internetowego dla których Grupa świadczy usługę pośredniczenia w nabywaniu powierzchni reklamowych. Grupa kupuje na rzecz brokera wybrane przez niego media, które to media są następnie refakturowane na brokera przeważnie z niewielką marżą (Grupa pełni rolę „centrum zakupowego”). Działalność ta umożliwia pozyskanie anonimowych danych oraz uzyskanie lepszej pozycji przetargowej u dostawców powierzchni reklamowych. Historycznie sprzedaż do tej grupy odbiorców pokazywana była w ramach segmentu *Data services*, obecnie w ramach segmentu *Data acquisition*.
- Agencje reklamowe i domy mediowe:** Dom mediowy pełni rolę pośrednika pomiędzy podmiotem pierwotnym zlecającym kampanię (klient bezpośredni), a podmiotem realizującym kampanię (Grupa). Grupa fakturuje dany dom mediowy, zazwyczaj w okresach miesięcznych. Do realizacji kampanii i zwiększenia jej efektywności wykorzystywane są anonimowe dane o zachowaniach użytkowników Internetu, które są przetwarzane przez Grupę. Historycznie sprzedaż do tych odbiorców była raportowana

w ramach segmentu *Data services*, obecnie sprzedaż do tych odbiorców jest raportowana w ramach segmentu *Data consulting*.

- d. **Klienci bezpośredni usług reklamowych:** różnego rodzaju przedsiębiorstwa, głównie działające w modelu B2C. Rodzaje kampanii marketingowych realizowane na rzecz klientów bezpośrednich są zbliżone do kampanii realizowanych dla agencji i domów mediowych. Brak pośrednika umożliwia jednakże budowanie bezpośredniej relacji z klientem oraz potencjalnie uzyskanie większej marży na realizacji kampanii. Klienci są zazwyczaj fakturowani w okresach miesięcznych. Do realizacji kampanii i zwiększenia jej efektywności wykorzystywane są anonimowe dane o zachowaniach użytkowników Internetu, które są przetwarzane przez Grupę. Historycznie sprzedaż do tych odbiorców była raportowana w ramach segmentu *Data services*, obecnie sprzedaż do tych odbiorców jest raportowana w ramach segmentu *Data consulting*.
- e. **Dystrybutorzy danych i technologii:** klienci kupujący od Grupy same anonimowe dane o zachowaniach użytkowników Internetu (bez usługi w postaci realizacji kampanii marketingowych) lub dostęp do autorskiej technologii DMP. Dystrybutorzy danych to głównie platformy technologiczne dostarczające dane do klientów końcowych (głównie pochodzących z branży marketingu internetowego i wykorzystujących dane do lepszego profilowania kampanii). Kontrahenci rozliczają się z Grupą przeważnie w formule *revenue sharing*, tj. dzielą się z Grupą przychodami ze sprzedaży danych pochodzących od Grupy do klientów końcowych, zazwyczaj bez płacenia z góry za dostęp do danych Grupy. Historycznie sprzedaż do tej grupy odbiorców pokazywana była w ramach segmentu *Data services*, obecnie z racji rosnącej skali działalności oraz strategicznego charakteru tej kategorii usług przychody te zostały wydzielone do nowego segmentu *Data enrichment*.
- f. **Pozostali odbiorcy:** w chwili obecnej przede wszystkim przychody z gier mobilnych wydanych przez Grupę, pozostałych usług takich jak UnBlock oraz rozliczeń barterowych z kontrahentami Grupy. Przychody pokazywane w ramach segmentu *Pozostałe*.

Przychody ze sprzedaży usług Grupy w okresie I kwartału 2019 roku (wraz z danymi za okres porównawczy) w podziale na główne rodzaje odbiorców prezentują się w sposób następujący:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Sieci afiliacyjne	3 767 750	7 204 820
Brokerzy powierzchni reklamowych	951 711	1 342 322
Agencje reklamowe i domy mediowe	1 831 322	2 058 136
Klienci bezpośredni usług reklamowych	865 409	1 229 936
Dystrybutorzy danych i technologii	996 108	1 002 335
Pozostali odbiorcy	(2 282)	33 007
Przychody ze sprzedaży usług łącznie	8 410 018	12 870 556

Struktura przychodów ze sprzedaży usług Grupy w okresie I kwartału 2019 roku została przedstawiona w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
% sieci afiliacyjne	44,8%	56,0%
% brokerzy powierzchni reklamowych	11,3%	10,4%
% agencje reklamowe i domy mediowe	21,8%	16,0%
% klienci bezpośredni usług reklamowych	10,3%	9,6%
% dystrybutorzy danych i technologii	11,8%	7,8%
% pozostali odbiorcy	0,0%	0,3%
% Przychody ze sprzedaży usług łącznie	100,0%	100,0%

Zmiany przychodów ze sprzedaży Usług Grupy w ujęciu procentowym w porównaniu do okresu porównawczego zaprezentowano w tabeli poniżej:

Wyszczególnienie	I kwartał 2019 vs I kwartał 2018
% zmiana sprzedaży do sieci afiliacyjnych	-47,7%
% zmiana sprzedaży do brokerów powierzchni reklamowych	-29,1%
% zmiana sprzedaży do agencji reklamowych	-11,0%
% zmiana sprzedaży do klientów bezpośrednich	-29,6%
% zmiana sprzedaży do dystrybutorów danych i technologii	-0,6%
% zmiana sprzedaży do pozostałych odbiorców	-106,9%
% zmiana przychodów ze sprzedaży usług łącznie	-34,7%

Łącznie przychody ze sprzedaży usług Grupy zmalały w I kwartale o 35% w porównaniu do analogicznego okresu 2018 roku.

Najbardziej istotny spadek w ramach osiąganych przychodów zanotowała sprzedaż z segmentu sieci afiliacyjnych - zmiana o 48% kwartał-do-kwartału. Spadek to głównie wynik świadomej polityki Grupy odnośnie ograniczenia skali współpracy z głównym kontrahentem Spółki dominującej, wynikającej z utrzymującego się wysokiego poziomu historycznych niespłaconych należności, jak również z sukcesywnie dokonywanych zmian w modelu współpracy.

W chwili obecnej Spółka postrzega współpracę z sieciami afiliacyjnymi przede wszystkim jako metodę pozyskiwania danych, wykorzystywanych do świadczenia usług do pozostałych grup klientów, w przeciwieństwie do lat ubiegłych, gdzie ta grupa klientów odpowiadała za największą część przychodów i marży generowanej przez Grupę.

Jednocześnie Spółka zamierza podejmować realizację przede wszystkim tych kampanii, które charakteryzują się krótszym okresem rozliczenia, a w konsekwencji szybszą konwersją należności w środki pieniężne. Marża na obsłudze tej grupy kontrahentów obecnie jest bliska zera. Dodatkowe informacje odnośnie wyników segmentu Data acquisition zostały zamieszczone w nocie nr 7.

Na przychody ze sprzedaży usług razem wpływ miał również spadek przychodów ze sprzedaży do brokerów powierzchni reklamowych. Działalność ta prowadzona jest przez spółkę Audience Network, która począwszy od II kwartału 2018 roku realizuje strategię większej koncentracji na realizacji kampanii do klientów bezpośrednich, w efekcie czego sprzedaż do tej grupy klientów może w przyszłych okresach sprawozdawczych ulec zmianie (zakładana jest stabilizacja poziomu przychodów z działalności brokerskiej oraz dalszy rozwój sprzedaży do klientów bezpośrednich).

Grupa zanotowała również wysoki spadek w kategorii „sprzedaż do pozostałych odbiorców”. Pozycja ta obejmuje obecnie wygaszane, a historycznie oferowane usługi i rozliczenia barterowe, w tym przychody z gier mobilnych.

W odróżnieniu od większości kwartałów 2018 roku, w I kwartale 2019 roku spadkowi uległa również sprzedaż usług do klientów bezpośrednich oraz agencyjnych (w ramach działalności spółek zależnych Audience Network oraz Online Advertising Network), wynikająca z niższego niż spodziewany (oraz niższego niż w I kwartale roku ubiegłego) poziomu zleceń od kontrahentów krajowych.

W I kwartale 2019 roku niewielkiemu spadkowi uległa również sprzedaż do dystrybutorów danych (spadek o -0,6%). Sprzedaż do tej grupy klientów stanowi najważniejszy cel strategiczny Grupy na kolejne okresy. Zgodnie z informacją w nocie nr 20 dynamika raportowanej sprzedaży uwzględnia również wpływ tworzonych aktywów z tytułu umów z klientami, po raz pierwszy utworzonego w IV kwartale 2017 roku. Dynamika sprzedaży danych po oczyszczeniu o efekt zmiany aktywów z tytułu umów z klientami wyniosła około 13% i w lepszym stopniu odzwierciedla faktyczne tempo rozwoju sprzedaży do tej grupy kontrahentów.

Przychody ze sprzedaży Grupy w podziale na wyniki osiągnięte przez spółki z Grupy

Udział poszczególnych spółek w skonsolidowanych przychodach Grupy według danych za I kwartał 2019 roku prezentuje się następująco:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Cloud Technologies S.A.	11%	63%
Audience Network sp. z o.o.	79%	32%
Online Advertising Network sp. z o.o.	9%	6%
OnAudience Ltd	0%	0%
Łącznie	100%	100%

Wzrost udziału spółki Audience Network sp. z o.o. oraz Online Advertising Network Sp. z o.o. w całości przychodów wynika przede wszystkim ze spadku sprzedaży Spółki dominującej, czyli Cloud Technologies S.A. W wyniku przeprowadzonej zmiany podziału kompetencji pomiędzy poszczególne spółki z grupy kapitałowej, Spółka dominująca docelowo przestanie obsługiwać kontrahentów zewnętrznych, skupiając się na dostarczeniu

technologii, know-how i funkcji wspomagających do spółek zależnych. Spółki zależne będą zaś podmiotami świadczącymi usługi na rzecz klientów zewnętrznych.

Spółka OnAudience Ltd w maju 2018 roku rozpoczęła działalność operacyjną, skupioną na budowaniu międzynarodowego zasięgu działalności z zakresu sprzedaży danych Grupy. W I kwartale 2019 roku spółka rozpoczęła generowanie sprzedaży do klientów zewnętrznych.

Przychody ze sprzedaży w podziale na wyniki osiągane w ramach wyszczególnionych w Grupie segmentów znajdują się w notcie nr 7.

Nota 7. Segmenty operacyjne

Historycznie wyodrębnione segmenty działalności

Do II kwartału 2018 roku włącznie Grupa wyróżniała następujące segmenty działalności:

- I. *Performance marketing* (w roku 2016 raportowany jako „marketing efektywnościowy”)
- II. *Data services* (w roku 2016 raportowane jako segmenty: „działalność agencyjna” oraz „consulting”)
- III. *Pozostałe, w tym Mobile*

Segmenty *Performance marketing* oraz w mniejszym stopniu *Data services* (w obszarze *Data Enrichment* – sprzedaż danych i technologii) oraz „*Pozostałe, w tym Mobile*” były przedmiotem działalności spółki Cloud Technologies S.A.

Segment *Data services* był przedmiotem działalności spółek Audience Network sp. z o.o. oraz Online Advertising Network sp. z o.o. (od września 2017 roku).

Aktualnie wyodrębnione segmenty działalności, w tym grupy odbiorców w ramach segmentów

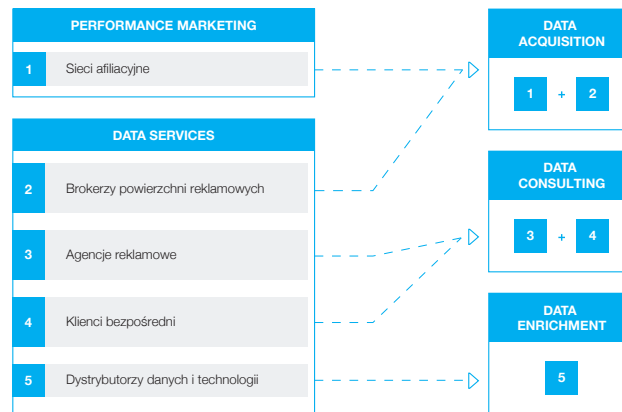
Obecnie Emitent identyfikuje cztery podstawowe segmenty działalności:

- Data acquisition
- Data consulting
- Data enrichment
- Pozostałe

Podstawowe informacje o segmentach działalności zamieszczono w tabeli poniżej:

Nazwa segmentu	Cel strategiczny segmentu	Grupy klientów segmentu	Typowy poziom marży	Spodziewana dynamika przychodów
(1) Data acquisition	Pozyskanie anonimowych danych używanych w usługach całej Grupy	<ul style="list-style-type: none"> • Sieci afiliacyjne • Brokerzy powierzchni reklamowych 	Niski	Niska
(2) Data consulting	Realizacja kampanii marketingowych z użyciem danych	<ul style="list-style-type: none"> • Agencje reklamowe • Klienci bezpośredni usług reklamowych 	Średni	Średnia
(3) Data enrichment	Międzynarodowa sprzedaż segmentów danych i narzędzi do danych do głównie branży reklamowej	<ul style="list-style-type: none"> • Dystrybutorzy danych • Odbiorcy technologii CT 	Wysoki	Wysoka
(4) Pozostałe	Zapewnienie funkcji wsparcia dla pozostałych segmentów	<ul style="list-style-type: none"> • Wszyscy pozostali kontrahenci 	Ujemna marża (centrum kosztów)	Brak

Podsumowanie zmian w raportowanych segmentach działalności, w porównaniu do poprzednio wyodrębnionych segmentów, zamieszczono na grafice poniżej:



Przyczyny zmiany prezentacji i liczby wyodrębnionych segmentów działalności

Z uwagi na trwający od początku poprzedniego roku proces transformacji modelu biznesowego Grupy, jak również zmieniające się priorytety strategiczne Grupy na kolejne okresy, Zarząd jednostki dominującej zdecydował się na zmianę nazewnictwa oraz kompozycji segmentów działalności, celem bardziej precyzyjnego odzwierciedlenia obecnej struktury modelu biznesowego Grupy i jej wyników finansowych.

Z uwagi na fakt, iż proces reorganizacji Grupy nie został na chwilę obecną zakończony, możliwe są dalsze zmiany w zakresie przyporządkowania działalności poszczególnych spółek Grupy do wyodrębnionych segmentów.

Każdy segment jest analizowany do poziomu zysku EBITDA (na potrzeby danych segmentów zysk EBITDA nie obejmuje alokacji pozostałej działalności operacyjnej).

Do poszczególnych segmentów przypisano przychody ze sprzedaży następujących grup klientów:

- Sieci afiliacyjne oraz brokerzy powierzchni reklamowych do segmentu „Data acquisition”,
- Agencje reklamowe i klientów bezpośrednich do segmentu „Data services”,
- Dystrybutorów danych oraz technologii do segmentu „Data enrichment”,
- Pozostałych klientów do segmentu „Pozostałe”.

W obszarze kosztów zrezygnowano z historycznie używanego kalkulacyjnego rozbitcia kosztów operacyjnych. W zamian dla każdego z segmentów wyodrębniono następujące, zarządcze grupy kosztów operacyjnych:

- Koszty zakupu powierzchni reklamowych i danych;
- Koszty narzędzi, w tym zewnętrzne licencje (m.in. na platformę DSP w ramach segmentu „Data acquisition”);
- Koszty osobowe osób bezpośrednio zaangażowanych w realizację usług dla klientów segmentu;
- Pozostałe koszty tj. koszty administracyjne, biurowe, opłat i prowizji bankowych, doradców, obecności na giełdzie, księgowości, powierzchni biurowej, promocji, marketingu, sprzętu oraz wyjazdów.

Koszty prezentowane w ramach segmentu stanowią bezpośrednie koszty działalności danego segmentu, bez alokacji kosztów ogólnego zarządu jednostki dominującej Emitenta. Wszystkie koszty pośrednie działalności Grupy (nieprzypisane do segmentów koszty Cloud Technologies) prezentowane są obecnie w ramach segmentu „Pozostałe” (za wyjątkiem pozycji faktycznie refakturowanych przez Cloud Technologies na spółki zależne), w efekcie czego:

- w segmencie „Data acquisition” prezentowane koszty dotyczą bezpośrednich kosztów dotyczących obsługi klientów tego segmentu oraz kosztu mediów spółki do obsługi brokerów powierzchni reklamowych,
- w segmencie „Data consulting” prezentowane koszty dotyczą całości kosztów operacyjnych spółek Audience Network oraz Online Advertising Network, z wyłączeniem kosztów obsługi brokerów powierzchni reklamowych oraz sieci afiliacyjnych,
- w segmencie „Data enrichment” prezentowane koszty dotyczą całości kosztów operacyjnych spółki OnAudience Ltd oraz kosztów Cloud Technologies ponoszonych na obsługę dystrybutorów danych oraz technologii (głównie: zakup danych, zespoły sprzedażowe, programiści, serwery i hosting),
- w segmencie „Pozostałe” prezentowane koszty dotyczą innych kosztów Cloud Technologies, niealokowanych na trzy poprzednie segmenty, w tym przede wszystkim kosztów organów korporacyjnych Emitenta, kosztów backoffice, administracyjnych, biurowych, księgowości, częściowo najmu, doradców i ekspertów oraz marketingu Grupy.

Aktywa danego segmentu rozumiane są jako należności z tytułu dostaw i usług od grup klientów obsługiwanych w ramach danego segmentu.

EBITDA rozumiana jest jako zysk na sprzedaży powiększony o amortyzację. Grupa nie prowadzi analizy i alokacji kosztu amortyzacji oraz pozostałej działalności operacyjnej na poszczególne segmenty.

Grupa nie dokonuje alokacji zobowiązań lub podatku dochodowego na segmenty działalności.

Szczegółowy opis poszczególnych segmentów działalności

I. *Data acquisition*

W ramach tego segmentu obsługiwane są dwie oddzielne grupy kontrahentów: sieci afiliacyjne oraz brokerzy powierzchni reklamowych.

(a) Sieci afiliacyjne

Dla sieci afiliacyjnych Grupa realizuje kampanie marketingowe głównie dla klientów *e-commerce* przy użyciu sieci afiliacyjnych jako pośrednika pomiędzy Grupą, a klientami finalnymi.

Kampanie prowadzone w ramach sieci afiliacyjnych rozliczane są w modelu efektywnościowym, przy zakupie mediów głównie w formule RTB (*Real Time Bidding*), wykorzystując platformę DSP (*Demand Side Platform*) należąca do spółki zależnej OnAudience LTD, która jest następnie sublicencjonowana w ramach potrzeb do spółek z Grupy. Historycznie platforma DSP była licencjonowana od IIIT sp. z o.o. sp. k. - spółki historycznie powiązanej z Emitentem.

Przychód powstaje w przypadku osiągnięcia przez Grupę konkretnego efektu pożądanego i określonego przez klienta finalnego na etapie określenia parametrów kampanii (np. transakcję zakupu danego produktu przez odbiorcę treści reklamowych, pozostawienie przez Internautę danych kontaktowych itp.).

Sieci afiliacyjne rozliczają zbiorczo wszystkie kampanie prowadzone na rzecz klientów *e-commerce* w danym okresie, przeważnie kwartalnie. Z uwagi na fakt, że sieci afiliacyjne pełnią rolę pośredniczącą w kontakcie z klientami finalnymi, siedziba kontrahenta nie musi odpowiadać siedzibie klienta końcowego usług Grupy.

Kampanie realizowane dla sieci afiliacyjnych są zlecane przez klientów działających na około 40 rynkach geograficznych znajdujących się najczęściej w Europie. Klientami końcowymi Grupy są co do zasady podmioty o mniej rozpoznawalnych markach, niedysponujące silną pozycją na rynku lub podmioty sprzedające produkty w modelu *white label*.

Historycznie intencją Grupy była realizacja maksymalnie dużej liczby kampanii, wybieranych pod kątem potencjalnej marżowości. Obecnie z uwagi na długie terminy rozliczeń oraz opóźnienia w dokonywanych płatnościach przez klientów Grupa przyjęła strategię realizacji ograniczonej liczby kampanii nakierowanych przede wszystkim na pozyskanie danych, nie marżowość.

(b) Brokerzy powierzchni reklamowych

Brokerzy powierzchni reklamowych to profesjonalne podmioty działające w branży marketingu internetowego dla których Grupa świadczy usługę pośredniczenia w nabywaniu powierzchni reklamowych. Grupa kupuje na rzecz brokera wybrane przez niego media, które to media są następnie refakturowane na brokera przeważnie z niewielką marżą (Grupa pełni rolę „centrum zakupowego”). Klienci korzystają również zazwyczaj z kredytu kupieckiego udzielanego przez Grupę (sięgającego do 90 dni). Na rynku istnieje spory popyt na tego typu usługi również z uwagi na fakt, że główni dostawcy powierzchni reklamowych i operatorzy platform DSP (typu AdForm, Google) prowadzą restrykcyjną politykę wstrzymywania współpracy w przypadku opóźnień w realizowaniu płatności.

Działalność ta umożliwia pozyskanie anonimowych danych oraz uzyskanie lepszej pozycji przetargowej u dostawców powierzchni reklamowych.

Działalność w segmencie *Data acquisition* (generowane przychody i koszty) prowadzą spółki Cloud Technologies, OnAudience oraz Audience Network.

II. *Data consulting*

W ramach segmentu Grupa sprzedaje usługi marketingowe oparte o dane.

W ramach segmentu *Data consulting* Grupa prowadzi działalność przede wszystkim przez swoje spółki zależne, tj. Audience Network oraz Online Advertising Network. Wymienione podmioty są zorientowane na działalność przede wszystkim na rynku polskim, okazjonalnie na rynkach ościennych.

Działalność spółek zależnych koncentruje się na dostarczaniu usług z branży marketingu internetowego, w tym realizowanie kampanii marketingowych, przeważnie w modelu *Big Data as a Service*, dla dwóch głównych grup klientów: agencji reklamowych i domów mediowych (w tym największych międzynarodowych podmiotów na rynku polskim), jak również do klientów bezpośrednich (wśród których przeważają duże przedsiębiorstwa operujące na rynkach B2C). Usługi realizowane przez spółki zależne wykorzystują zaplecze technologiczne Emitenta, w tym dane umożliwiające optymalizację efektywności kampanii marketingowych.

Usługi *Data consultingu* są wykorzystywane głównie przez klientów działających w modelu B2C (tj. relacja przedsiębiorca – konsument) ze względu na rozproszone grono ich klientów. Klienci ci są obsługiwani przez Spółkę albo w bezpośredniej relacji handlowej albo za pośrednictwem domów mediowych.

Działalność w segmencie *Data consulting* (generowane przychody i koszty) prowadzą spółki Audience Network oraz Online Advertising Network.

III. *Data enrichment*

W ramach segmentu Grupa sprzedaje anonimowe dane o zachowaniach użytkowników Internetu oraz dostęp do technologii Grupy. Działalność komercyjna Spółki dominującej na rynkach zagranicznych prowadzona jest pod marką OnAudience.com. W ramach segmentu wykazywana jest sprzedaż generowana przez Grupę w ramach działalności *Data exchange* (bezpośrednia sprzedaż danych o zachowaniach użytkowników Internetu, głównie do zagranicznych dystrybutorów w Europie oraz na rynku USA) oraz przychodów z platformy DMP, czyli analizy, wzbogacania oraz wnioskowania na temat danych o klientach, które są dostarczane przez zewnętrzne instytucje.

Usługi *Data exchange* są kierowane głównie do zagranicznych dystrybutorów, tj. podmiotów zajmujących się nabywaniem lub odsprzedażą wysokiej jakości danych o zachowaniach użytkowników Internetu. Usługi *Data Exchange* oferowane klientom w ramach marki OnAudience.com należą do najbardziej dynamicznie rozwijających się usług Grupy i stanowią strategiczny i mocno perspektywiczny obszar dalszego rozwoju dla Grupy. W ramach usługi Grupa udostępnia swoim zagranicznym kontrahentom odpowiednio posegmentowane (np. wg zainteresowań, intencji zakupowych) profile użytkowników Internetu, które zostały uprzednio poddane procesowi anonimizacji oraz zgrupowane w „paczki” co najmniej kilku tysięcy rekordów (przez co nie stanowią danych osobowych i nie pozwalają na identyfikację konkretnej osoby). Odbiorcami końcowymi danych Grupy (tj. klientami dystrybutorów) są przeważnie podmioty pochodzące z branży marketingu internetowego i wykorzystujące dane do lepszego profilowania kampanii marketingowych. Kontrahenci rozliczają się z Grupą przeważnie w formule *revenue sharing*, tj. dzielą się z Grupą przychodami ze sprzedaży danych pochodzących od Grupy do klientów końcowych, zazwyczaj bez płacenia z góry za dostęp do danych Grupy. Intencją Grupy w okresie najbliższych miesięcy jest nawiązanie współpracy z większym gronem kontrahentów dla usługi *Data Exchange* oraz ukończenie procesu pełnej technologicznej integracji z obecnymi kontrahentami.

Działalność w segmencie (generowane przychody i koszty) prowadzą spółki Cloud Technologies (poprzez markę OnAudience.com) oraz OnAudience Ltd, wyspecjalizowany podmiot zależny Emitenta, z siedzibą w Londynie, powołany w celu wsparcia ekspansji międzynarodowej Grupy w segmencie *Data enrichment*. Przychody pozostałych spółek zależnych Grupy z bezpośredniej sprzedaży danych do zewnętrznych dystrybutorów również wykazywane są w tym segmencie.

IV. *Pozostałe*

Wśród pozostałych usług, Grupa ujmuje przede wszystkim przychody z tytułu usług wspierających sprzedaż pozostałych segmentów, przychody z usług barterowych, przychody z gier mobilnych, jak również przychody z tytułu produktu *UnBlock*.

W ramach segmentu wykazywane są również wszystkie koszty Emitenta, nie przypisane bezpośrednio do pozostałych segmentów działalności, czyli głównie koszty ogólnego zarządu centrali.

Wyniki segmentów w okresie

Informacje o przychodach segmentów operacyjnych w okresach objętych niniejszym sprawozdaniem, zamieszczono w poniższych tabelach:

	Data acquisition	Data consulting	Data enrichment	Pozostałe	Wyłączenia	Łącznie
01.01.2019-31.03.2019						
Przychody łącznie z czego:	11 717 021	2 740 899	1 236 245	(2 282)	(7 281 865)	8 410 018
(a) sprzedaż do klientów zewnętrznych	4 719 462	2 696 731	996 108	(2 282)	0	8 410 018
(b) sprzedaż między segmentami	6 997 560	44 167	240 137	0	(7 281 865)	0
01.01.2018-31.03.2018						
Przychody łącznie z czego:	9 941 936	3 370 575	1 020 424	33 007	(1 495 387)	12 870 556
(a) sprzedaż do klientów zewnętrznych	8 547 142	3 288 072	1 002 335	33 007	0	12 870 556
(b) sprzedaż między segmentami	1 394 795	82 503	18 090	0	(1 495 387)	0

W ujęciu całej Grupy przychody ze sprzedaży usług do klientów zewnętrznych zmalały w I kwartale 2019 roku o 35% w porównaniu do analogicznego kwartału w 2018 roku. Segment *Data acquisition* odnotował spadek sprzedaży do klientów zewnętrznych o 45%, segment *Data consulting* o 18%, a segment *Data enrichment* o 1%. Z uwagi na istotność segmentu *Data acquisition* w strukturze sprzedaży ogółem, spadek sprzedaży w tymże segmencie w największym stopniu kontrybuował do spadku przychodów łącznie.

Informacje o wynikach segmentów operacyjnych w I kwartale 2019 roku oraz I kwartale 2018, do poziomu EBITDA, zamieszczono w poniższej tabeli:

	Data acquisition	Data consulting	Data enrichment	Pozostałe	Wyłączenia	Łącznie
01.01.2019-31.03.2019						
Przychody łącznie	11 717 022	2 740 899	1 236 245	(2 282)	(7 281 865)	8 410 018
Koszty łącznie z czego:	11 685 047	2 976 276	1 291 980	722 917	(7 392 914)	9 283 307
(a) media i zakup danych	9 723 238	1 683 777	229 050	2 314	(6 580 504)	5 057 875
(b) osobowe	114 528	765 448	718 365	408 251	0	2 006 592
(c) narzędzia i licencje	1 847 280	8 103	180 210	12 774	(665 699)	1 382 667
(d) pozostałe	0	518 949	164 355	299 579	(146 711)	836 174
EBITDA segmentu	31 975	(235 378)	(55 736)	(725 199)	111 049	(873 289)
% marży EBITDA	0,3%	-	-	-	-	-
Aktywa segmentu	36 382 594	3 354 068	1 157 110	254 753	(9 125 766)	32 022 758
01.01.2018-31.03.2018						
Przychody łącznie	9 941 936	3 370 575	1 020 424	33 007	(1 495 387)	12 870 556
Koszty łącznie z czego:	6 561 643	2 974 739	597 964	789 776	(1 580 117)	9 344 004
(a) media i zakup danych	4 049 317	2 156 148	63 079	6 923	(1 495 387)	4 780 080
(b) osobowe	112 326	642 169	449 385	360 739	0	1 564 620
(c) narzędzia i licencje	2 400 000	8 522	530	13 399	0	2 422 451
(d) pozostałe	0	167 900	84 969	408 715	(84 730)	576 853
EBITDA segmentu	3 380 293	395 836	422 461	(756 769)	84 730	3 526 552
% marży EBITDA	34,0%	11,7%	41,4%	-	-	27,4%
Aktywa segmentu	45 648 091	4 477 711	896 829	471 032	(2 944 948)	48 548 714

Skonsolidowany wynik EBITDA w I kwartale 2019 roku – strata na poziomie 0,9 mln PLN – był zdecydowanie niższy w porównaniu do analogicznego kwartału w 2018 roku (zysk na poziomie 3,5 mln PLN). Największy spadek rentowności odnotowano w segmencie *Data acquisition*, co wynika przede wszystkim z ograniczenia skali realizacji kampanii dla sieci afiliacyjnych, jak również realizacji innego rodzaju kampanii. Z uwagi na fakt, iż istotna część kosztów obsługi działalności w ramach tego segmentu ma charakter stały (opłata za licencję do platformy RTB i jej utrzymanie; koszty ludzkie), spadek EBITDA jest gwałtowniejszy niż analogiczny spadek przychodów segmentu w zakresie sprzedaży do klientów zewnętrznych (sprzedaż międzygrupowa wzrosła w I kwartale 2019 roku z uwagi na wdrożoną zmianę w kompetencjach poszczególnych spółek Grupy).

Segment *Data consulting* odnotował w I kwartale 2019 roku niewielką stratę na poziomie EBITDA (-0,2 mln PLN), głównie z uwagi na mniejszą o około 600 tys. PLN sprzedaż do klientów zewnętrznych niż w I kwartale 2018 roku (wynikającą z niższej liczby zleceń reklamowych od kontrahentów krajowych).

W segmencie *Data enrichment* odnotowano w I kwartale 2019 roku spadek rentowności EBITDA w porównaniu do I kwartału 2018 roku. Główną przyczyną niższej rentowności działalności w tym segmencie w I kwartale 2019 roku jest fakt, iż koszty I kwartału 2018 roku w tym segmencie nie uwzględniają kosztów spółki zależnej OnAudience Ltd z siedzibą w Londynie (która rozpoczęła działalność w maju 2018 roku).

Strata na segmencie „Pozostałe” (głównie koszty ogólne działalności Grupy, nie przypisane do pozostałych segmentów) była podobna w okresie I kwartału 2019 roku do I kwartału 2018 roku.

Uzgodnienie wyników segmentów do wyniku przed opodatkowaniem

W poniższej tabeli dokonano dodatkowo uzgodnienia wyników segmentów do wyniku Grupy przed opodatkowaniem:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
EBITDA segmentów ogółem	(873 289)	3 526 552
Amortyzacja	558 528	121 983
Korekta sprzedaż towarów	0	0
Pozostałe przychody operacyjne	13 111	18 395
Pozostałe koszty operacyjne	247 774	17 690
Wynik na działalności operacyjnej	(1 666 480)	3 405 274
Przychody finansowe	3 047	418 155
Koszty finansowe	256 821	7 250
Wynik przed opodatkowaniem	(1 920 254)	3 816 179

Nota 8. Koszty działalności operacyjnej

Poniższa tabela przedstawia strukturę, dynamikę oraz udział w przychodach poszczególnych pozycji kosztów operacyjnych Grupy w I kwartale 2019 roku:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018	zmiana %
Amortyzacja	558 528	121 983	357,9%
<i>jako % sprzedaży</i>	6,6%	0,9%	
Zużycie materiałów i energii	32 434	26 319	23,2%
<i>jako % sprzedaży</i>	0,4%	0,2%	
Usługi obce	8 734 897	8 960 132	(2,5%)
<i>jako % sprzedaży</i>	103,9%	69,6%	
Podatki i opłaty	10 331	11 673	(11,5%)
<i>jako % sprzedaży</i>	0,1%	0,1%	
Wynagrodzenia	315 481	271 140	16,4%
<i>jako % sprzedaży</i>	3,8%	2,1%	
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	31 196	26 336	18,5%
<i>jako % sprzedaży</i>	0,4%	0,2%	
Pozostałe koszty rodzajowe	158 968	48 404	228,4%
<i>jako % sprzedaży</i>	1,9%	0,4%	
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	0	0	-
<i>jako % sprzedaży</i>	0,0%	0,0%	
Razem koszty działalności operacyjnej	9 841 835	9 465 987	4,0%
<i>jako % sprzedaży</i>	117,0%	73,5%	

Najważniejszą pozycją kosztów operacyjnych Grupy pozostają usługi obce szczegółowo opisane w nocie nr 9.

Nota 9. Usługi obce

Najistotniejszą pozycją kosztów operacyjnych Grupy są koszty usług obcych, w ramach których Grupa wyróżnia:

- Koszt zakupu mediów - uwzględnia przede wszystkim zakup powierzchni reklamowej lub oddzielnie samych danych. W większości przypadków w ramach zakupu powierzchni reklamowej Grupa pozyskuje jednocześnie w ramach tego samego kosztu dane, związane bezpośrednio z wyświetloną reklamą, za którą Grupa zapłaciła.
- Koszty narzędzi - uwzględniające w szczególności usługi utrzymania, wsparcia i rozwoju, jak również koszty infrastruktury technicznej (głównie koszt wynajmu i obsługi serwerów) platformy DSP (*Demand Side Platform*, umożliwiającą zakup mediów w modelu RTB – *Real Time Bidding*), wykorzystywaną przez Grupę do prowadzenia dużej części kampanii marketingowych.
- Koszty współpracowników - uwzględniają koszty osób świadczących usługi na rzecz spółek Grupy w oparciu o kontrakty typu B2B, jak również koszty zewnętrznych firm dostarczających Grupie usługi pracownicze. W celu wyznaczenia łącznych kosztów osobowych ponoszonych przez Grupę należy do kosztu współpracowników dodać również koszty wynagrodzeń, ubezpieczeń i świadczeń socjalnych (ujęte w rachunku zysków i strat).

- (d) Pozostałe usługi obce obejmują przede wszystkim: koszty outsourcingu infrastruktury (serwery, hosting), koszty powierzchni biurowej, mediów, koszt zewnętrznego biura księgowego oraz koszty doradców i ekspertów.

W poniższej tabeli zaprezentowano główne pozycje składowe kosztu usług obcych Grupy w okresie I kwartału 2019 roku, objętego niniejszym sprawozdaniem:

Usługi obce	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Zakup mediów i danych	5 057 875	4 780 080
Narzędzia i licencje	1 382 667	2 422 451
Koszty współpracowników	1 681 427	1 269 141
Pozostałe usługi obce	612 928	488 461
Koszt usług obcych łącznie	8 734 897	8 960 133

Łącznie koszt usług obcych zmalał w I kwartale 2019 roku o 2,5% w porównaniu do I kwartału 2018 roku. Największy wzrost odnotowano w pozycji „koszty współpracowników (33% kwartał-do-kwartału). W porównaniu do I kwartału 2018 roku praktycznie wszystkie spółki z Grupy zwiększyły liczbę współpracowników, dodatkowo koszty te uwzględniają wynagrodzenia w spółce OnAudience Ltd (brak działalności w I kwartale 2018 roku). Grupa stara się oferować współpracownikom stawki za usługi na poziomie rynkowym, zgodnie z panującymi trendami w gospodarce, w tym w szczególności na rynku specjalistycznych usług IT.

Mniej istotny procentowy (ale istotny wartościowo) wzrost odnotowano w pozycji „zakup mediów i danych” (6% kwartał-do-kwartału). Koszt zakupu mediów jest głównym kosztem zmiennym działalności Grupy i w dużej mierze wykazuje dynamikę zbliżoną do dynamiki przychodów, przy czym koszt ten ma większy procentowy udział w przypadku działalności segmentu Data consulting oraz obsługi brokerów powierzchni reklamowych.

Największy spadek kosztów usług obcych odnotowano w pozycji „Narzędzia i licencje” (spadek o 43% kwartał-do-kwartału). Zmniejszenie kosztów w tym zakresie wynika z efektów dokonanej transakcji zakupu licencji DSP i braku ponoszenia od połowy stycznia 2019 kosztów opłaty licencyjnej.

Nota 10. Pozostałe przychody i koszty operacyjne

W poniższych tabelach zaprezentowano wysokość oraz strukturę pozostałych przychodów oraz kosztów operacyjnych w I kwartale 2019 roku:

Pozostałe przychody operacyjne	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Dotacje rządowe	0	0
Refaktura kosztów	12 998	8 193
Inne przychody operacyjne	113	10 202
Razem	13 111	18 395

Pozostałe koszty operacyjne	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Odpisy należności	87 261	0
Spisania należności	0	0
Inne koszty operacyjne	160 513	17 690
Razem	247 774	17 690

Inne koszty operacyjne obejmują przede wszystkim koszty świadczeń dla współpracowników Grupy oraz koszt refaktur czynszu, jak również koszty odpisów należności.

W ramach zastosowania MSSF 9 podzielono kontrahentów na oddzielne grupy, następnie do każdej grupy przyporządkowano już dokonane odpisy aktualizujące wartość należności oraz dokonano analizy jakości portfela należności w ramach danego segmentu. W efekcie obliczono poziom oczekiwanych strat (jako % od poziomu należności dla danej grupy kontrahentów), odzwierciedlający zdaniem Grupy potencjalne ryzyko przyszłych odpisów aktualizujących należności i jednorazowo odniesiony w koszty Grupy (prezentowane jako „odpisy należności”). Założenia i wysokość poziomu oczekiwanych strat będzie weryfikowana co kwartał przez Grupy, w wyniki bieżące Grupy w kolejnych kwartałach odnoszona będzie różnica pomiędzy poziomem oczekiwanych strat obliczonych dla danego kwartału, w porównaniu do kwartału poprzedniego (tj. prezentowany poziom ‘odpisów’ dotyczy zwiększenia poziomu ‘oczekiwanych strat’ wobec wartości oszacowanej na koniec IV kwartału 2018 roku).

Nota 11. Przychody i koszty finansowe

W poniższych tabelach zaprezentowano strukturę przychodów i kosztów finansowych Grupy za I kwartał 2019 roku:

Przychody finansowe	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Odsetki	3 047	0
Dodatnie różnice kursowe	0	418 155
Inne	0	0
Razem	3 047	418 155

Koszty finansowe	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Odsetki	7 162	0
Ujemne różnice kursowe	234 916	0
Inne	14 743	7 250
Razem	256 821	7 250

Z racji praktycznie braku zadłużenia odsetkowego Grupy, główną pozycję przychodów i kosztów finansowych Grupy stanowią różnice kursowe.

Różnice kursowe wykazywane są w szyku zwartym, tj. pokazywane jest saldo różnicy między dodatnimi a ujemnymi różnicami kursowymi jako jedna pozycja odpowiednio przychodów finansowych (saldo dodatnie różnice) lub kosztów finansowych (saldo ujemne różnic).

Grupa ponosi koszty wytworzenia głównie w PLN (oraz w mniejszym stopniu w USD), natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w walutach obcych, w tym przede wszystkim w EUR (w mniejszym stopniu w PLN oraz w USD). W przypadku przede wszystkim aprecjacji kursu PLN w stosunku do EUR, Grupa może wykazać ujemne różnice kursowe.

Wysokość różnic jest zależna również od poziomu zmiany kursu pomiędzy momentem uzyskania przychodu od kontrahenta zagranicznego a poziomem kursu na moment spływu należności zagranicznych. Analogicznie w przypadku zagranicznych zobowiązań handlowych, głównie z tytułu zakupu mediów. Grupa dokonuje też bilansowej wyceny walutowych należności i zobowiązań handlowych na datę raportowania, w efekcie czego powstaje kolejne źródło różnic kursowych.

Z racji otrzymywania środków od kontrahentów głównie w walutach obcych, Grupa regularnie dokonuje transakcji spotowej wymiany walut, w efekcie czego może pokazać zrealizowane różnice kursowe na tych transakcjach.

Efekt różnic kursowych z tytułu wyceny gotówki jest w bieżącym kwartale mało znaczący.

Nota 12. Podatek dochodowy

Informacje o wysokości naliczonego podatku dochodowego oraz ewentualnym podatku odroczonym w okresie I kwartału 2019 roku przedstawiono poniżej:

Podatek dochodowy	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Bieżący podatek dochodowy	(3 600)	525 571
Odroczony podatek dochodowy	36 976	0
Razem	33 376	525 571

Spółki Cloud Technologies oraz Audience Network płacą podatek CIT w ujęciu zaliczkowym. Należy podkreślić, iż zaliczki (obliczone na bazie historycznych wyników finansowych) płacone są w tej samej wysokości niezależnie od poziomu bieżących wyników finansowych spółek, co przy pogorszeniu się wyników finansowych oznacza generowanie nadpłat z tytułu podatku dochodowego (prezentowanych w ramach noty dotyczącej należności). Nadpłaty te można skompensować z przyszłymi płatnościami podatkowymi lub zabiegać o zmniejszenie poziomu wpłacanych na bieżąco zaliczek (Grupa prowadzi działania w tym zakresie dla spółki Cloud Technologies S.A.).

Nota 13. Zysk na akcję

Zysk podstawowy przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie skonsolidowanego zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy Spółki dominującej przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu.

Zysk rozwodniony przypadający na jedną akcję oblicza się poprzez podzielenie skonsolidowanego zysku netto za okres przypadającego na zwykłych akcjonariuszy (po potrąceniu odsetek od umarzalnych akcji uprzywilejowanych zamiennych na akcje zwykłe) przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji zwykłych występujących w ciągu okresu (skorygowaną o wpływ opcji rozwadniających oraz rozwadniających umarzalnych akcji uprzywilejowanych zamiennych na akcje zwykłe). W wyliczeniu zysku rozwodnionego prezentowanego w rachunku wyników nie uwzględniono umorzenia akcji własnych Spółki dominującej.

Hipotetyczny efekt uwzględnienia akcji własnych w wyliczeniu średniej ważonej liczby akcji w okresie (poprzez odjęcie liczby 299 400 akcji własnych od łącznej liczby akcji Spółki dominującej) na rozwodniony zysk na akcję w okresie I kwartału 2019 roku zaprezentowano w tabeli poniżej:

Wyszczególnienie	Brak umorzenia akcji własnych	Całkowite umorzenie akcji własnych
Zysk netto okresu	(1 953 630)	(1 953 630)
Średnia ważona ilość akcji w okresie	4 600 000	4 300 600
Rozwodniony zysk na akcję	(0,42)	(0,45)

Nota 14. Wyjaśnienia dotyczące głównych przepływów pieniężnych

W poniższej tabeli zaprezentowano główne pozycje wchodzące w skład korekt operacyjnych przepływów pieniężnych dla I kwartału 2019 roku:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Amortyzacja	558 528	121 983
Odsetki i udziały w zyskach	7 159	91
Zmiana stanu rezerw	(12 578)	0
Zmiana stanu należności	11 156 928	(4 019 578)
Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych	967 106	(1 190 906)
Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(687 129)	111 331
Zmiana zobowiązania z tyt. zakupu ZCP	0	298 405
Wycena udziałów metodą praw własności	0	6 275
Wydatki na nakłady na oprogramowanie objęte dotacją 3.2.1	780 000	0
Inne korekty	(11 800)	(9 812)
Korekty razem	12 758 214	(4 682 211)

W poniższej tabeli zaprezentowano specyfikację głównych pozycji wypływów z działalności inwestycyjnej Grupy dla I kwartału 2019 roku:

Wyszczególnienie	01.01.2019 - 31.03.2019	01.01.2018 - 31.03.2018
Płatność ZCP	0	(298 405)
Zakup licencji DSP	(15 500 000)	0
Nabycie WNiP oraz ŚT w ramach projektu z dotacją	(790 186)	0
Zakup pozostałych WNiP i ŚT	0	(15 054)
Razem wypływy z działalności inwestycyjnej	(16 290 186)	(313 459)

W I kwartale 2019 roku Grupa odnotowała ujemne przepływy pieniężne netto w wysokości -5,8 mln PLN, w tym dodatnie przepływy z działalności operacyjnej (+10,5 mln PLN), ujemne przepływy z działalności inwestycyjnej (-16,3 mln PLN) oraz niewielkie przepływy z działalności finansowej (-68 tys. PLN).

Za spadek wysokości środków pieniężnych odpowiada prawie w całości segment działalności inwestycyjnej. W I kwartale 2019 roku dokonano dwóch istotnych inwestycji: (a) zakupu licencji DSP za kwotę 15,5 mln PLN, (b) nabycia modułów oprogramowania oraz sprzętu w ramach realizacji projektu inwestycyjnego objętego dotacją 3.2.1 na kwotę około 790 tys. PLN.

Inwestycje te zostały sfinansowane zarówno z posiadanych przez Grupę środków pieniężnych, jak i dzięki istotnej spłacie należności (spadek należności w kwartale wyniósł ponad 11 mln PLN).

Nota 15. Wartości niematerialne i prawne

Poniższa tabela przedstawia główne pozycje wartości niematerialnych i prawnych na daty bilansowe objęte sprawozdaniem:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Wartość firmy	2 526 018	2 526 018	2 526 018
Znaki towarowe	0	0	45 000
Licencja na platformę DSP	15 958 385	0	0
Prace rozwojowe: platforma OnAudience	505 367	574 281	781 022
Razem	18 989 770	3 100 299	3 352 040

Prezentowana wartość firmy została rozpoznana w trakcie IV kwartału 2017 roku w wyniku transakcji zakupu zorganizowanej części przedsiębiorstwa przez spółkę zależną, wchodzącą w skład Grupy – Online Advertising Network. Szczegółowe wyliczenie wartości firmy oraz pozostałe ujawnienia związane z nabyciem zorganizowanej części przedsiębiorstwa zaprezentowano w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy za 2017 rok.

Licencja na platformę DSP została zakupiona w styczniu 2019 roku przez spółkę zależną OnAudience LTD za kwotę 15,5 mln PLN i podlega amortyzacji przez okres 8 lat. Z uwagi na fakt, iż spółka OnAudience LTD prowadzi księgi rachunkowe w walucie GBP, wartość licencji prezentowanej w księgach Grupy będzie cyklicznie przeliczana na PLN wg kursu na koniec kwartału objętego sprawozdaniem. W przypadku istotnych zmian kursu GBP/PLN wartość licencji również ulegać będzie zmianom.

Ujawniona wartość zakończonych prac rozwojowych dotyczy platformy OnAudience, stanowiącej drugą generację platformy DMP (Data Management Platform), będącej podstawą technologiczną działalności Grupy. Za pomocą DMP Spółka gromadzi, analizuje, przetwarza i dystrybuje anonimowe dane o zachowaniach użytkowników Internetu. Platforma ta umożliwia Grupie generowanie przychodów (m.in. z usługi *Data Exchange* i pierwotnie prezentowana była przez Spółkę w pozycji rozliczeń międzyokresowych czynnych. Oczekiwany okres ekonomicznej użyteczności platformy to minimum 4 lata.

Nota 16. Środki trwałe

Główne pozycje środków trwałych Grupy w podziale na daty bilansowe objęte sprawozdaniem, zaprezentowano w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie (wartość netto):	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Budynki i budowle	0	0	27 044
Maszyny i urządzenia	256 199	36 714	71 684
Środki transportu	478 882	72 609	159 194
Środki trwałe w budowie	10 260	8 130	3 224
Razem	745 341	117 453	261 146

Pozycja „Budynki i budowle” uwzględnia inwestycje w obce środki trwałe (przestrzeń biurową) poczynione przez Grupę.

Pozycja „Maszyny i urządzenia” uwzględnia przede wszystkim sprzęt biurowy i komputerowy zakupiony przez Grupę. Pozycja ta począwszy od I kwartału 2019 roku uwzględnia również umowę najmu serwerów, zaklasyfikowaną jako leasing zgodnie z MSSF 16. Wartość prawa z tytułu użytkowania tych aktywów została wyznaczona na 31 marca 2019 roku na poziomie 228 tys. PLN i podlega amortyzacji.

Pozycja „Środki transportu” obejmuje przede wszystkim wartość bilansową netto środków transportu użytkowanych na dzień 31 marca 2019 roku, na mocy umów leasingu oraz umów dzierżawy z opcją zakupu. Pozycja ta począwszy od I kwartału 2019 roku uwzględnia również umowy leasingu operacyjnego samochodów, zaklasyfikowane jako leasing (finansowy) zgodnie z MSSF 16. Wartość prawa z tytułu użytkowania tych aktywów została wyznaczona na 31 marca 2019 roku na poziomie 418 tys. PLN i podlega amortyzacji.

Nota 17. Inwestycje długoterminowe

W poniższej tabeli zaprezentowano główne pozycje inwestycji długoterminowych Grupy:

Udziały w jednostkach podporządkowanych	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
jednostka zależna OnAudience Ltd	0	0	4 797
jednostka współzależna Audience Network s.r.o.	0	0	11 951
Razem	0	0	16 748

Od maja 2018 roku działalność prowadzi spółka zależna OnAudience Ltd, w związku z czym wyniki spółki konsolidowane są metodą pełną i wartość udziałów w spółce nie jest już pokazywana w ramach inwestycji długoterminowych.

W lipcu 2017 roku dokonano rejestracji spółki Audience Network s.r.o., podmiotu współkontrolowanego przez Grupę. Udziały w spółce Audience Network s.r.o. zostały sprzedane w trakcie III kwartału 2018 roku, stąd wartość zerowa tychże udziałów w danych na 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień 31 marca 2019 roku.

Nota 18. Należności krótkoterminowe

Wysokość i strukturę należności krótkoterminowych z podziałem na daty bilansowe objęte niniejszym sprawozdaniem, przedstawiono w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
I. Należności od jednostek powiązanych, z czego:	320 429	354 507	4 041 691
z tytułu dostaw i usług	199 841	310 018	1 306 729
kaucja z tyt. umowy najmu	0	0	2 714 647
inne	120 588	44 489	20 315
II. Należności od pozostałych jednostek, z czego:	39 158 152	50 277 402	48 722 106
z tytułu dostaw i usług	31 822 917	42 917 540	47 241 984
z tytułu podatków, ubezpieczeń społecznych, oprócz CIT	1 113 600	1 501 885	1 113 622
z tytułu CIT	3 324 164	3 010 953	343 247
kaucja z tyt. umowy najmu	2 774 507	2 773 668	0
inne	122 964	73 356	23 253
III. Należności krótkoterminowe łącznie	39 478 581	50 631 909	52 763 797

Należności handlowe (z tytułu dostaw i usług) stanowią główną składową należności krótkoterminowych Grupy.

Należności handlowe od pozostałych jednostek zmalały w I kwartale 2019 roku o 11,1 mln PLN w porównaniu do stanu na 31 grudnia 2018 roku.

Spadkowi uległ również poziom należności z tytułu podatków i ubezpieczeń społecznych, w szczególności w pozycji dotyczącej należności VAT (wynoszącej na 31 marca 2019 roku blisko 1,1 mln PLN). Istotną pozycję stanowi również należność CIT wynosząca na dzień 31 marca 2019 roku ponad 3,3 mln PLN.

W lutym 2018 roku Grupa podpisała umowę najmu nowej powierzchni biurowej. Zgodnie z życzeniem Spółki dominującej umowa ma charakter elastyczny, tj. umożliwia Spółce dominującej jej wypowiedzenie z zachowaniem 6-miesięcznego okresu powiadomienia (opcja ta jest możliwa po upływie 12 miesięcy obowiązywania umowy). Jednocześnie Spółka dominująca została zobowiązana do wpłacenia istotnej zwrotnej kaucji gwarancyjnej, w celu zabezpieczenia interesów wynajmującego. Kaucja w wysokości 645 tys. EUR została przelana na rachunek bankowy wskazany przez wynajmującego i nie jest oprocentowana.

Wiekowanie należności z tytułu dostaw i usług netto (po dokonanych odpisach oraz oczekiwanych stratach zgodnie z MSSF 9) na daty bilansowe przedstawiono w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	Razem	Nieprzeterminowane	Przeterminowane				
			< 60 dni	60 – 90 dni	90 – 180 dni	180 – 360 dni	>360 dni
31.03.2019	32 022 758	11 075 361	968 692	4 480 384	4 114 800	11 188 104	195 417
Wobec jednostek powiązanych	199 841	458	2 178	275	1 513	0	195 417
Wobec jednostek pozostałych	31 822 917	11 074 903	966 514	4 480 109	4 113 287	11 188 104	0
31.12.2018	43 227 558	12 382 291	974 228	4 187 163	7 937 363	12 920 577	4 825 936
Wobec jednostek powiązanych	310 018	3 613	1 778	250	750	303 627	0
Wobec jednostek pozostałych	42 917 540	12 378 678	972 450	4 186 913	7 936 613	12 616 950	4 825 936

31.03.2018	48 548 713	22 917 021	1 621 814	533 445	13 561 950	9 853 257	61 226
Wobec jednostek powiązanych	1 306 729	594 646	272 981	342 693	96 409	0	0
Wobec jednostek pozostałych	47 241 984	22 322 375	1 348 833	190 752	13 465 541	9 853 257	61 226

Należności z tytułu dostaw i usług nie są oprocentowane i mają zazwyczaj termin płatności nie przekraczający 60 dni. Wyjątkiem są sieci afiliacyjne, w stosunku do których termin płatności faktur może przekroczyć 180 dni, z uwagi na czasochłonny proces rozliczenia usług zrealizowanych przez Grupę w danym okresie rozliczeniowym.

Zgodnie z informacją w nocie nr 1, 25 marca 2019 roku Grupa podpisała nowe porozumienie z głównym kontrahentem, w ramach którego uzgodniono warunki spłaty wszystkich przeterminowanych należności Grupy wobec głównego kontrahenta, które na dzień podpisania porozumienia wyniosły łącznie 4,4 mln EUR (łącznie wartość należności od głównego kontrahenta na dzień podpisania porozumienia wyniosła 5,4 mln EUR). Należności te mają zostać spłacone w transzach, według harmonogramu ustalonego przez strony porozumienia, w terminie do 28 stycznia 2020 roku. Daty graniczne dla otrzymania kolejnych transz płatności przez Grupę, bez konieczności rozpoznania odpisu aktualizującego, dla tych przeterminowanych należności są następujące: 1 maja 2019 (0,8 mln EUR, spłacone całkowicie na dzień publikacji); 1 sierpnia 2019 (1,7 mln EUR, brak spłaty na dzień publikacji), 1 listopada 2019 (0,9 mln EUR, brak spłaty na dzień publikacji), 1 lutego 2020 roku (1,0 mln EUR, brak spłaty na dzień publikacji).

Analizując przeterminowane należności Zarząd jednostki dominującej wskazuje, iż w przypadku braku otrzymania płatności na kwotę 1,7 mln EUR do 1 sierpnia 2019 roku, zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości Zarząd może dokonać odpisu aktualizującego należności na całą tę kwotę. Wg stanu dzień publikacji niniejszego raportu Zarząd nie widzi przesłanek do dokonania odpisu lub oszacowania oczekiwanych strat zgodnie z MSSF 9 związanych z tą kwotą.

Nota 19. Inwestycje krótkoterminowe

Główne pozycje inwestycji krótkoterminowych na daty bilansowe objęte sprawozdaniem przedstawiono w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
środki pieniężne w kasie i na rachunkach	7 223 737	13 053 943	12 015 413
inne inwestycje krótkoterminowe	0	0	0
Inwestycje krótkoterminowe łącznie	7 223 737	13 053 943	12 015 413

Przeważająca większość wolnych środków pieniężnych historycznie była utrzymywana w walucie EUR, pozostała część głównie w PLN oraz w nieznacznym stopniu w USD. Struktura walutowa środków pieniężnych jest odwzajemnieniem wpłat od kontrahentów Grupy, wśród których przeważają kontrahenci zagraniczni. Na chwilę obecną Grupa utrzymuje większość środków pieniężnych w PLN.

Nota 20. Czynne rozliczenia międzyokresowe

W poniższej tabeli zamieszczono informacje o głównych składowych długoterminowych rozliczeń międzyokresowych kosztów na daty bilansowe:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego	171 178	175 229	174 852
Czynne długoterminowe RMK	171 178	175 229	174 852

W poniższej tabeli zamieszczono informacje o głównych składowych czynnych krótkoterminowych rozliczeniach międzyokresowych kosztów na daty bilansowe:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
ubezpieczenia majątkowe	27 089	48 073	18 499
oprogramowanie objęte dotacją 3.2.1	780 000	0	0
koszty wytworzenia nowych gier mobilnych	595 194	595 194	1 026 646
aktywa z tytułu umów z klientami	230 000	371 000	239 652
pozostałe rozliczenia międzyokresowe	5 448	3 120	12 166
Czynne krótkoterminowe RMK	1 637 731	1 017 387	1 296 963

Główną pozycją czynnych RMK są koszty wytworzenia nowej, lecz jeszcze niewydanej gry mobilnej, obejmujące przede wszystkim koszty osobowe, biurowe oraz koszty narzędzi. W przypadku braku rozpoczęcia generowania przychodów przez nowy tytuł do końca 2019 roku, Grupa może być zmuszona do jednorazowego obciążenia bieżących wyników okresu przez historyczny koszt wytworzenia tytułu. Na koniec 2018 roku Grupa przeprowadziła test na utratę wartości kosztów wytworzenia nowych gier mobilnych. W ramach testu porównano wartość bilansową gier z ich wartością odzyskiwalną. Testu dokonano odrębnie dla obu tytułów. W wyniku testu rozpoznano odpis w kwocie 431 tys. PLN (pełen koszt wytworzenia jednego z nowych tytułów). W przypadku drugiego z tytułów test nie wykazał potrzeby dokonania odpisu.

Aktywa z tytułu umów z klientami dotyczą tych kontrahentów, w przypadku których istnieje miesięczne przesunięcie pomiędzy okresem fakturowania, a dostarczeniem przez kontrahenta rozliczenia wykonanych usług, będących podstawą do wystawienia przez Spółkę faktury. Związany poziom rezerw przychodowych stanowi estymację miesięcznych przychodów z tych kontrahentów i jest szacowany co kwartał. W przychody danego kwartału ze sprzedaży danych oraz technologii odnotowywana jest różnica pomiędzy poziomem rezerw oszacowanym w danym kwartale, a poziomem rezerw utworzonych w kwartale poprzednim. Spółka rozpoczęła tworzenie tego aktywa w grudniu 2017 roku. W I kwartale 2019 roku wpływ zawiązanego aktywa był ujemny (ze względu na większy poziom aktywa na 31 grudnia 2018 roku wobec poziomu aktywa na 31 marca 2019 roku).

W trakcie I kwartału 2019 roku dokonano również zakupu dwóch modułów oprogramowania w ramach realizacji projektu objętego dotacją 3.2.1, o której mowa w komunikacie ESPI Emitenta nr 9/2018.

Nota 21. Akcje własne i kapitał rezerwowy

W wyniku przeprowadzonego w grudniu 2017 roku skupu akcji własnych, Spółka skupiła 299 400 akcji po średniej cenie 60,12 PLN, o łącznej wartości 18 mln PLN.

Zgodnie z MSSF, nabyte akcje własne ujmuje się w kapitałach własnych i prezentuje odrębnie jako ujemną pozycję. Akcje własne wyceniono wg ceny nabycia. Wartość ta nie podlega dalszej aktualizacji.

W dniu 25 czerwca 2018 roku odbyło się Zwyczajne Walne Zgromadzenie (dalej: ZWZ) Spółki dominującej. W ramach ZWZ przyjęto uchwałę ws. upoważnienia Zarządu Spółki dominującej do dalszego nabywania akcji własnych Spółki. Na datę publikacji raportu Zarząd nie podjął wiążących działań w kwestii realizacji tejże uchwały. Na dzień publikacji raportu nie podjęto stosownych uchwał w zakresie zatwierdzenia nowego programu motywacyjnego lub umorzenia akcji własnych.

Nota 22. Kapitał zapasowy i pozostałe kapitały

Specyfikacja kapitału zapasowego oraz pozostałych kapitałów Grupy została zaprezentowana w tabeli poniżej:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Kapitał zapasowy z zysków z lat ubiegłych	23 093 479	23 093 479	25 618 298
Kapitał zapasowy z emisji akcji powyżej wartości nominalnej	13 685 000	13 685 000	13 685 000
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	24 415 000	24 415 000	24 415 000
Straty z lat ubiegłych (w związku z przejściem na MSR)	915 900	51 834	(24 415 000)
Pozostały niepodzielony wynik finansowy	0	0	21 942 015
RAZEM	62 109 379	61 245 313	61 245 313

Nota 23. Rezerwy na zobowiązania

Historycznie za wyjątkiem rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, Grupa nie wykazuje istotnego poziomu rezerw. Kwota rezerwy na odroczonego podatek dochodowy na 31 marca 2019 roku wynosi 210,5 tys. PLN.

Nota 24. Pozostałe zobowiązania finansowe

Historycznie jedyną pozycją długoterminowych zobowiązań stanowiły inne zobowiązania finansowe wobec jednostek pozostałych, dotyczące długoterminowej części leasingów finansowych samochodów osobowych.

Zgodnie z zapisami MSSF 16 Grupa dokonała analizy umów z kontrahentami pod kątem uznania wybranych umów za umowy leasingu zgodnie z wytycznymi nowego standardu. Na bazie przeprowadzonej analizy zidentyfikowano trzy umowy, które uznano za umowy leasingu, w tym dwie umowy leasingu operacyjnego oraz umowę najmu serwerów, które począwszy od 1 stycznia 2019 roku zostały rozpoznane jako leasing zgodnie z MSSF 16. W ramach rozpoznania dokonano wyliczenia zobowiązań umownych (zgodnie z kalkulacją poniżej) oraz prawa do użytkowania aktywów (zgodnie z informacją w nocie nr 16).

Wyszczególnienie	01.01.2019
Zobowiązania umowne z tytułu leasingu operacyjnego na 31.12.2018	1 102 998
Umowy objęte zwolnieniem:	
- umowy o okresie do 12 m-cy	(311 096)
- umowy dotyczące aktywów o niskiej wartości	(3 270)
Dyskonto (4%)	(52 338)
Zobowiązania z tytułu leasingu na 1 stycznia 2019 r.	736 293

Na 31 marca 2019 roku łączne zobowiązania finansowe (leasingowe oraz pozostałe) Grupy wyniosły 724 tys. PLN. Rozbicie zobowiązań finansowych na część krótkoterminową oraz długoterminową prezentowane jest w tabeli poniżej:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Długoterminowe zobowiązania leasingowe	423 430	0	0
Krótkoterminowe zobowiązania leasingowe	251 533	0	0
Krótkoterminowe pozostałe zobowiązania finansowe	48 926	34 179	850
Pozostałe zobowiązania finansowe łącznie	723 889	34 179	850

Krótkoterminowe pozostałe zobowiązania finansowe dotyczą bieżącej wyceny zobowiązań z tytułu podpisanych kontraktów *forward*.

Wg stanu na 31 marca 2019 roku Grupa nie posiada innych odsetkowych zobowiązań finansowych (za wyjątkiem kwoty 116 PLN będącej przejściowym saldem debetowym na jednym z rachunków bankowych Grupy na 31 marca 2019 roku).

Nota 25. Zobowiązania krótkoterminowe

Wysokość i główne pozycje, składające się na zobowiązania krótkoterminowe Grupy w podziale na daty bilansowe zostały zaprezentowane w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
I. Wobec jednostek powiązanych, z czego:	419 075	360 697	1 152 827
z tytułu dostaw i usług o okresie	419 075	359 863	1 130 697
zapłata ceny za ZCP	0	0	10 000
inne	0	834	12 130
II. Wobec pozostałych jednostek	5 177 948	4 578 715	3 164 639
kredyty i pożyczki	116	0	0
z tytułu dostaw i usług	5 064 628	4 525 158	2 605 830
z tytułu podatków, ubezpieczeń społecznych	45 423	42 633	468 219
z tytułu wynagrodzeń	57 239	0	82 548
inne	10 542	10 924	8 042
III. Zobowiązania krótkoterminowe łącznie	5 597 023	4 939 412	4 317 466

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług dotyczą przede bieżących, w większości nieprzeterminowanych płatności wobec kontrahentów Grupy, w tym przede wszystkim wobec dostawców mediów (powierzchni reklamowej).

W tabeli poniżej zaprezentowano dodatkowo wiekowanie zobowiązań krótkoterminowych Grupy z tytułu dostaw i usług, w podziale na jednostki powiązane i pozostałe:

Wyszczególnienie	Razem	Nieprzeterminowane	Przeterminowane				
			< 60 dni	60 – 90 dni	90 – 180 dni	180 – 360 dni	> 360 dni
31.03.2019	5 483 703	2 606 832	2 669 129	205 897	1 845	0	0
<i>Wobec jednostek powiązanych</i>	419 075	238 172	113 075	67 828	0	0	0
<i>Wobec jednostek pozostałych</i>	5 064 628	2 368 660	2 556 054	138 069	1 845	0	0
31.12.2018	4 885 021	4 023 273	660 800	113 178	22 390	65 379	0
<i>Wobec jednostek powiązanych</i>	359 863	83 936	184 635	89 816	738	738	0
<i>Wobec jednostek pozostałych</i>	4 525 158	3 939 337	476 165	23 362	21 652	64 641	0

31.03.2018	3 736 527	2 675 203	1 011 314	25 150	8 564	4 752	11 544
<i>Wobec jednostek powiązanych</i>	1 130 697	1 130 328	369	0	0	0	0
<i>Wobec jednostek pozostałych</i>	2 605 830	1 544 875	1 010 945	25 150	8 564	4 752	11 544

Grupa na bieżąco reguluje swoje zobowiązania handlowe. Ewentualne opóźnienia w płatnościach zazwyczaj dotyczą sytuacji, gdy konieczne jest ustalenie poprawnego salda rozliczeń z kontrahentem, co w przypadku kontrahentów zagranicznych może być czasochłonne.

Nota 26. Bierne rozliczenia międzyokresowe

Najważniejsze pozycje składające się na rozliczenia międzyokresowe bierne Grupy, zaprezentowano w poniższej tabeli:

Wyszczególnienie	31.03.2019	31.12.2018	31.03.2018
Rezerwa na koszty	205 992	322 296	566 722
Przychody przyszłych okresów	0	0	0
Rozliczenia międzyokresowe razem	205 992	322 296	566 722

Najważniejszą pozycją RMK biernych są zawiązane przez podmioty z Grupy rezerwy na koszty, dotyczące przede wszystkim poniesionych kosztów mediowych na realizację kampanii, co do których - na datę bilansową - spółki z Grupy nie otrzymały odpowiednich faktur kosztowych lub rezerw na rabaty wolumenowe dla niektórych stałych kontrahentów Grupy (zazwyczaj rozliczanych w okresach rocznych).

Nota 27. Dywidendy

W okresie objętym sprawozdaniem nie miały miejsca transakcje wypłaty dywidendy.

Nota 28. Zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 marca 2019 roku istnieje jedno istotne zobowiązanie warunkowe. Spółka dominująca udzieliła poręczenia umowy kredytowej spółce zależnej Audience Network Sp. z o.o. Umowa kredytowa została podpisana w listopadzie 2018 roku w związku z planowanym podpisaniem umowy o dofinansowanie projektu, co nastąpiło finalnie w marcu 2019 roku (zgodnie z informacjami w nocie nr 1). Dodatkowo w grudniu 2018 roku spółka Audience Network Sp. z o.o. podpisała trzyletnią umowę leasingu samochodu, zabezpieczonego wekslem in blanco.

Nota 29. Zdarzenia po dniu bilansowym

W okresie od 31 marca 2019 roku do daty publikacji niniejszego raportu, tj. 15 maja 2019 roku nie odnotowano istotnych zdarzeń zaistniałych po dniu bilansowym.

Informacja o wynikach finansowych Cloud Technologies S.A.

za I kwartał 2019 roku

Jednostkowy rachunek zysków i strat Cloud Technologies S.A.

<i>Wartości w PLN</i>	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
A. Przychody netto ze sprzedaży	4 856 364	9 501 541
B. Koszty działalności operacyjnej	5 555 692	6 744 809
I. Amortyzacja	134 527	98 651
II. Zużycie materiałów i energii	19 714	20 919
III. Usługi obce	5 097 306	6 367 244
IV. Podatki i opłaty	6 055	6 183
V. Wynagrodzenia	257 186	200 202
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	19 203	11 575
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	21 701	40 035
C. Zysk na sprzedaży	(699 328)	2 756 732
D. Pozostałe przychody operacyjne	124 363	103 123
E. Pozostałe koszty operacyjne	123 269	17 689
F. Zysk na działalności operacyjnej	(698 234)	2 842 166
G. Przychody finansowe	144 932	416 718
H. Koszty finansowe	218 334	943
I. Zysk brutto przed opodatkowaniem	(771 636)	3 257 941
J. Podatek dochodowy	9 449	429 593
K. Zysk po opodatkowaniu	(781 085)	2 828 348
Zysk na akcję	(0,17)	0,61
- podstawowy	(0,17)	0,61
- rozwodniony	(0,17)	0,61

Jednostkowe sprawozdanie z całkowitych dochodów Cloud Technologies S.A.

<i>Wartości w PLN</i>	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
Zysk po opodatkowaniu	(781 085)	2 828 348
Pozostałe całkowite dochody	0	0
Całkowite dochody ogółem	(781 085)	2 828 348

Jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych Cloud Technologies S.A.

Wartości w PLN	I kwartał 2019 roku od 1 stycznia 2019 roku do 31 marca 2019 roku	I kwartał 2018 roku od 1 stycznia 2018 roku do 31 marca 2018 roku
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
I. Zysk przed opodatkowaniem	(771 636)	3 257 941
II. Korekty razem	11 516 865	(3 900 341)
III. Zapłacony podatek	0	(2 779 494)
IV. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	10 745 229	(3 421 894)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
I. Wpływy		
II. Wydatki	16 608 010	270 826
III. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(16 608 010)	(270 826)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
I. Wpływy		0
II. Wydatki	50 271	18 497
III. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(50 271)	(18 497)
Przepływy pieniężne netto	(5 913 052)	(3 711 217)
Zmiana stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(5 913 052)	(3 711 217)
Różnice kursowe netto	1 014	405 903
Środki pieniężne na początek okresu	12 004 918	14 698 808
Środki pieniężne na koniec okresu	6 091 866	10 987 591

Jednostkowe sprawozdanie ze zmian w kapitale własnym Cloud Technologies S.A.

	Kapitał zakładowy	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej wartości nominalnej	Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Wynik finansowy bieżącego okresu	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2019 roku	460 000	(18 000 000)	21 603 175	13 685 000	24 415 000	18 000 000	0	1 179 162	61 342 337
Przeniesienie na wynik niepodzielony	0	0	0	0	0	0	1 179 162	(1 179 162)	0
Suma dochodów bieżącego okresu	0	0	0	0	0	0	0	(781 085)	(781 085)
Stan na 31 marca 2019 roku	460 000	(18 000 000)	21 603 175	13 685 000	24 415 000	18 000 000	1 179 162	(781 085)	60 561 252

	Kapitał zakładowy	Akcje własne	Kapitał zapasowy	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej wartości nominalnej	Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	Kapitał rezerwowy	Niepodzielony wynik finansowy	Wynik finansowy bieżącego okresu	Kapitał własny razem
Stan na 1 stycznia 2018 roku	460 000	(18 000 000)	25 153 786	13 685 000	24 415 000	18 000 000	(24 415 000)	20 864 389	60 163 175
Przeniesienie na wynik niepodzielony	0	0	0	0	0	0	20 864 389	(20 864 389)	0
Suma dochodów bieżącego okresu	0	0	0	0	0	0	0	2 828 348	2 828 348
Stan na 31 marca 2018 roku	460 000	(18 000 000)	25 153 786	13 685 000	24 415 000	18 000 000	(3 550 611)	2 828 348	62 991 523

Jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej Cloud Technologies S.A.

Aktywa

<i>Wartości w PLN</i>	31 marca 2019 roku	31 grudnia 2018 roku	31 marca 2018 roku
I. Aktywa trwałe	20 156 495	4 013 215	4 038 365
Wartości niematerialne i prawne	505 367	574 281	781 022
Rzeczowe aktywa trwałe	321 598	102 403	249 949
Inwestycje długoterminowe	19 300 117	3 312 727	2 832 542
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	29 413	23 805	174 852
II. Aktywa obrotowe	43 756 630	59 991 121	61 760 922
Zapasy	0	0	0
Należności krótkoterminowe	36 044 950	47 002 255	49 480 075
Inwestycje krótkoterminowe	6 091 866	12 004 918	10 987 591
Czynne rozliczenia międzyokresowe	1 619 814	983 948	1 293 256
III. Aktywa razem	63 913 125	64 004 336	65 799 287

Pasywa

<i>Wartości w PLN</i>	31 marca 2019 roku	31 grudnia 2018 roku	31 marca 2018 roku
I. Kapitał własny razem	60 561 252	61 342 337	62 991 523
Kapitał zakładowy	460 000	460 000	460 000
Akcje własne	(18 000 000)	(18 000 000)	(18 000 000)
Kapitał zapasowy i pozostałe kapitały	60 882 337	59 703 175	59 703 175
Kapitał rezerwowy	18 000 000	18 000 000	18 000 000
Zyski bieżącego okresu	(781 085)	1 179 162	2 828 348
II. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 351 873	2 661 999	2 807 764
Rezerwy na zobowiązania	269 697		3 562
Zobowiązania długoterminowe	33 347	251 040	0
Zobowiązania krótkoterminowe	3 005 215	2 319 846	2 580 239
Bierne rozliczenia międzyokresowe	43 614	91 113	223 963
III. Pasywa razem	63 913 125	64 004 336	65 799 287