



# MOONLIT

## SPRAWOZDANIE ZARZĄDU

Z DZIAŁALNOŚCI  
SPÓŁKI MOONLIT S.A.

ZA OKRES 01.01.2021 r. - 31.12.2021 r.



# SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI MOONLIT S.A.

**Za okres  
01.01.2021 r. - 31.12.2021 r.**

Kraków, 29 kwietnia 2022 roku



## SPIS TREŚCI

1. Podstawowe informacje o Spółce	4
1.1. Opis działalności Spółki	4
2. Podstawa prawna sporządzenia sprawozdania	5
3. Okres, którego sprawozdanie dotyczy	5
4. Organy Spółki i struktura akcjonariatu	5
4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki	5
4.2. Wysokość wynagrodzenia osób wchodzących w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki	6
4.3. Struktura akcjonariatu	6
4.4. Informacja w zakresie umów Lock-up	7
4.5. Opis organizacji grupy kapitałowej Spółki	8
5. Zdarzenia, które istotnie wpłynęły na działalność Spółki w 2021 roku	8
5.1. Wprowadzenie akcji serii E do obrotu i wyznaczenie pierwszego dnia notowań na rynku NewConnect	8
5.2. Projekty autorskie	9
5.2.1. Model Builder	9
5.2.2. Dog Trainer	11
5.2.3. Ignis Duels of Wizards - sprzedaż praw autorskich do projektu	12
5.3. Udział w konferencjach	12
5.4. Rozwój Spółki	13
5.5. Istotne uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki	14
5.6. Istotniejsze umowy zawarte przez Spółkę	14
6. Istotne zdarzenia i tendencje po zakończeniu 2021 roku	15
6.1. Premiera gry Model Builder	15
6.2. COVID-19	16
6.3. Wojna Rosji z Ukrainą	16
6.4. Realizacja projektu HDWS	17
7. Przewidywany rozwój Spółki w 2022 roku	18
8. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju	20
9. Czynniki ryzyka i zagrożenia	20
9.1. Ryzyko walutowe	20



9.2. Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu makroekonomicznym (koniunkturze gospodarczej)	20
9.3. Ryzyko związane z prowadzonymi przez Spółkę projektami w ramach konkursów GameInn	21
9.4. Ryzyko związane z konkurencją	22
9.5. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz utratą zespołów deweloperskich	22
9.6. Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki	23
9.7. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży	24
9.8. Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier	24
9.9. Ryzyko związane ze zmianami prawa oraz prawa podatkowego	25
10. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa	25
11. Akcje własne	26
12. Oddział Spółki	26
13. Informacja o instrumentach finansowych oraz przyjętych przez Spółkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym w zakresie określonym w art. 49 ust. 2 pkt 7 Ustawy o rachunkowości	27



## 1. Podstawowe informacje o Spółce

<b>Firma:</b>	Moonlit spółka akcyjna
<b>Skrót firmy:</b>	Moonlit S.A.
<b>Siedziba:</b>	Kraków
<b>Adres siedziby:</b>	ul. Łobzowska 16/9, 31-140 Kraków
<b>Adres poczty elektronicznej:</b>	contact@moonlit.games
<b>Strona internetowa:</b>	<a href="https://moonlit.games">https://moonlit.games</a>
<b>NIP:</b>	9452185161
<b>REGON:</b>	362001973
<b>Sąd rejestrowy:</b>	Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie, XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego
<b>KRS:</b>	0000718186
<b>Kapitał zakładowy:</b>	549 999,90 zł - w całości opłacony
<b>Podstawowa działalność według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007)</b>	58.21.Z - działalność wydawnicza w zakresie gier komputerowych

### 1.1. Opis działalności Spółki

Moonlit S.A. (dalej także: „Moonlit”, „Spółka”) specjalizuje się w produkcji symulatorów własnej produkcji skierowanych do graczy chcących realizować swoje pasje/hobby w wirtualnym świecie. W przeszłości Spółka realizowała również gry na zlecenie, jednak w 2020 r. Zarząd postanowił, iż Moonlit skoncentruje się na produkcjach własnych. Spółka działa na rynku polskim i międzynarodowym, współpracując z największymi wydawcami w branży gier. Firmowe portfolio zawiera 20 wykonanych produkcji, w tym prace dla takich podmiotów jak PlayWay S.A., Bloober S.A., Slitherine Ltd., Matrix Games Ltd., Ultimate Games S.A., Frozen District Sp. z o. o., GameKraft Sp. z o. o.

Programiści Moonlit S.A. są certyfikowanymi deweloperami silnika Unity (z którego korzysta ponad 80% rynku deweloperów gier komputerowych). Moonlit S.A. produkuje gry przede wszystkim na komputery stacjonarne. Spółka planuje jednak wprowadzenie



obecnie rozwijanych produkcji, tj. gry Model Builder i Dog Trainer również na urządzenia mobilne, konsole, VR oraz platformy web.

Stopień zaawansowania poziomu technologicznego Spółki znajduje swoje odzwierciedlenie w zdobyciu przez nią po raz kolejny wysokiej pozycji w konkursie GameINN. W ramach dotacji otrzymanej z powyższego programu Spółka rozwija technologię HDWS (High Definition Water System) - realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity.

## 2. Podstawa prawna sporządzenia sprawozdania

Sprawozdanie Zarządu Moonlit S.A. z działalności Spółki zostało sporządzone na podstawie art. 49 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz.U. z 2021 r. poz. 217 z późn. zm.).

## 3. Okres, którego sprawozdanie dotyczy

Niniejsze sprawozdanie dotyczy roku obrotowego 2021, który dla Spółki rozpoczyna się dnia 1 stycznia 2021 r., a kończy się dnia 31 grudnia 2021 r.

## 4. Organy Spółki i struktura akcjonariatu

### 4.1. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

**Wg stanu na 31 grudnia 2021 r. oraz na datę sporządzenia niniejszego sprawozdania: 29 kwietnia 2022 r.**

---

ZARZĄD	Michał Gardęła	PREZES ZARZĄDU
	Maciej Kowalówka	WICEPREZES ZARZĄDU

---

RADA NADZORCZA	Dawid Sękowski	PRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ
	Tomasz Muchalski	WICEPRZEWODNICZĄCY RADY NADZORCZEJ
	Jacek Głowacki	CZŁONEK RADY NADZORCZEJ
	Jakub Wójcik	CZŁONEK RADY NADZORCZEJ



Mateusz Grabowski CZŁONEK RADY NADZORCZEJ

## 4.2. Wysokość wynagrodzenia osób wchodzących w skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki

Wynagrodzenie wypłacone w 2021 r.:

- osobom wchodzącym w skład Zarządu Spółki wyniosło łącznie 236 563,20 zł brutto.
- osobom wchodzącym w skład Rady Nadzorczej wyniosło łącznie 0,00 zł brutto.

## 4.3. Struktura akcjonariatu

**W tabelach poniżej zamieszczono (w ujęciu liczbowym i procentowym) informacje dotyczące struktury akcjonariatu Spółki na dzień 31 grudnia 2021 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, tj. \_ kwietnia 2022 r.:**

Struktura akcjonariatu na 31 grudnia 2021 r.

LP	AKCJONARIUSZ	L. AKCJI	% AKCJI	L. GŁOSÓW	% GŁOSÓW
1.	PLAYWAY S.A.	1.202.000	21,85%	1.202.000	21,85%
2.	Michał Gardela	446.420	8,11%	446.420	8,11%
3.	Maciej Siwek	420.982	7,65%	420.982	7,65%
4.	Grzegorz Chyb	437.580	7,95%	437.580	7,95%
5.	Piotr Gardela	461.420	8,38%	461.420	8,38%
6.	Akcjonariusze poniżej 5% w głosach na WZA	2.531.597	46,02%	2.531.597	46,02%



Struktura akcjonariatu na dzień publikacji niniejszego sprawozdania\*:

LP	AKCJONARIUSZ	L. AKCJI	% AKCJI	L. GŁOSÓW	% GŁOSÓW
1.	PLAYWAY S.A.	1.202.000	21,85%	1.202.000	21,85%
2.	Michał Gardęła	446.420	8,12%	446.420	8,12%
3.	Maciej Siwek	327.632	5,96%	327.632	5,96%
4.	Grzegorz Chyb	437.580	7,96%	437.580	7,96%
5.	Piotr Gardęła	461.420	8,39%	461.420	8,39%
6.	Akcjonariusze poniżej 5% w głosach na WZA	2.624.947	47,73%	2.624.947	47,73%

\* Zgodnie z informacjami przekazanymi przez kluczowych akcjonariuszy, uwzględnione zostały w szczególności transakcje o charakterze motywacyjnym, niepodlegające raportowaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami, a dokonane przez Macieja Siwka na rzecz zespołu produkcyjnego gry Model Builder.

#### 4.4. Informacja w zakresie umów Lock-up

W dniu 26 czerwca 2021 r. wygasły wszystkie umowy lock-up, zawarte z Michałem Gardęłą, Maciejem Siwkiem, Piotrem Gardęłą oraz Grzegorzem Chyb, zwanymi w dalszej części sprawozdania "Kluczowymi Akcjonariuszami". Powyższe umowy lock-up dotyczyły niemal wszystkich akcji Spółki posiadanych przez Kluczowych Akcjonariuszy (w łącznej liczbie 2 798 000 sztuk. Lock-upem nieobjęte były 4 akcje zakupione przez Pana Piotra Gardęłę na rynku NewConnect).

Ponadto na podstawie postanowień powyższych umów lock-up, które wygasły 26 czerwca 2021 r. następujący Kluczowi Akcjonariusze uzyskali zgodę na zbycie pakietów akcji:

- Pan Michał Gardęła uzyskał zgodę na zbycie łącznie 260.000 (dwieście sześćdziesiąt tysięcy) akcji,
- Pan Piotr Gardęła uzyskał zgodę na zbycie łącznie 200.000 (dwieście tysięcy) akcji.





Zwolnienie dotyczyło akcji sprzedawanych poza rynkiem NewConnect.

Na dzień 31 grudnia 2021 r. oraz na dzień sporządzenia sprawozdania żadna akcja Spółki nie była objęta umową lock-up.

#### **4.5. Opis organizacji grupy kapitałowej Spółki**

Na dzień 31 grudnia 2021 r. Spółka nie tworzyła grupy kapitałowej w rozumieniu obowiązujących ją przepisów o rachunkowości, jak również nie posiadała jednostek zależnych. Spółka jest jednostką stowarzyszoną z PlayWay S.A., która obejmuje ją skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym i wycenia metodą praw własności.

### **5. Zdarzenia, które istotnie wpłynęły na działalność Spółki w 2021 roku**

Zgodnie z decyzjami Zarządu Spółki podjętymi w roku 2020, rok 2021 upłynął na maksymalnej koncentracji mocy produkcyjnych na dwóch projektach gamingowych Model Builder i Dog Trainer oraz realizacji projektu "Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity", na który Spółka otrzymała dofinansowanie unijne w ramach programu GameINN.

#### **5.1. Wprowadzenie akcji serii E do obrotu i wyznaczenie pierwszego dnia notowań na rynku NewConnect**

W dniu 3 lutego 2021 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę nr 102/2021 w sprawie wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii E Spółki, tj. 499 999 akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja. Uchwała weszła w życie z dniem podjęcia.

W dniu 9 lutego 2021 r. Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę nr 121/2021 w sprawie określenia dnia 12 lutego 2021 r. pierwszym dniem notowań w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect powyższych akcji, pod warunkiem dokonania w dniu 12 lutego 2021 r. rejestracji tych akcji przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. Uchwała weszła w życie z dniem podjęcia.



## 5.2. Projekty autorskie

### 5.2.1. Model Builder

Rozpoczęta w trzecim kwartale 2019 r. preprodukcja gry Model Builder, przekształciła się w pełnowymiarowe prace nad projektem z początkiem kwietnia 2020 roku i została zakończona na przestrzeni 2021 r. Duże zainteresowanie rynku, pozytywne wskaźniki potencjału (wzrost wishlisty Steam) i wynikające z tego możliwości sprzedażowe projektu, przyczyniły się do zmian w planie produkcyjnym i wydawniczym gry, którego szczególnym założeniem było rozszerzenie grona odbiorców z pasjonatów modelarstwa na regularnych graczy. Potencjał projektu przyczynił się także do znacznego podniesienia docelowej jego jakości oraz rozpoczęcia rozbudowanych testów gry w lutym 2021 r. Równoległe z trwającą produkcją Zarząd rozpoczął rozmowy z około dwudziestoma wydawcami, spośród których wyłonił najbardziej obiecujące propozycje. Jednym z czynników mających decydujący wpływ na wybór wydawcy, był charakter samej gry, która ma być rozwijana w trybie Game as a Service (gra jako usługa). Zakłada on wieloletnie partnerstwo w działaniach z wydawcą i wymagał poświęcenia dodatkowego czasu na przemyślany wybór i konieczne negocjacje oferty najkorzystniejszej dla Spółki. W efekcie powyższego, Zarząd Moonlit podjął decyzję o wyborze Spółki Green Man Gaming Label LTD. Wydawca ten już w okresie negocjacji wykazał się bardzo dużym zaangażowaniem i chęcią budowania wieloletniej strategii wokół Model Buildera. Na podstawie zawartej umowy, Moonlit otrzymała od Green Man Gaming 220 tys. GBP (blisko 1,2 mln zł) za możliwość wydania powyższej gry. Dodatkowo, na maksymalną kwotę 98 tys. GBP (ponad 0,5 mln zł) określono budżet marketingowy produkcji. Po odzyskaniu przez Green Man Gaming powyższych kwot ze sprzedaży gry, Moonlit otrzyma 65% zysku z dalszej sprzedaży.

Model Builder to gra z gatunku symulatorów, w której użytkownik wciela się w rolę profesjonalnego modelarza. Oczekiwany sukces komercyjny produkcji opiera się na pomysłach wypełnienia niezagospodarowanej niszy gier wideo o tematyce modelarstwa. Jednocześnie projekt stanowi odpowiedź na oczekiwania tych graczy, którzy poszukują gier pozbawionych przemocy, czy aktów destrukcji, w to miejsce wybierając tytuły pozwalające na swobodną, odstressującą, a jednocześnie kreatywną rozgrywkę.

Została ona zaprojektowana w taki sposób, aby przyjemność z gry czerpali zarówno stawiający pierwsze kroki w świecie modelarstwa, jak również profesjonaliści. Takie założenie koncepcyjne miało na celu maksymalizację możliwości sprzedażowych tytułu, co ma zostać osiągnięte poprzez położenie dużego nacisku na zachowanie realizmu składania oraz malowania modeli. Jednocześnie jednym z najważniejszych atutów gry, jest umożliwienie graczom takiej rozgrywki, która pozwala na zdobywanie



praktycznych umiejętności modelarskich, jakie gracze będą mogli wykorzystać w składaniu rzeczywistych modeli.

Dążąc do stworzenia gry, która w jak najwyższym stopniu stanowiła będzie odpowiedź na potrzeby graczy, już na wczesnym etapie produkcji Spółka postawiła na systematyczne budowanie społeczności wokół tytułu. Zaowocowało to rozwinięciem rozgrywki do formy określanej przez Moonlit jako "Virtual Hobby" i uczynienie Model Buildera bardziej rozbudowaną grą niż początkowo zakładano. Obok pierwotnie planowanego trybu rozgrywki "sandbox", który skupiał się na swobodnym i relaksującym doświadczeniu tworzenia modeli, do produkcji wprowadzony został fabularyzowany tryb kariery. Rozbudował on rozgrywkę o aspekt ekonomiczny, ale także uczynił ją bardziej atrakcyjną dla graczy, którzy oczekują w grze ciekawej narracji.

Celem wprowadzenia do rozgrywki wątku fabularnego było także sprawienie, by gra wyróżniała się na tle typowych symulatorów, a także wzbudzenie zainteresowania jej zakupem jeszcze większej grupy potencjalnych nabywców. Zadaniem warstwy fabularnej było również uniknięcie możliwych w grach tego typu monotonii i repetytywności. Dążono do tego poprzez zastosowanie urozmaiceń w wykonywanych w ramach historii zleceń. Ponieważ na rynku nie istnieją symulatory z podobnymi rozwiązaniami, Spółka założyła ostrożne podejście do tego aspektu i w związku z tym, warstwa fabularna jest wprowadzona w taki sposób, aby nie kolidować z podstawowymi założeniami gry jako wirtualnego hobby, a stanowi raczej tło dla trybu kariery.

Założeniem biznesowym Spółki przyświecającym produkcji, było stworzenie gry mającej szansę na status evergreena. Moonlit dąży do osiągnięcia powyższego celu m.in. poprzez stałe poszerzanie możliwości rozgrywki. Obserwując zainteresowanie grą ze strony osób pasjonujących się modelarstwem w jego tradycyjnej formie, Spółka postanowiła oprzeć model biznesowy produkcji m.in. na współpracy z firmami z branży modelarskiej. Poza hiszpańską firmą AK Interactive S.L. oraz polską HZ s.c. (HobbyZone), z którymi nawiązano współpracę w 2020 r., w lutym 2021 r. do grona współpracujących ze Spółką licencjodawców dołączył Titan-Forge Roman Łakomiak - producent modeli 3D figurek do malowania. W kolejnych miesiącach Spółka podpisała umowy licencyjne z 11 Bit Studios S.A., Drago Entertainment S.A., Arma Hobby s.c. i innymi mniejszymi podmiotami. Podjęta współpraca opiera się nie tylko na wzajemnej promocji, ale także wykorzystywaniu realnych modeli i akcesoriów modelarskich produkowanych przez takie firmy, w planowanych, przyszłych, regularnie wydawanych przez Spółkę dodatkach do gry. Takie rozwiązanie ma przyczynić się nie tylko do poszerzenia grona potencjalnych odbiorców gry - celem jest skłonienie do zakupu nie tylko regularnych graczy, ale także fanów modelarstwa, którzy swoje hobby realizowali dotychczas w sposób tradycyjny. Regularnie będą bowiem mogli znaleźć nowe, ciekawe modele i



rozwiązania modelarskie, jak również otrzymają pole do prowadzenia własnych eksperymentów i testów przed rozpoczęciem prac w rzeczywistości.

W celu maksymalnego wykorzystania potencjału sprzedażowego gry, Spółka zamierza także kontynuować podjęty w 2021 r. proces stałego i konsekwentnego budowania społeczności skupionej wokół tytułu. Moonlit korzysta ze wszystkich wiodących kanałów komunikacji z graczami. Do katalogu narzędzi wykorzystywanych w celu wymiany i zbierania informacji oraz promocji jakimi są np. Facebook, Instagram, Reddit, YouTube, LinkedIn, czy Twitter, dołączono Discord. Poprzez obecność zespołu deweloperskiego oraz kadry marketingowej i zarządzającej na oficjalnym serwerze gry na Discord, Spółka na bieżąco zbiera uwagi nie tylko od graczy, ale także fanów modelarstwa, którzy dyskutując o swoich doświadczeniach i technikach z praktycznego punktu widzenia, stanowią bezcenne źródło referencji i inspiracji.

### **5.2.2. Dog Trainer**

W 2020 r. Spółka ujawniła szczegóły dotyczące swojej nowej produkcji - gry Dog Trainer, na wydanie której zawarła w 2019 r. umowę z Frozen District Sp. z o.o.

Dog Trainer to symulator, w którym gracz wcieli się w rolę profesjonalnego trenera psów. Jednym z głównych założeń produkcji, jest wyeksponowanie interakcji człowieka z psem oraz tworzącej się między nimi więzi. Źródłem pomysłu na tematykę gry oraz inspiracji dla zespołu produkcyjnego Spółki, jest pies rasy Border Collie, należący do jednego z pracowników i często towarzyszący mu w siedzibie studia.

Od sierpnia 2021 r. trwały zintensyfikowane prace nad projektem. W celu ich realizacji zatrudniono zewnętrznego designera, którego zadaniem było stworzenie dokumentów pozwalających na przystąpienie do produkcji prototypów. Wraz z przeprowadzeniem głębszych prac designerskich, pojawiło się wiele wątpliwości i pytań odnośnie pierwotnie zakładanej charakterystyki gry. Spółka zdecydowała o przeprojektowaniu rozgrywki oraz konieczności dalszego prototypowania. Podstawą tej decyzji jest przede wszystkim chęć wykorzystania doświadczenia zdobytego przy produkcji Model Builder - zastosowanie wieloetapowych i wielowarstwowych testów i analiz projektu w celu uniknięcia potencjalnych problemów i nieścisłości w dalszych etapach produkcji.

W wyniku przeprowadzonych prac Spółka wyszczególniła następujące kluczowe czynniki charakteryzujące projekt:

1. Jak najbardziej emocjonalne przedstawienie więzi psa z człowiekiem
2. Projekt musi stwarzać odpowiednie tło dla zobrazowania tej relacji
3. Mechaniki gracza oraz psa muszą być interesujące same w sobie

Doprecyzowanie powyższych wymagań przyczyniło się do ukształtowania wyjściowej wizji projektu, która następnie będzie poddana prototypowaniu i dalszym testom.



Zainteresowanie, z jakim spotkała się zapowiedź gry na platformie Steam, a także szereg przeprowadzonych analiz i konsultacji są decydującymi argumentami potwierdzającymi zasadność postawionych tez i jest podparciem dla decyzji Spółki o podjęciu realizacji tego projektu. Wskaźnikiem obrazującym potencjał gry jest fakt, iż do zestawienia Top Wishlist, Dog Trainer trafił w nieco ponad 48 godzin od opublikowania zapowiedzi.

### **5.2.3. Ignis Duels of Wizards - sprzedaż praw autorskich do projektu**

W dniu 7 czerwca 2021 r. Spółka zawarła umowę z Panem Adamem Orlińskim, prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą Adam Orliński - Deusald. Na mocy postanowień tej umowy dokonano przeniesienia na Adam Orliński - Deusald majątkowych praw autorskich do projektu gry Ignis Duels of Wizards, za wynagrodzeniem w wysokości 75 tys. złotych, powiększonym o podatek VAT. Przeniesione prawa autorskie objęły kartę projektu na platformie Steam, kody źródłowe gry, materiały graficzne i dźwiękowe oraz dokumentację związaną z projektem.

Decyzja o zawarciu przedmiotowej umowy dokonana została w oparciu o takie przesłanki jak niski potencjał sprzedażowy gry na obecnym etapie jej produkcji oraz brak możliwości dalszego jej rozwoju, przy jednoczesnym skupieniu zasobów Spółki na realizacji i rozwoju głównych projektów tj. Dog Trainer oraz Model Builder.

### **5.3. Udział w konferencjach**

- W lipcu 2021 r. Spółka wzięła udział w trwającym przez cały miesiąc Bilibili Summer Game Festival, wydarzeniu z chińskiego rynku, organizowanym przez właściciela jednej z najpopularniejszych chińskich platform streamingowych Bilibili, która pod koniec 2020 r. miała 202 mln aktywnych użytkowników miesięcznie. Stream z rozgrywki na żywo Model Buildera oglądało niemal 1 mln uczestników festiwalu.
- W dniach 25 - 27 sierpnia 2021 r. Spółka wzięła udział w festiwalu Gamescom, jednym z najważniejszych wydarzeń w kalendarzu graczy i branży gamingowej. Tak samo, jak w ubiegłym roku, ze względów epidemicznych wydarzenie odbyło się online. W ramach wydarzenia Spółka dwukrotnie zaprezentowała wersję demonstracyjną gry Model Builder: podczas głównej imprezy pierwszego dnia festiwalu oraz konferencji NRW Indie Expo.
- W dniach 3 - 6 września 2021 r. Spółka wzięła udział w targach PAX WEST. W trakcie wydarzenia jego uczestnikom zaprezentowano niepublikowany dotąd



gameplay, który przedstawiał krok po kroku składanie i malowanie ikonicznego modelu amerykańskiej motoryzacji - samochodu Hot Rod. Materiały wideo stworzone przez użytkowników testujących demo obejrzało łącznie ponad 10 000 osób.

- W dniach 1 - 7 października 2021 r. podczas odbywającego się online festiwalu Steam Next Fest Spółka zaprezentowała nowe demo gry Model Builder. Wzbogacona m.in. o tryb fabularny oraz nowe kultowe modele wersja demonstracyjna, była dostępna do pobrania za darmo z platformy Steam dla wszystkich użytkowników i cieszyła się dużą popularnością. Demo zostało pobrane przez ponad 20 000 użytkowników.
- Dzięki uprzejmości partnera Spółki - firmy Wacom, Moonlit zaprezentowała nową wersję demonstracyjną gry Model Builder w ramach Festiwalu Komiksów i Gier w Łodzi, które trwały w dniach 2 i 3 października 2021 roku. Osoby odwiedzające stanowisko Wacom mogły zagrać w grę przy użyciu tabletu graficznego naszego partnera.
- Spółka zaprezentowała nową wersję demonstracyjną gry także podczas jednej z największych imprez gamingowych w Wielkiej Brytanii - EGX Londyn edycja 2021. Od 7 do 10 października 2021 r. odwiedzający stoisko Spółki mieli okazję przetestować demo gry oraz dowiedzieć się więcej o samym tytule.

#### **5.4. Rozwój Spółki**

Przez cały 2021 rok Spółka kontynuowała pracę nad swoją autorską produkcją - grą Model Builder oraz prowadziła realizację projektu "Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity" w ramach programu GameINN, o czym mowa poniżej. Razem z wybranym wydawcą, spółką GMG Label Ltd. w połowie 2021 r. przystąpiła do prac przygotowawczych związanych z kampanią marketingową gry Model Builder.

Pierwszych sześć miesięcy 2021 r. miało decydujący wpływ na finalny kształt, jaki został nadany Model Builderowi. Spółka skorzystała tutaj z pomocy firmy Try Evidence Sp. z o.o., która przeprowadziła badania fokusowe na wskazanych grupach graczy, a następnie podobne testy prowadziła wewnętrznie. Wynikiem tych działań było nadanie Model Builderowi bardziej "casualowego" charakteru, przystępnego zarówno dla zapalonych modelarzy, osób dopiero rozpoczynających swoją przygodę z modelarstwem oraz graczy, poszukujących po prostu spokojnej i kreatywnej rozgrywki. Miesiące te obfitowały również w rozmowy Zarządu z wydawcami, które były nieocenionym źródłem informacji dotyczących designu oraz budowania strategii sprzedaży gry.





Decyzje o zmianach, o których mowa we wcześniejszej części sprawozdania, spowodowały wydłużenie okresu potrzebnego na ukończenie gry, a tym samym przesunięcie planowanej premiery do czwartego kwartału 2021 r. Spółka postanowiła wówczas, aby ustalić datę premiery gry Model Builder na początek 2022 r., ze względu na prowadzone w listopadzie i grudniu wyprzedaże w serwisie Steam, które mogłyby przełożyć się na niewystarczającą ekspozycję gry podczas premiery. Nie bez znaczenia dla ustalenia nowej daty premiery były również plany partnerów Spółki, którzy zadeklarowali wsparcie premiery właśnie w tym okresie.

## **5.5. Istotne uchwały Walnego Zgromadzenia Spółki**

Podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki zwołanego na dzień 23 czerwca 2021 r. podjęte zostały wyłącznie uchwały obligatoryjne. W 2021 r. Akcjonariusze Spółki nie głosowali nad dodatkowymi uchwałami.

## **5.6. Istotniejsze umowy zawarte przez Spółkę**

- 22 lutego 2021 r. Spółka zawarła umowę licencyjną z Titan-Forge, producentem wzorów i modeli 3D do druku oraz figurek i miniatur. Na podstawie podjętej współpracy Spółka nabyła prawa do wykorzystywania modeli Titan-Forge w grze Model Builder, a także we wszelkiego rodzaju działaniach promocyjnych i akcesoriach dotyczących tej gry.
- 7 czerwca 2021 r. Spółka zawarła umowę licencyjną z pracownią modelarską Arma Hobby s.c. Podpisana umowa nie przewiduje zobowiązania pieniężnego ze strony Spółki, a na jej podstawie Moonlit zyskała prawo do wykorzystania w grze Model Builder utworów Arma Hobby w postaci 9 modelarskich replik samolotów.
- 7 czerwca 2021 r. Spółka zawarła umowę z Adam Orliński - Deusald. Na jej mocy dokonano przeniesienia na powyższy podmiot majątkowych praw autorskich do projektu Spółki - gry Ignis Duels of Wizards, za wynagrodzeniem w wysokości 75 tys. złotych, powiększonym o podatek VAT.
- 22 czerwca 2021 r. Spółka zawarła umowę licencyjną z 11 bit studios S.A. Umowa ta umożliwia Spółce wykorzystywanie elementów pochodzących z gry Frostpunk produkcji 11 bit studios, a także samego logo Frostpunk w grze Model Builder. Umowa licencyjna ma charakter nieodpłatny.
- 13 lipca 2021 r. Spółka zawarła umowę wydawniczą z GMG Label Limited na wydanie gry Model Builder na komputery PC, zarówno na polskim, jak i międzynarodowym rynku. Udział Spółki w zysku z produkcji ustalono na 65%. Udział w zysku będzie należny, gdy sprzedaż przekroczy kwotę gwarancji



minimalnej sprzedaży oraz po odliczeniu kosztów i podatków wskazanych w umowie wydawniczej.

- 30 sierpnia 2021 r. Spółka zawarła umowę licencyjną z Drago Entertainment. Nawiązana relacja opiera się na wzajemnej promocji ostatnich produkcji obydwu spółek - Gas Station Simulator (Drago) i Model Builder (Moonlit).
- 12 października 2021 r. Spółka zawarła umowę o wzajemnej promocji oraz uzyskała licencję na wykorzystanie produktów Xuzhou Gaoming Industrial Coating Co. Ltd. - farb SM Color w grze Model Builder.

## 6. Istotne zdarzenia i tendencje po zakończeniu 2021 roku

### 6.1. Premiera gry Model Builder

Premiera gry Model Builder miała miejsce 8 lutego 2022 r. W ocenie Zarządu została przeprowadzona w sposób sprawny i przemyślany. Zespół produkcyjny zapewniał wsparcie posprzedażowe przez niemal 24 godziny na dobę, produkując tzw. hotfixy, tak często, jak wymagała tego sytuacja. Głównym problemem jaki napotkała produkcja, była niższa niż zakładano wydajność sprzętu osób chcących grać w Model Builder. Problem ten był szczególnie nasilony na obszarze Dalekiego Wschodu, skąd gra otrzymała stosunkowo dużą liczbę negatywnych opinii. Pomimo powyższego problemu, ogólna ocena gry długo utrzymywała się na poziomie "Bardzo dobry" a obecnie balansuje na granicy "Bardzo dobry" - "W większości pozytywne". Warty podkreślenia jest fakt, iż Spółka zapewniła wsparcie również w języku chińskim, którego obszar występowania, zgodnie z predykcją, stał się największym rynkiem dla Model Buildera. W najbliższym czasie w ramach przyjętej strategii, Spółka zamierza rozwijać produkt o dodatkowe funkcjonalności oraz treści sprzedawane w formie płatnych i bezpłatnych dodatków DLC. W zależności od stopnia powodzenia sprzedaży, Spółka rozważa publikację gry na konsolach piątej generacji (PS5, Xbox S/X Series), platformach Nintendo Switch, czy stworzenie wersji VR. Pozostałe działania zakładają rozległą współpracę z producentami modeli i akcesoriów modelarskich, ale także pozyskanie licencji innych rzeczywistych produktów do gry (np. licencji firm samochodowych), czy obiektów z innych gier. W przypadku powodzenia sprzedaży, pod uwagę brane jest również: utworzenie cyfrowej platformy online do wymiany modeli między graczami, współtworzenie projektów przez graczy oraz prowadzenie galerii i konkursów online. Dalsze plany Spółki obejmują integrację Steam Workshop, dzięki któremu gracze mogliby dodawać do gry własne modele. Wszystkie opisane powyżej działania popremierowe, będą uzależnione od wyników sprzedaży gry, analizy dalszego potencjału oraz zainteresowania dodatkami, a także innych istotnych





czynników, takich jak kwestie licencji i potencjalnych konfliktów prawnych, czy konfliktów interesów zaangażowanych podmiotów (licencjodawców).

## **6.2. COVID-19**

W 2021 r. Spółka stosowała się do panujących w Polsce obostrzeń związanych z pandemią SARS-CoV-2. Pracownicy oraz kluczowi podwykonawcy Moonlit wykonywali swoją pracę w trybie hybrydowym, do czego infrastruktura informatyczna Spółki była bardzo dobrze przygotowana (m.in. własny, dedykowany serwer, hostujący ponad 10 specjalistycznych usług do prowadzenia i wykonywania projektów, zarządzania zespołem, systemu kontroli wersji, chmurę plików itp.).

Choć tegoroczne statystyki wykazują systematyczny spadek liczby nowych zachorowań, a większość obostrzeń została zniesiona, Spółka nie może wykluczyć zaistnienia zdarzeń związanych z pandemią, które mogą mieć znaczący wpływ na jej funkcjonowanie. Jednakże ryzyko to Spółka uważa za mało prawdopodobne. W 2022 r. Moonlit w dalszym ciągu dokłada wszelkich starań, by zapewnić swoim pracownikom i współpracownikom możliwie bezpieczną przestrzeń pracy, stosując się do podstawowych zaleceń i środków ostrożności, a tym samym ograniczając do minimum ryzyko zarażenia. Ponadto zespół Spółki tworzą osoby młode oraz względnie młode, co jak pokazują dotychczasowe badania i statystyki, w sytuacji zachorowania niesie małe ryzyko ciężkiego przebiegu choroby. Powyższe również zmniejsza ryzyko wystąpienia opóźnień w produkcji.

Jeśli chodzi o ewentualne trudności w podjęciu rozmów z potencjalnymi wydawcami, spółka zauważa coraz lepsze dostosowanie się rynku do panującej sytuacji. Stosowane w przeszłości stosunkowo często środki komunikacji zdalnej, obecnie stały się normą. Spółka przewiduje, iż także po zakończeniu pandemii, telekonferencje będą wiodącą formą organizacji spotkań. Ponadto jak pokazują analizy rynku, na którym funkcjonuje Spółka, pandemiczne ograniczenia spowodowały spadek aktywności poza domem, co przełożyło się na przekroczenie prognozowanych na 2021 r. przychodów branży gier komputerowych. Taka sytuacja może spowodować wzrost zainteresowania wydawców podjęciem współpracy ze Spółką. Ponieważ aktualna sytuacja związana z zachorowaniami na COVID-19 nie znajduje precedensu, nie jest możliwym określenie dalszego jej rozwoju oraz docelowych skutków mikro i makroekonomicznych.

## **6.3 Wojna Rosji z Ukrainą**

Inwazja rosyjska na Ukrainę ma negatywny wpływ na światową sytuację gospodarczą i polityczną na dużą skalę. Wynika to między innymi z faktu masowej migracji uchodźców z terytorium Ukrainy do Polski, zniszczeń obejmujących Ukrainę, jej infrastrukturę oraz gospodarkę, zagrożenia rozszerzenia wojny na kolejne państwa,



faktu, że wojna toczy się w bezpośrednim sąsiedztwie Polski, a także z uwagi na to, że wprowadzenie sankcji w stosunku do Rosji, może mieć negatywny wpływ na jej gospodarkę, a także gospodarki innych krajów, które we wcześniejszym okresie prowadziły jakiegokolwiek stosunki handlowe z Rosją (np. dotychczas ograniczenie podaży ropy naftowej spowodowało znaczny wzrost cen paliw).

Rosyjska inwazja ma także bezpośrednie przełożenie na działalność Spółki. Przede wszystkim Spółka nie czerpie obecnie przychodów ze sprzedaży swoich gier na rynku rosyjskim, który stanowił pod względem wielkości, jej trzeci rynek zbytu. Ponadto negatywny wpływ wojny w Ukrainie widoczny jest w zakresie ponoszonych przez Spółkę kosztów działalności, w związku z dodatkowym nasileniem ogólnego wzrostu cen, zarówno produktów, jak i usług. Rosnące ceny przełożyły się na spadek realnych zarobków, a tym samym pobudziły presję płacową u pracowników i współpracowników Spółki, którzy zgłosili w tej sytuacji zapotrzebowanie na podwyżki swoich uposażeń.

Wobec powyższego Spółka stwierdza, iż wojna w Ukrainie ma negatywny wpływ na aspekty działalności Moonlit, w tym na wysokość przychodów ze sprzedaży, jak też na perspektywy rozwoju i dalsze wyniki finansowe. W wypadku eskalacji konfliktu lub jego niedającą się przewidzieć długotrwałość, zagrożenia mogą się zwiększyć, włączając w to odwrót konsumentów od dokonywania zakupów związanych z rozrywką, w tym gier komputerowych, na rzecz konsumpcji dóbr pierwszej potrzeby. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, dokonanie precyzyjnej oceny wpływu wojny na Ukrainie na działalność Spółki, nie jest jeszcze zdaniem Moonlit możliwa.

#### **6.4. Realizacja projektu HDWS**

W styczniu 2021 r. Spółka rozpoczęła realizację projektu "Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity", na który otrzymała dotację unijną w ramach programu GameINN. Kluczowymi cechami zaplanowanej technologii są: wsparcie dla nowego pipeline'u graficznego silnika Unity (HDRP) oraz dodanie niespotykanych w innych systemach symulacji wody efektów i funkcjonalności, takich jak załamujące się fale, efekt przyboju, czy symulacja prądów strugowych. Innowacyjność technologii ma potencjał globalnego jej wykorzystania przez producentów z branży GameDev, nie istnieją bowiem jeszcze rozwiązania pozwalające na uzyskanie wymienionych powyżej zjawisk w sposób wysoce realistyczny.

Pierwszy rok realizacji projektu przebiegł zgodnie z założeniami. Zespół badawczo-rozwojowy zrealizował planowo zadania opracowania podstawowego mechanizmu symulacji wizualnej wody z wykorzystaniem metody High Definition Rendering Pipeline oraz opracowania modułów pozwalających na wprowadzenie dodatkowych efektów. Powyższe pozwoliło na osiągnięcie wszystkich zaplanowanych w tym okresie kamieni milowych, tj.



- modułu generowania siatki powierzchni,
- modułu generowania mapy wysokości powierzchni wody,
- modułu generowania piany,
- modułu przetwarzania przestrzeni subtraktywnych,
- modułu generowania maski podwodnej,
- modułu symulacji fizyki.

Osiągnięcie przez zespół badawczo-rozwojowy Spółki wymienionych powyżej kamieni milowych oraz prawidłowość realizacji projektu w pierwszym roku jego trwania, zostały potwierdzone przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, które bez zastrzeżeń zaakceptowało przedłożony przez Spółkę Raport z wykonanych zadań.

## **7. Przewidywany rozwój Spółki w 2022 roku**

Najważniejszym wydarzeniem 2022 była premiera gry Model Builder. Przygotowania do tego wydarzenia trwały nieprzerwanie od drugiej połowy 2021 roku. Organizacja premiery wymagała zarówno od Spółki jak i od wydawcy koordynacji działań z różnych zakresów i platform marketingowych, takich jak: Facebook, Instagram, Twitter, TikTok, Steam, Discord. Holistyczne podejście do promocji tytułu podczas premiery oraz uzupełnianie się komunikatów na poszczególnych platformach miało na celu zaktywizowanie odbiorców gry, którzy zostali pozyskani w toku działań marketingowych podczas produkcji gry Model Builder.

Odbiorcy, którzy nabyli grę w trakcie, jak i po premierze tytułu na platformie Steam, są w dalszym ciągu aktywizowani, aby zostać z tytułem na dłużej. W tym celu spółka wykorzystuje mechanizmy marketingowe, takie jak organizację konkursów zorientowanych wokół modeli dostępnych w grze, płatną promocję treści, czy działania z zakresu Influencer Marketingu, aby przypominać o tytule oraz zachęcać odbiorców, do dzielenia się efektami swojej pracy.

Mechanizmy te przynoszą zamierzony skutek w postaci stale powiększającej się bazy odbiorców gry Model Builder, oraz aktywizacji osób już zrzeszonych z marką. Ta strategia będzie wykorzystywana również w promocji następnych tytułów Spółki.

Spółka zamierza ponadto kontynuować rozpoczęty w 2020 roku rozwój działu promocyjno-wydawniczego. Premiera gry Model Builder wpłynęła na rozwój kompetencji tego wewnętrznego działu Spółki, co przełożyło się na zadowalającą sprzedaż tytułu oraz wprowadzanie nowych mechanizmów marketingowych. Te z kolei zostaną wykorzystane w późniejszych projektach studia Moonlit.

Dalsze prace nad projektem Dog Trainer planowane są na cały 2022 i kolejny rok. Znaczne wzmoczenie prac projektowych podczas ostatnich sześciu miesięcy pozwoliło



Spółce na doprecyzowanie ostatecznej wizji projektu, spełniającej obecne wymagania rynkowe i zgadzającej się z doświadczeniami Spółki zebranymi przy pracy i podczas wydania projektu Model Builder. Utworzone dotychczas prototypy projektu posłużyły za cenną bazę informacji do analiz, a także umożliwiły zbadanie możliwości technicznych silnika Unity pod kątem projektowanej gry, w szczególności mechanik współpracy z psem i naturalnej prezentacji jego zachowania.

Spółka planuje dalsze prace prototypowe, których uwieńczeniem ma być wewnętrzna, niepubliczna wersja "demo" gry. Wersja ta posłuży również do zamkniętych testów projektu i dalszych analiz. Założeniem Spółki jest możliwie jak najdokładniejsze przygotowanie projektu przed rozpoczęciem finalizującej produkcji - zarówno pod kątem technicznym jak i marketingowym. Spółka ocenia potencjał rynkowy projektu na wyższy niż dla projektu Model Builder. Ocena ta wynika ze względu na znacznie popularniejszą tematykę projektu oraz szereg unikalnych cech, które obecnie zakłada produkcja. W związku z powyższym, strategią Spółki na kolejne lata jest stopniowe przenoszenie sił deweloperskich na rozwój gry Dog Trainer, a pozostawienie działu wsparcia i rozwoju (produkcji DLC) dla projektu Model Builder.

Przez cały 2022 rok Spółka opracowywać będzie nadal technologię HDWS - High Definition Water System. Jest to nowatorskie rozwiązanie w dziedzinie symulacji fizyki i grafiki w grach komputerowych. System ten ma rozbudować możliwości silnika gier komputerowych Unity o nowe, niedostępne na rynku rozwiązania w zakresie odtwarzania realistycznych efektów zbiorników wodnych, w szczególności mórz i oceanów. Wśród najważniejszych aspektów technologii należy wyróżnić symulację załamujących się fal, efekt przyboju oraz pływów morskich. Całość efektów będzie bazować na najnowszej platformie graficznej oferowanej przez silnik Unity - systemie renderowania grafiki HDRP (High Definition Rendering Pipeline). Efektem prac nad systemem HDWS będzie plugin do silnika Unity, który Spółka zamierza sprzedawać na Asset Store - przynależnej do Unity platformie sprzedaży dodatków do silnika. Drugim efektem realizacji projektu będzie planowana w kolejnych latach produkcja, która w mechanikach gry będzie wykorzystywać utworzoną technologię. Będzie ona posiadała przewagę konkurencyjną wynikającą z aspektu nowości i bezpośredniego dostępu do rozwiązań opracowanych przez Spółkę.

Całkowity budżet projektu HDWS, zgodnie z zawartą umową o dofinansowanie wyniesie 1 482 163,25 zł, z czego kwota dofinansowania będzie równa 1 130 568,08 zł. Środki z dotacji zostaną przeznaczone przede wszystkim na pokrycie płac kadry badawczo-rozwojowej a w drugiej kolejności na zakup najnowocześniejszego sprzętu komputerowego, niezbędnego do realizacji produkcji. Zasadniczy koniec prac badawczo-rozwojowych oraz rozwojowych planowany jest na czerwiec 2023. Okres trwałości projektu wyniesie dodatkowych 36 miesięcy, w trakcie których spółka wykorzysta technologię w jednej z własnych gier.



## 8. Osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

Jak przytoczono powyżej, w styczniu 2021 r. Spółka rozpoczęła realizację projektu dofinansowanego w ramach programu GameINN, na realizację projektu badawczo-rozwojowego "Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity". Wartość przyznanej dotacji wynosi maksymalnie 1.130.568,08 zł, a więc pełną kwotę, o którą starała się Spółka. Wniosek Spółki o dofinansowanie projektu był jednym z najwyżej ocenionych w tej edycji konkursu.

Pierwszy rok realizacji projektu zakończył się powodzeniem. Zespół badawczo-rozwojowy osiągnął wszystkie założone w tym okresie kamienie milowe, a Spółka w wymaganym terminie przedłożyła Narodowemu Centrum Badań i Rozwoju obligatoryjny Raport z wykonanych zadań. Został on zaakceptowany bez żadnych uwag ze strony Instytucji.

## 9. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Mimo stabilnej sytuacji finansowej Spółki, jej działalność obarczona jest pewnymi czynnikami ryzyka.

### 9.1. Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, iż Spółka ponosi większość kosztów wytworzenia w walucie PLN, natomiast część przychodów (pochodzących szczególnie z komercjalizacji gry Model Builder) może być realizowana w walutach obcych, czynnikiem ryzyka z jakim Spółka może mieć do czynienia, jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Ryzyko to dotyczy szczególnie kursu wymiany PLN w stosunku do USD. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, iż Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym.

### 9.2. Ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami w otoczeniu makroekonomicznym (koniunkturze gospodarczej)

Wyniki działalności Spółki uzależnione są od sytuacji makroekonomicznej w Polsce, Unii Europejskiej oraz na świecie. Negatywne zmiany w ogólnej sytuacji makroekonomicznej w kraju i za granicą, pogarszająca się sytuacja dochodowa gospodarstw domowych, negatywne zmiany na rynku pracy, a także niepewność w zakresie warunków gospodarczych, mogą powodować ogólne spowolnienie aktywności gospodarczej, co może mieć przełożenie m.in. na spadek popytu na



produkty i usługi oferowane przez Spółkę, w szczególności poprzez zmniejszenie się poziomu wydatków konsumpcyjnych, od których uzależniona jest wysokość przychodów osiąganych przez Spółkę.

Sytuacja makroekonomiczna w Polsce i na świecie ma znaczący wpływ na rynek dóbr konsumpcyjnych i jest związana z popytem na produkowane przez Spółkę gry. I choć z jednej strony należy jednak zauważyć, iż pandemia SARS-CoV-2 oraz związane z nią obostrzenia ograniczające aktywność poza domem, wpłynęły korzystnie na branżę gier komputerowych, z drugiej dotychczasowe skutki wojny w Ukrainie dodatkowo przekładają się na spowolnienie koniunktury polskiej i światowych gospodarek.

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

### **9.3. Ryzyko związane z prowadzonymi przez Spółkę projektami w ramach konkursów GameINN**

W ramach konkursu GameINN 2017, Spółka otrzymała dofinansowanie na projekt pt. „Angular Light – innowacyjna technologia oświetlenia w grach 2D”. Otrzymane środki w wysokości 680.282,31 zł pochodzą z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020, współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego – Działanie 1.2: „Sektorowe programy B+R” – GameINN. Wartość całego projektu wynosi 981.851 zł. Planowany termin zakończenia prac nad technologią w ramach tego projektu przypadł na IV kwartał 2019 r. i został dochowany. Jednocześnie należy zaznaczyć, iż projekt będzie rozliczany w okresie 3 lat od zakończenia prac. W wypadku nieosiągnięcia pożądaných wyników finansowych NCBiR może domagać się zwrotu dotacji wraz z odsetkami.

Jak wspomniano powyżej w niniejszym sprawozdaniu, obecnie Spółka realizuje drugi projekt w ramach programu GameINN - “Opracowanie technologii High Definition Water System (HDWS) realistycznego graficznego i fizycznego odwzorowania wody w silniku Unity”. Całkowity budżet projektu, zgodnie z zawartą umową o dofinansowanie wynosi 1 482 163,25 zł, z czego kwota dofinansowania stanowi 1 130 568,08 zł. Koniec prac badawczo-rozwojowych oraz rozwojowych zaplanowany został na czerwiec 2023 r. Po tym czasie projekt wejdzie w trwający 3 lata okres trwałości, w ramach którego Spółka zobowiązana jest wykorzystać wypracowaną technologię w jednej z gier. W wypadku nieosiągnięcia pożądaných wyników finansowych, NCBiR również może domagać się zwrotu dotacji wraz z odsetkami.





Jednocześnie należy zauważyć, iż obecnie nie ma naborów, jak również informacji o planach ich uruchomienia, w których Spółka mogłaby składać wnioski o dofinansowanie, ze względu na jej potrzeby oraz spełnianie wymagań konkursowych. Tym samym aktualnie Spółka nie ma możliwości pozyskania finansowania z takich źródeł.

#### **9.4. Ryzyko związane z konkurencją**

Konkurencja na rynku gier komputerowych ma charakter globalny. Deweloperzy gier relatywnie rzadko stanowią dla siebie bezpośrednią konkurencję, gdyż zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców czy też na zróżnicowane platformy sprzętowe. Na rynku co do zasady dostępne są konkurencyjne gry komputerowe, podobne do produktów wydawanych przez Spółkę. Spotykane są jednak przypadki bezpośredniego naśladownictwa, mające celu wykorzystanie odkrytego potencjału danej produkcji. Duża część podmiotów konkurencyjnych działa na rynku dłużej oraz dysponuje większym potencjałem w zakresie produkcji i promocji gier niż Moonlit. Na rynku funkcjonuje bardzo duża grupa podmiotów zajmujących się tworzeniem gier, które trafiają do tych samych kanałów dystrybucji, z których korzysta również Spółka. Konkurencyjny rynek wymaga pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, działaniami marketingowymi i PR, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców. Na rynku ciągle pojawiają się nowe produkty, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi produktami Spółki na rzecz produktów konkurencji. Moonlit przystępując do danego projektu w pierwszej kolejności wybiera niszę na podstawie analiz i badań rynku. Takie podejście w ocenie Zarządu Spółki zmniejsza ryzyko konkurencji w danym segmencie branży.

#### **9.5. Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników oraz utratą zespołów deweloperskich**

Z uwagi na charakter prowadzonej działalności przez Spółkę, jakość wydawanych gier jest w dużej mierze uzależniona od umiejętności oraz doświadczenia strategicznych pracowników oraz współpracowników Spółki. Moonlit nie wyklucza możliwości odejścia obecnych współpracowników, bądź w uzasadnionych przypadkach zakończenia współpracy z inicjatywą Spółki. Ze względu na specyfikę branży gier, którą charakteryzuje niedobór wysokiej jakości specjalistów, znalezienie innych współpracowników może być czasochłonne, co z kolei może mieć wpływ na przesunięcie premiery planowanych gier oraz może skutkować poniesieniem dodatkowych kosztów wynikających z przeprowadzenia procesu rekrutacji, przeszkolenia i wdrożenia nowego pracownika. Istnieje zatem ryzyko, że odejście kluczowych pracowników będzie miało znaczący wpływ na obniżenie rentowności



prowadzonej działalności i przyczyni się do znacznego wzrostu nakładów na realizację strategii rozwoju Spółki.

Jak wykazały przeprowadzone przez Spółkę rekrutacje, coraz trudniej jest pozyskać współpracowników o oczekiwanych przez Moonlit umiejętnościach. Jednocześnie osoby gotowe na podjęcie pracy, oczekują wysokich lub bardzo wysokich wynagrodzeń. Spełnienie takich warunków w każdym wypadku wymaga od Spółki dokonania analizy możliwości udźwignięcia potencjalnych kosztów oraz opłacalności ich ponoszenia, względem przyszłych przychodów ze sprzedaży gier, przy produkcji których dana osoba miałaby otrzymać zatrudnienie.

Aby ograniczyć możliwość wystąpienia ryzyka oraz motywować do współpracy czynnikami innymi niż tylko wynagrodzenie, kluczowi pracownicy są jednocześnie akcjonariuszami Spółki. Nawiązując współpracę z poszczególnymi osobami, Spółka zawiera głównie kontrakty cywilnoprawne tj. umowy o świadczenie usług oraz umowy o dzieło.

Pracownicy Spółki prowadzą szkolenia i wykłady na wyższych uczelniach, co ułatwia Moonlit pozyskiwanie młodych talentów. W celu zmniejszenia ryzyka odejścia wykwalifikowanych osób, Spółka oferuje swoim pracownikom między innymi certyfikat Unity, udział w szkoleniach wewnętrznych jak i zewnętrznych (Digital Dragons, Game Industry Trends). Moonlit jest także zrzeszona z Digital Entertainment Cluster – inicjatywie rozwojowej polskich firm w dziedzinie filmów, sztuki, gier wideo i innych obszarów rozrywki cyfrowej.

## **9.6. Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Spółki**

Zauważyć należy, iż Spółka działa na rynku, który jest w dużym stopniu obarczony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności. Istnieje ryzyko, iż na skutek czynników niezależnych od Spółki takich jak, pojawienie się podmiotów konkurencyjnych, nietrafienie w gusta i preferencje odbiorców, czy niewywiązanie się przez kontrahentów z zawartych umów, mogą pojawić się trudności w zrealizowaniu założonej strategii.

Z uwagi jednak na zdarzenia niezależne od Spółki, szczególnie natury prawnej, ekonomicznej czy społecznej, Spółka może mieć trudności ze zrealizowaniem celów i wypełnianiem swojej strategii rozwoju, bądź w ogóle jej nie zrealizować. Nie można wykluczyć, że na skutek zmian w otoczeniu zewnętrznym Spółka będzie musiała dostosować lub zmienić swoje cele i swoją strategię rozwoju.

Podobna sytuacja może mieć miejsce, jeżeli koszty realizacji strategii rozwoju przekroczą planowane nakłady, np. w związku z koniecznością zatrudnienia dodatkowych pracowników, zmianą kształtu bądź zakresu planowanej produkcji, zmianami ekonomicznymi powodującymi znaczący wzrost kosztów działalności, czy też





wystąpieniem awarii i nagłych zdarzeń skutkujących koniecznością nabycia nowych urządzeń. Wskazane sytuacje mogą negatywnie wpłynąć na realizację strategii rozwoju przez Spółkę i spowodować osiągnięcie mniejszych korzyści niż pierwotnie zakładane.

Strategia Spółki zakłada pełne skupienie się na realizacji projektów własnych. Spółka zamierza rozwijać się poprzez produkcję autorskich projektów, które docelowo mają stanowić główne źródło dochodów. Aktualnie Spółka jest w trakcie rozwoju i realizacji dwóch autorskich projektów.

W celu minimalizacji ryzyka związanego z własnymi produkcjami, Spółka na bieżąco monitoruje rynek i jego otoczenie, a także analizuje poszczególne niszowe segmenty branży dla których tworzy swoje projekty. Każda produkcja w zależności od etapu pracy będzie opierała się na cyklach prototypowania i badaniach rynkowych, co pozwoli na odpowiednie kierowanie rozwojem danego projektu. Pomimo podejmowania powyższych działań ze względu na dynamiczne zmiany w branży gier, istnieje ryzyko niepowodzenia w realizacji strategii implikujące opóźnienie prac, co może bezpośrednio lub pośrednio przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej Spółki.

### **9.7. Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Charakterystyczną cechą rynku gier jest sezonowość. Największe przychody ze sprzedaży odnotowywane są w okresach następujących bezpośrednio po wprowadzeniu na rynek nowej gry oraz po wprowadzeniu gry na kolejną platformę dystrybucyjną. Natomiast w okresach pomiędzy premierami kolejnych gier, obroty są znacznie niższe. Skutkiem sezonowości są duże różnice w wartościach przychodów oraz dysproporcje w osiąganych wynikach finansowych w poszczególnych okresach sprawozdawczych. Spółka planuje minimalizację efektu sezonowości poprzez prowadzenie okresowych wyprzedaży gier w promocyjnych cenach w okresach zmniejszonego ruchu na platformach dystrybucji, w celu napędzenia sprzedaży oraz wykorzystanie wyprzedaży jako dodatkowego działania marketingowego.

Drugim ze sposobów ograniczenia tego ryzyka jest rozwój gry w trybie usługi (GaaS - Game as a Service), który umożliwia zaprojektowanie specyficznych treści dla danego okresu lub okoliczności, jednocześnie aktualizując ofertę rozgrywki, a tym samym atrakcyjność dla graczy nowych oraz tych, którzy nabyli grę wcześniej.

### **9.8. Ryzyko związane z brakiem przychodów ze sprzedaży nowych gier**

Zdolność Spółki do generowania przychodów ze sprzedaży zależy od powodzenia komercyjnego produkowanych przez Spółkę gier. Charakterystyka branży deweloperskiej oraz prowadzonej przez Spółkę działalności wymaga nakładów kapitałowych w całym okresie produkcji gier, który może trwać od 12 do 24 miesięcy. Spółka na dzień publikacji niniejszego sprawozdania ponosi nakłady na produkcję



projektu Dog Trainer, jak również na tworzenie rozszerzeń i wprowadzanie koniecznych poprawek do gry Model Builder, której premiera miała miejsce w lutym 2022 r.

Nieosiągnięcie przez Spółkę przychodów ze sprzedaży nowych gier lub osiągnięcie znacząco niższych przychodów niż pierwotnie zakładano, może mieć m.in. negatywny wpływ na sytuację Spółki oraz wycenę jej akcji, a inwestorzy, którzy objęli lub nabyli akcje Moonlit mogą ponieść straty i nie odzyskać zainwestowanych środków. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka zakłada działania mające na celu badanie popytu na planowaną grę jeszcze na etapie jej pre-produkcji, poprzez odsłonę gry na karcie portalu Steam. Działanie to pozwala Spółce na wczesne rozpoznanie potencjału sprzedażowego projektu, poprzez badanie tempa i wielkości listy życzeń (Wishlist) Steam, która wg. Spółki jest najbardziej miarodajnym parametrem określającym szanse na sukces gry. Kolejnym działaniem mającym na celu mitygację ryzyka braku sprzedaży nowych gier, jest zawieranie umów wydawniczych, które mają także na celu wsparcie marketingu i sprzedaży produkcji oraz zapewnienie Spółce "gwarancji minimalnej sprzedaży". Opisane powyżej działania zmniejszają ryzyko niepowodzenia w realizacji planu wydawniczego.

## **9.9. Ryzyko związane ze zmianami prawa oraz prawa podatkowego**

Istotne znaczenie dla Spółki mogą mieć zmiany w zakresie prawa i prawa podatkowego, zarówno krajowego, jak i unijnego. Praktyka organów państwowych oraz organów skarbowych, jak również orzecznictwo sądowe w zakresie prawa lub prawa podatkowego nie są jednolite. Powyższe, w szczególności w odniesieniu do prawa podatkowego, rodzi potencjalne ryzyko przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów, co w konsekwencji może prowadzić do powstania zaległości płatniczych wobec organów skarbowych. Ewentualne zmiany w wysokości podatku VAT mogą niekorzystnie wpływać na rentowność sprzedawanych produktów w związku z obniżeniem popytu ze strony finalnych odbiorców.

## **10. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa**

Ze względu na przedłużający się tzw. recoup gry Model Builder, Spółka poszukuje finansowania pomostowego do czasu uzyskania rentowności z tego produktu. W tym celu dnia 20 kwietnia 2022 r. Spółka podpisała z wydawcą gry. dokument ustalający wstępne warunki finansowania pomostowego oraz rozpoczynający proces udzielenia Spółce pożyczki w wysokości 120 000 GBP. Pozyskanie dodatkowego finansowania jest potrzebne do zapobieżenia zmaterializowaniu się ryzyka zagrożenia kontynuacji działalności Spółki oraz zapewnienia jej możliwości bezpiecznego funkcjonowania w tym trudnym, przejściowym okresie. W nadchodzących miesiącach Spółka kontynuować będzie proces wysycania podstawową wersją gry Model Builder rynku,



aby następnie, bazując na opiniach graczy, przystąpić do sprzedaży płatnych rozszerzeń. Zbliżający się moment zwrotu z inwestycji wydawcy pozwala przyjąć założenie, iż Spółka zacznie notować przychód ze sprzedaży gry Model Builder. Spółka zamierza przeznaczyć środki z przedmiotowej pożyczki w szczególności na prace związane z dalszym rozwojem gry Model Builder, w tym tworzeniem kolejnych dodatków do tej gry, a także na koszty bieżącego funkcjonowania Spółki. Dodatkowo, w czasie trwania finansowania pomostowego Spółka będzie pracować nad prototypem gry opartym o prace designowe wykonane dla projektu Dog Trainer. Projekt ten ma być prezentowany wydawcom w lipcu, w celu potencjalnego pozyskania dalszego finansowania na tę produkcję.

Na dzień 31 grudnia 2021 r. wartość aktywów i pasywów Spółki wynosi po 3 388 621,13 zł, w tym 1 976 533,67 zł stanowią kapitały własne. Przychody netto ze sprzedaży i zrównanie z nimi wyniosły 1 421 947,15 zł.

Strata netto w okresie sprawozdawczym wyniosła 1 543 721,45 zł. Zaraportowany wynik uwzględnia odroczony podatek dochodowy oraz odzwierciedla prowadzenie działalności operacyjnej, rodzącej koszty ponoszone na produkcję gier, urządzenie i utrzymanie biura, zapewnienie usług podwykonawców oraz wynagrodzenia pracowników, w łącznej wysokości 3 277 839,95 zł. Z drugiej strony Spółka po stronie zmiany zapasów wypracowała zwiększenie w wysokości 1 063 448,26 zł.

Rok 2021 zamknięty został z następującymi parametrami:

- przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły 1 421 947,15 zł
- wynik EBITDA wyniósł 1 410 896,06 zł
- strata netto wynosi 1 543 721,45 zł
- suma bilansowa wyniosła 3 388 621,13 zł

## 11. Akcje własne

Spółka nie posiada akcji własnych oraz w okresie sprawozdawczym i po jego zakończeniu do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie nabywała akcji własnych.

## 12. Oddział Spółki

Spółka prowadzi działalność w Krakowie pod następującym adresem: ul. Łobzowska 16/9, 31-140 Kraków. Jest to jedyne miejsce prowadzenia działalności. Spółka nie posiada zakładów ani oddziałów.



### **13. Informacja o instrumentach finansowych oraz przyjętych przez Spółkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym w zakresie określonym w art. 49 ust. 2 pkt 7 Ustawy o rachunkowości**

W roku obrotowym będącym przedmiotem niniejszego Sprawozdania Spółka nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń, ponieważ nie nabywała instrumentów finansowych, dla których byłoby to konieczne. Cele i metody zarządzania ryzykiem zostały opisane w pkt. 9.

Podpisano kwalifikowanym podpisem  
elektronicznym

Podpisano kwalifikowanym podpisem  
elektronicznym

---

Michał Gardęła  
Prezes Zarządu  
Moonlit S.A.

---

Maciej Kowalówka  
Wiceprezes Zarządu  
Moonlit S.A.