



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ

VIVID GAMES

ZA ROK 2016

14 MARCA 2017



SPIS TREŚCI

1.	PISMO ZARZĄDU	3
2.	KLUCZOWE OSIĄGNIĘCIA GRUPY KAPITAŁOWEJ	4
3.	PROFIL DZIAŁALNOŚCI	5
4.	STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ	6
5.	OTOCZENIE RYNKOWE	7
6.	OPIS PRODUKTÓW I USŁUG W UJĘCIU ZDARZEŃ ISTOTNYCH DLA DZIAŁALNOŚCI I ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ	8
7.	DZIAŁANIA W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU.....	14
8.	VIVID GAMES S.A. NA RYNKU KAPITAŁOWYM.....	14
9.	OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH, UJAWNIONYCH W SKONSOLIDOWANYM ROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM GRUPY KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES [S.A.]	16
10.	UMOWY ISTOTNE	26
11.	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W DZIAŁALNOŚCI GRUPY	27
12.	SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA.....	43
13.	INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE.....	50
14.	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI ZAWARTYCH W RAPORCIE	56

1. PISMO ZARZĄDU

Niniejszym przekazujemy Państwu jednostkowy i skonsolidowany raport roczny Vivid Games S.A. zawierający zbadane sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2016.

W 2016 roku skonsolidowane przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi wyniosły 22,7 mln PLN i wzrosły o 31,4% r-d-r. Grupa zakończyła rok obrotowy wynikiem netto na poziomie 3 mln PLN.

W raportowanym okresie realizując założenia przyjętej strategii podpisaliśmy 4 umowy wydawnicze oraz pozyskaliśmy dla Real Boxing licencję jednego z najbardziej znanych pięściarzy światowego formatu Mannego Pacquiao, a nasza największa marka Real Boxing trafiła już do ponad 45 mln odbiorców na całym świecie, realizując blisko 40 mln PLN przychodu od daty premiery, w tym 13 mln pobrań i 11,6 mln PLN przychodu w raportowanym okresie.

Portfolio na 2017 rok jest znacznie szersze niż kiedykolwiek w naszej historii. Wszystkie gry prezentują wysoki poziom produkcyjny i potencjał komercyjny. Po premierze Highway Getaway, na rynek trafią co najmniej 3 kolejne gry: kontynuacja marki Real Boxing Manny Pacquiao, światowego formatu Metal Fist, oraz wizualnie unikalny Outer Pioneer. Prowadzimy rozmowy dotyczące pozyskania nowych gier i licencji, które wzmocnią nasz katalog w przyszłości. Równoległe do produkcji gier rozwijamy zaplecze technologiczne, które umożliwi nam produkcję gier o coraz wyższej jakości i lepszej monetyzacji. Dbamy również o rozwój naszych relacji biznesowych, które w połączeniu z bogatym portfelem produktów pozwolą nam na generowanie dynamicznie rosnących przychodów.

We wrześniu 2016 roku wychodząc naprzeciw oczekiwaniom inwestorów Spółka przeniosła swoje notowania na główny parkiet Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Dziękujemy za zaufanie jakim nas Państwo obdarzyli i zapraszamy do zapoznania się z raportem.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu

Roy Huppert

Członek Zarządu

2. KLUCZOWE OSIĄGNIĘCIA GRUPY KAPITAŁOWEJ

- **Marzec 2016** - premiera mobilnej gry Real Boxing 2 Rocky opartej na największej filmowej marce bokerskiej stworzonej przez MGM;
- **Lipiec 2016** – nowa strategia komunikacji wizualnej Vivid Games S.A.;
- **Lipiec 2016** – podpisanie umowy wydawniczej Highway Getaway (Prime Time Rush) z węgierskim studiem Invictus;
- **Wrzesień 2016** – przeniesienie notowań z rynku NewConnect na główny parkiet Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;
- **Październik 2016** – podpisanie umowy na wykorzystanie licencji jednego z najlepszych bokserów światowego formatu – Mannego Pacquiao;
- **Grudzień 2016** – podpisanie umowy wydawniczej Outer Pioneer z brytyjskim studiem Game Oddyssey.

3. PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Vivid Games S.A. jest wiodącym polskim producentem i wydawcą gier na urządzenia mobilne od ponad 10 lat działającym na globalnym rynku.

W ramach działalności produkcyjnej spółka skupia się na tworzeniu oryginalnych gier mobilnych o wysokich walorach jakościowych w oparciu o własne lub zewnętrzne IP w modelu biznesowym free-to-play. Gry wyprodukowane wewnętrznie oraz pozyskane za pośrednictwem programu publishingowego są dystrybuowane cyfrowo w blisko 200 krajach do 1,5 mld aktywnych graczy przez największe na świecie sklepy cyfrowe, m.in. Apple App Store, Google Play. W 2016 roku ponad 98% przychodów ze sprzedaży pochodziła z eksportu, a największymi rynkami zbytu były: USA, Wielka Brytania, Japonia, Chiny oraz Niemcy.

Największym dotychczasowym sukcesem Spółki jest seria Real Boxing®, która trafiła do ponad 45 mln odbiorców na kilku platformach sprzętowych na całym świecie.

Strategia spółki ma na celu zwiększenie przychodów poprzez m.in. dywersyfikację portfela gier i obejmuje:

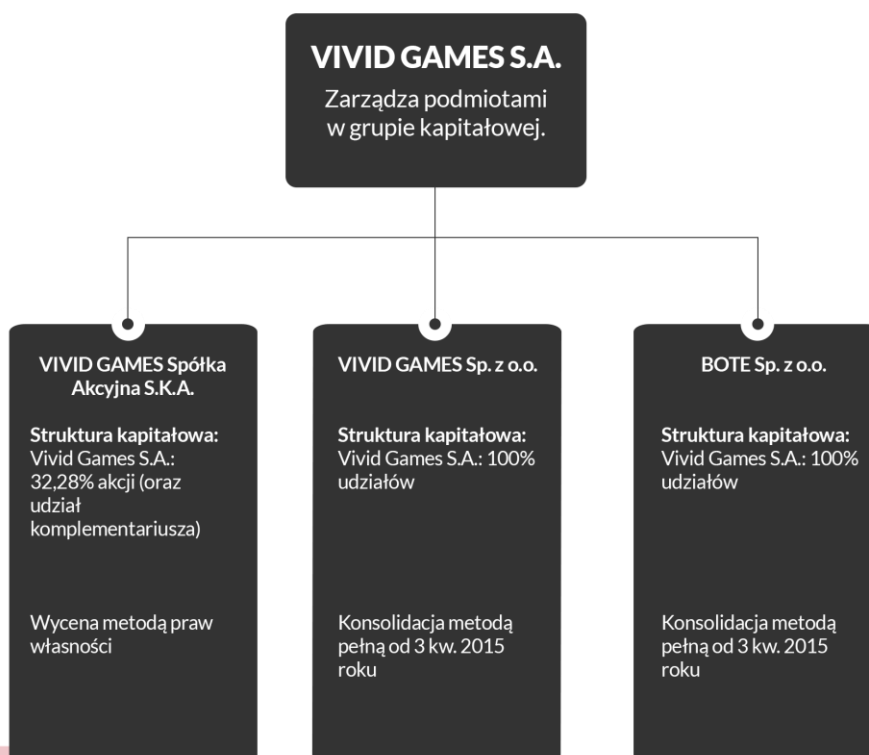
- Produkcję i publikację zaawansowanych gier mobilnych w modelu free-to-play,
- Program publikacji gier zewnętrznych,
- Uruchomienie innowacyjnej w skali światowej platformy mobilnego e-sportu,
- Zwiększenie nakładów na B+R i rozwój autorskich technologii,
- Rozwój i pogłębienie współpracy ze strategicznymi partnerami,
- Zwiększenie obecności i przychodów z rynków azjatyckich,
- Inwestycje w IP,
- Rozwój poprzez fuzje i przejęcia.

Spółka tworzy Grupę Kapitałową pod marką Vivid Games oraz posiada dwa biura – siedzibę główną w Bydgoszczy, oraz oddział w Warszawie.

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Jednostka dominująca VIVID GAMES Spółka Akcyjna została utworzona Aktem Notarialnym z dnia 10 stycznia 2012 roku w wyniku przekształcenia spółki VIVID GAMES spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Jednostka dominująca jest wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym dla miasta Bydgoszczy – XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000411156. Spółce nadano numer statystyczny REGON 340873302.

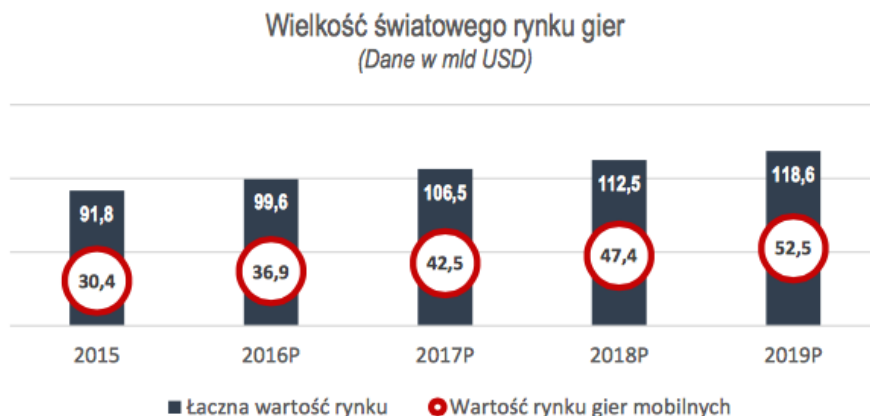
Siedziba Jednostki dominującej mieści się przy ulicy Gdańskiej 160 w Bydgoszczy 85-674 i jest jednocześnie podstawowym miejscem prowadzenia przez nią działalności.



Vivid Games S.A. z siedzibą w Bydgoszczy, ul. Gdańska 160, 85-674 Bydgoszcz, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Bydgoszczy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000411156, NIP: 9671338848, o kapitale zakładowym 2.826.871,50 zł w całości wpłaconym.

5. OTOCZENIE RYNKOWE

Rynek gier wideo jest najszybciej rosnącym sektorem przemysłu rozrywkowego na świecie, który charakteryzuje się globalnym zasięgiem. Według zestawienia Global Games Market Report (Newzoo), która monitoruje rynek usług mobilnych i rozrywki wartość światowego rynku gier w 2016 r. wyniosła 99,6 mld USD, z prognozą na poziomie niemal 107 mld USD w 2017 roku i potencjałem wzrostu do ok. 119 mld USD w 2019 r.



Źródło: Newzoo 2016 Global Games Market Report

Rynek gier jest podzielony według platform technologicznych które obsługuje, w tym konsole, komputery stacjonarne (PC), smartfony, tablety, urządzenia przenośne, itd.

Według organizacji Newzoo w rynku gier coraz większy udział uzyskują gry mobilne (działające na smartfonach oraz tabletach). Łączny odsetek przychodów w 2016 r. w branży z gier na tych urządzeniach wyniósł ok. 39% wszystkich przychodów z gier. Oznacza to, iż segment gier przeznaczanych na urządzenia mobilne stanowi istotną składową globalnych przychodów całego rynku gier. Co więcej Newzoo szacuje, że do 2017 r. odsetek ten ulegnie zwiększeniu do ok. 41%. Według Newzoo wartość sektora gier mobilnych w 2016 r. osiągnęła wartość 36,9 mld USD, co oznaczało wzrost w przeciągu jednego roku (tj. od 2015 do 2016) o ok 18%. Natomiast według tych samych analityków wartość rynku gier mobilnych w 2017 r. osiągnie wartość blisko 43 mld USD. Co więcej, rynek mobilny jest wyceniany wyżej od samego rynku gier konsolowych oraz samego rynku gier na PC. To zmiana, która obrazuje rozwijający się trend grania przy użyciu urządzeń mobilnych. Analitycy Newzoo szacują, że w 2019 r. wartość rynku gier mobilnych przekroczy 52 mld USD. Według danych Newzoo na całym świecie w gry mobilne gra ponad 1,5 miliarda użytkowników, a ich liczba stale rośnie.

Największa liczba pobrań gier oraz najwyższe przychody odnotowywane są na rynku azjatyckim (APAC), który stanowi 47% całego rynku gier. Liderem w tym regionie są Chiny (Newzoo szacuje wzrost wartości tego rynku rok do roku na poziomie 86%). Przychody z gier mobilnych na rynku chińskim w 2016 roku osiągnęły 10 mld USD. Z wartością 24,4 mld USD ze wszystkich platform rynek Chiński prowadzi w ranking największych rynków zbytu. Drugim co do wielkości rynkiem jest USA, który wart jest 23,5 mld USD.

Dystrybucja produktów Spółki odbywa się poprzez dwie największe platformy cyfrowej dystrybucji: Apple App Store, sklep który jest wyłącznym dystrybutorem aplikacji dla urządzeń mobilnych z systemem iOS, oraz Google Play – największy sklep dedykowany systemowi Android. Spółka rozszerza również sieć dodatkowych kanałów sprzedaży. Są to m.in. globalne sklepy Amazon, Samsung Apps, Sony Mobile Network i inne platformy obecne w Azji.

6. OPIS PRODUKTÓW I USŁUG W UJĘCIU ZDARZEŃ ISTOTNYCH DLA DZIAŁALNOŚCI I ROZWOJU GRUPY KAPITAŁOWEJ

6.1. Opis produktów

6.1.1. Marka Real Boxing®

Marka obejmująca pierwszą część, oraz kontynuację opartą na licencji filmowej Rocky™ zapewnia solidny fundament oraz stałe wpływy ze sprzedaży. Seria trafiła już łącznie do ponad 45 mln graczy na całym świecie, realizując w 2016 roku 13 mln pobrań. Łącznie marka przyniosła przychody w wysokości blisko 40 mln PLN w tym 11,6 mln PLN w raportowanym okresie.

Real Boxing 2 ROCKY™



W I kwartale 2016 roku premierę miała aktualizacja Real Boxing 2, wprowadzająca markę filmów ROCKY. Aktualizacja pojawiła się w sklepie Apple App Store w dniu 23 marca, oraz w sklepie Google Play w dniu 31 marca. Oprócz nowej rozbudowanej zawartości, aktualizacja udoskonaliła rozgrywkę, m.in. poprzez modyfikację trybu kariery. Aktualizacja wprowadziła również rozwiązania optymalizujące, przede wszystkim w zakresie platformy Android.

Na przestrzeni roku pojawiło się 5 aktualizacji: „Zdobądź Mistrzostwo” wprowadzająca turnieje online, „Miażdżący Cios” i „Zakapturzony Król”, wprowadzające unikalnych przeciwników oraz nowe mechaniki gry. Ostatnia z wymienionych aktualizacja wprowadziła także specjalne naklejki do iMessage, dostępne do pobrania za darmo w sklepie iTunes. Kolejnymi aktualizacjami, które pojawiły się w IV kwartale były „Aktualizacja Jubileuszowa”, w rocznicę wydania gry, oraz „Aktualizacja Świąteczna”. Aktualizacje wzbogaciły tytuł między innymi o możliwość nagrywania powtórek, stajnię bokserską, nowe zasady turniejowe i specjalne przedmioty i motywy związane z okresem świątecznym. Średnia wartość MAU wyniosła 0,9 mln, natomiast średnia wartość ARPMAU¹ w raportowanym okresie wyniosła ok. \$0,19.

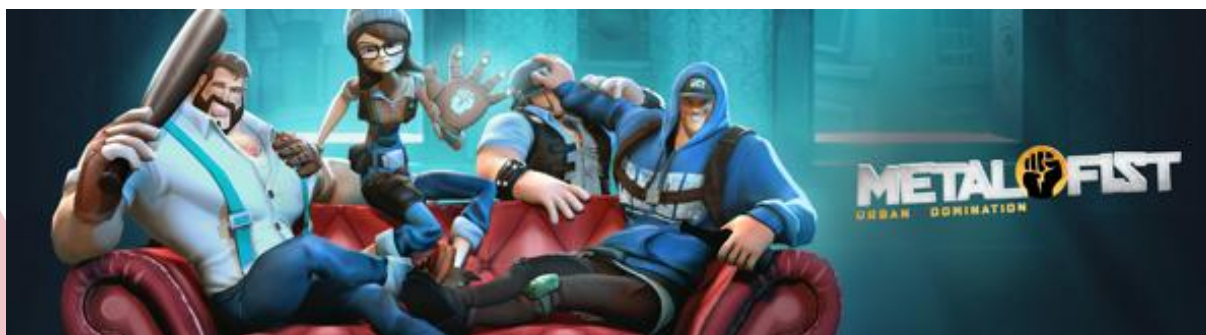


¹ Średnia roczna wartość wpływu brutto na jednego dziennego użytkownika miesięcznie zawierająca wpływy z mikropłatności i wyświetlenia reklam

Real Boxing® Manny Pacquiao

26 października Spółka pozyskała prawa do wykorzystania wizerunku wielokrotnego mistrza świata bokserskiego w 8 kategoriach wagowych Manny'ego Pacquiao, o czym informowano w raporcie **ESPI nr 8/2016**. Real Boxing® Manny Pacquiao zawierać będzie grywalną postać Manny'ego Pacquiao, oficjalne zestawy strojów oraz turnieje sygnowane jego nazwiskiem. Premiera gry nastąpi bezpośrednio przed kolejną walką mistrza, w dniu 20 kwietnia 2017 r. na platformach iOS i Android.

Real Boxing Manny Pacquiao będzie kolejną grą bokserską dostępną na platformach mobilnych. Tytuł tworzony jest w oparciu o markę Real Boxing®, co znacznie zmniejszy nakłady i skróci cykl produkcji. Pojawienie się w grze tak znanej postaci w ocenie Spółki wpłynie na monetyzację oraz zasięg dotarcia, zwłaszcza w obszarze południowo-wschodniej Azji, w którym Manny Pacquiao cieszy się największą popularnością.

6.1.2. Metal Fist

W 2016 roku dział produkcyjny spółki skupiał się na produkcji gry Metal Fist, która jest najważniejszym tytułem własnym spółki. Metal Fist można uznać za produkt unikatowy w skali rynku gier mobilnych, co daje szansę na wyższe zainteresowanie graczy, prasy oraz możliwości wysokiej ekspozycji w kanałach sprzedaży. Warstwa artystyczna oraz system sterowania tworzone są w uniwersalnym stylu co pozwoli dotrzeć do szerokiej grupy odbiorców, pozostając jednak w segmencie „mid-core” z uwagi na mechanikę i złożoność tytułu. Gra łączy najlepsze cechy kilku gatunków dostarczając graczom szybką, synchroniczną rozgrywkę wieloosobową. Mechanika gry jest połączeniem bijatyki, platformówki z elementami rozgrywki typu MOBA. Monetyzacja odbywać się będzie za pomocą sprzedaży niezbędnych do rozgrywki postaci, przedmiotów i ulepszeń dostępnych w loterii.

Spółka identyfikuje wysoki, globalny potencjał komercyjny projektu, co potwierdzają dotychczasowe prezentacje gry partnerom strategicznym oraz mediom branżowym. Premiera Metal Fist na platformach iOS i Android planowana jest w czerwcu 2017, zgodnie z raportem **ESPI nr 2/2017**.



6.1.3. Highway Getaway



Highway Getaway to gra akcji w modelu biznesowym free-to-play z kategorii „endless runner” osadzona w realiach policyjnego pościgu. Tytuł został pozyskany w ramach działalności wydawniczej od węgierskiego producenta Invictus Games i rozszerza portfolio Vivid Games o gatunek gier wyścigowych. Rolą Vivid Games jako współproducenta była m.in. poprawa interfejsu użytkownika, implementacja systemu analityki i monetyzacji. Umowa z twórcami zakłada podział zysków na zasadach partnerskich.

Highway Getaway wyróżnia wysoka jakość grafiki 3D wśród gier z tej kategorii. Gra cechuje się, szybką rozgrywką oraz blisko 200 misjami do wyboru. Ważnym, pod kątem retencji, elementem gry jest możliwość asynchronicznego współzawodnictwa z innymi graczami oraz funkcje społecznościowe. Monetyzacja obejmuje przychody z mikropłatności oraz wpływy wyświetlania formatów reklamowych i odbywa się za pomocą pasywnych i aktywnych ulepszeń pojazdów oraz wykorzystuje możliwości kontynuacji pościgu. Gra wspiera szeroką gamę urządzeń i zajmuje mniej niż 100 MB.



Premiera gry miała miejsce w dniu 9 marca 2017 na platformach iOS i Android, o czym Spółka informowała raportem **ESPI nr 2/2017**.

6.1.4. Outer Pioneer

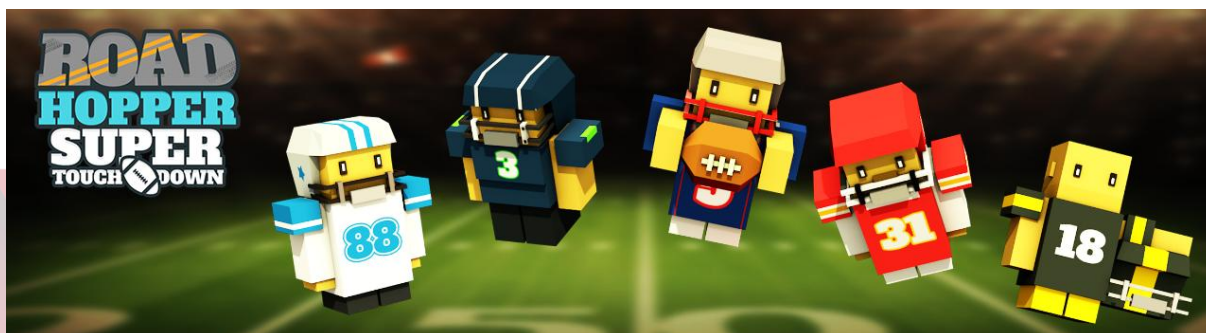


Outer Pioneer to gra free-to-play osadzona w świecie sci-fi, skierowana do graczy mid-core. Tytuł to innowacyjne połączenie sprawdzonych i popularnych gatunków RPG oraz gry akcji. Unikalna szata graficzna i udźwiękowanie w sposób niepowtarzalny oddają klimat odkrywania kosmosu, co stanowi jedną z przewag konkurencyjnych tytułu. Gracze czekają liczne zadania, w tym eksploracja, pojedynki z unikalnymi przeciwnikami czy niszczenie lub zdobywanie cudzych fortec. Silny aspekt rywalizacyjny oparty na rozgrywce player vs. player motywował będzie do rozwoju postaci, zdobywania umiejętności, rozbudowy broni i ekwipunku. W trybie story tytuł zaoferuje kilkadziesiąt misji tygodniowych i dziennych, na kilku różnorodnych planetach.

Gra stworzona została przez brytyjską firmę Game Odyssey. Ze względu na duży potencjał tytułu Spółka zdecydowała się nabyć prawa intelektualne oraz koprodukować grę. Premiera planowana jest na IV kwartał 2017 roku. Spółka informowała o zawarciu umowy wydawniczej z Game Odyssey raportem **ESPI nr 14/2016**.



6.1.5. Road Hopper



Road Hopper to połączenie gatunków: endless-runner oraz tapper. Gra oferuje proste, sprawdzone mechaniki rozgrywki i utrzymana jest w lubianej przez graczy oprawie graficznej. Celem zabawy jest kontrolowanie piętki postaci, stojących w jednej linii i przeskakiwanie nad przeszkodami. Monetyzacja gry odbywa się głównie poprzez wyświetlanie reklam. Producentem gry jest rumuńskie studio indie – Art Dynasty.

Premiera gry na platformach iOS i Android miała miejsce 16 grudnia 2017 roku o czym Spółka informowała w raporcie **ESPI nr 13/2016**.

6.1.6. Real Casino

W dniu 5 sierpnia 2016 roku Zarząd Vivid Games S.A. poinformował w raporcie **ESPI nr 12/2016** o wycofaniu się z realizacji projektu z uwagi na: (i) bardzo duże nasycenie i dominację rynku „social casino” przez kilka podmiotów, (ii) konieczność znacznych nakładów marketingowych związanych z pozyskiwaniem użytkowników, (iii) potencjalnie wyższe stopy zwrotu projektów pochodzących z programu wydawniczego, uzyskiwane w krótszym okresie czasu przy mniejszym ryzyku biznesowym.

6.1.7. Heroes of Nox

10 maja 2016 Emitent podpisał umowę wydawniczą ze studiem EVERYDAYiPLAY z Krakowa dotyczącą tytułu Heroes of Nox (Nox Raiders) - grę akcji 3D z gatunku „auto-battler” osadzoną w realiach sci-fi. 9 listopada br., ze względu na nieosiągnięcie przez grę w okresie soft launch założonych parametrów użytkowych Emitent rozwiązał umowę z producentem o czym Spółka informowała w raporcie **ESPI nr 9/2016**.

6.2. Program Vivid Games Publishing

W raportowanym okresie spółka przeprowadziła szereg działań wspierających rozwój programu wydawniczego o nazwie Vivid Games Publishing, jednocześnie realizując strategię zwiększania udziału tej gałęzi w całkowitej działalności grupy. Celem rozszerzenia tej części biznesu jest przede wszystkim realizacja strategii zdywersyfikowanego portfolio gier, obniżenie kosztów związanych z pojedynczym tytułem, jak również zwiększenie przychodów pochodzących z większej grupy produktów. Od rozpoczęcia programu przeprowadzono ewaluację ponad 250 tytułów. W wyniku tych działań w portfolio wydawniczym Vivid Games znalazły się 4 gry zewnętrznych producentów, opisane wcześniej: Heroes of Nox, Road Hopper, Highway Getaway oraz Outer Pioneer. Dwa z tych tytułów miały swoją światową premierę: Road Hopper w grudniu 2016 roku, oraz Highway Getaway w marcu 2017 roku.

6.3. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Vivid Games S.A.

Działalność Grupy Kapitałowej VIVID GAMES podlega działaniu zewnętrznych czynników typowych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na międzynarodowym rynku, tj. zmiany sytuacji makroekonomicznej, regulacji prawnych, podatkowych itp. Specyficzne czynniki zewnętrzne i wewnętrzne mogące wpływać negatywnie na działalność i rozwój Grupy Kapitałowej zostały opisane w rozdziale **10. Zarządzanie ryzykiem w działalności Grupy** niniejszego Sprawozdania Zarządu z Działalności Grupy Kapitałowej.

Czynniki, które mogą przyczynić się do rozwoju Grupy Kapitałowej VIVID GAMES to:

- Gry marki Real Boxing zostały pobrane ponad 45 mln razy przez graczy na całym świecie. Pozytywny odbiór produktów może mieć wpływ na postrzeganie grupy i jej współpracę z innymi podmiotami rynku oraz konsumentami. Marka pozostaje liderem rynku w kategorii gier bokserskich na świecie,
- Przychody są uzależnione od możliwości promocji oraz monetyzacji graczy. Umiejętność Grupy do optymalnej monetyzacji jest kluczowa dla uzyskania przychodów ze sprzedaży, płynności finansowej jak również pozyskania licencjodawców i partnerów do Programu Wydawniczego,

- Grupa posiada udaną historię promocji wydawanych tytułów na największych platformach sprzedaży Apple i Google. Możliwość dostarczania najwyższej jakości produktów o komercyjnym potencjale jest niezbędna do zachowania dobrych relacji biznesowych z platformami, właścicielami praw autorskich, oraz pozyskiwania partnerów do Programu Wydawniczego,
- Utrzymanie odpowiedniego poziomu finansowania,
- Jakość gier wyróżnia Spółkę na tle wielu konkurentów, potwierdza poziom profesjonalizmu oraz dbałości o szczegóły, które doceniają partnerzy handlowi, w tym platformy dystrybucyjne i licencjodawcy,
- Jakość gier, zakres funkcjonalności oraz możliwości monetyzacji są uzależnione m.in. od zaplecza technologicznego. Grupa rozwija szereg projektów technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, wpływających na bardziej wnikliwą analitykę, bardziej wydajną monetyzację,
- W wysoko konkurencyjnym rynku gier mobilnych niezwykle istotnym czynnikiem jest zasięg promocyjny i obniżenie kosztów pozyskania użytkowników. Pozyskanie kolejnych światowego formatu licencji będzie miało wpływ na wzrost potencjału komercyjnego gier,
- W celu produkcji i wydawania gier o najwyższym poziomie na konkurencyjnym i konsolidującym się rynku światowym, Spółka musi zachęcać i utrzymać pracowników z odpowiednimi umiejętnościami, wiedzą i możliwościami rozwoju zarówno technicznego jak również zarządczego,
- Koszty pracy stanowią największy element kosztów zmiennych w Grupie. Spółka prowadzi kilka projektów na różnych etapach rozwoju jednocześnie. Odpowiedni system zarządzania produkcją w Spółce jest konieczny, aby zapewnić optymalne planowanie nakładów czasu pracy.

6.4. Źródła Przychodów

Marka Real Boxing odpowiadała za ponad 96% przychodów Grupy. Gra została pobrana przez ponad 45 mln użytkowników na całym świecie, z czego ponad ok 13,2 mln w roku objętym sprawozdaniem.

Stabilny przychód od kilku lat generuje gra Real Boxing która została wydana w 2012 roku. Pozostałe gry generują niewielkie przychody w skali grupy.

Wpływy ze sprzedaży są realizowane poprzez sprzedaż mikropłatności wewnątrz gier, opłat licencyjnych (w przypadku gier w modelu premium) oraz reklam. Przeważający udział przychodów Grupy generowanych jest z gier w modelu biznesowym Free-to-Play.

Sprzedaż produktów odbywa się poprzez dystrybucję na największych mobilnych, cyfrowych platformach dystrybucyjnych, tj. Apple App Store oraz Google Play oraz wielu innych specjalistycznych platformach pokrywających zarówno tereny Azji oraz oferujących sprzedaż produktów przez inne modele biznesowe (np. przez sieci gdzie produkty Grupy są sprzedawane razem z innymi grami innych firm). Największy udział generowała platforma Apple App Store.

Spółka realizuje dystrybucję swoich produktów w ponad 200 krajach, głównie za pośrednictwem największych sklepów aplikacji mobilnych (tj. Apple App Store oraz Google Play) oraz za pomocą rozległej sieci alternatywnych kanałów dystrybucji (Amazon Store, Samsung Apps, itp.).

Na terenie Azji spółka rozwija relacje w ramach współpracy wydawniczej z lokalnymi partnerami, którzy posiadają własne kanały dystrybucyjne, szeroką wiedzę i know-how dotyczący rynku.

7. DZIAŁANIA W ZAKRESIE BADAŃ I ROZWOJU

W związku z planowanymi do realizacji od 2017 roku pracami B+R Spółka dominująca złożyła dwa wnioski o dofinansowanie w naborze prowadzonym dla Programu sektorowego „GAMEINN” finansowanego ze środków w ramach Działania 1.2 „Sektorowe programy B+R” Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 prowadzonego przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. 14 grudnia 2016 r. Spółka powzięła informację o pozytywnym rozpatrzeniu złożonego przez Spółkę wniosku o dofinansowanie.

Wniosek złożony przez Emitenta dotyczył projektu "Opracowanie systemu personalizacji w grze z mechanizmami rozgłaszania (broadcastem) w ekosystemie - Game Content Personalization System GCPS". Koszt kwalifikowany projektu wynosi 1 994 456,78 PLN, Emitent wnioskował o dofinansowanie kwotą 1 369 535,49 PLN, wniosek został uwzględniony w całości o czym informowaliśmy w raporcie nr 15/2016. GCPS (System Personalizacji Treści Gier) - jest rozwiązaniem chmurowym umożliwiającym automatyczne dostosowywanie zawartości gry w czasie rzeczywistym. Projekt realizowany będzie w terminie od 1 stycznia 2017 r. do 30 marca 2018.

Poprzez reorganizację osobową oraz wdrożenie autorskich narzędzi wspierających planowanie i monitorowanie wydajności usprawniony został dział zapewniania jakości.

Poprzez uruchomienie systemu do zarządzania produktami po premierze oraz autorski system wsparcia analityki personel odpowiedzialny za monetyzację i analitykę produktów wyposażono w zestaw narzędzi pozwalających na automatyzację oraz przyspieszenie działań operacyjno-konfiguracyjnych kampanii sprzedażowych, jak również dostosowywania treści, analizy zachowań i pomiarów metryk monetyzacyjnych. Etap przygotowania wspomnianych prac rozwojowych w trakcie realizacji jest na różnym stopniu zaawansowania.

W celu rozbudowy i ulepszania trybów rozgrywek wieloosobowych w oparciu o architekturę client-server z hostingiem serwerów Unreal Engine w chmurze, uruchomiono prace nad dalszym rozwojem systemu SWIM.

8. VIVID GAMES S.A. NA RYNKU KAPITAŁOWYM.

Akcje Spółki zadebiutowały na rynku New Connect 10 czerwca 2012, wówczas Spółka pozyskała środki na rozwój w drodze podwyższenia kapitału i publicznej emisji akcji. Po prawie czterech latach, Spółka z powodzeniem zadebiutowała na głównym parkiecie warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

Kapitał zakładowy na dzień 31 grudnia 2016 roku wynosił 2 794 546,50 PLN i dzielił się na 16 500 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A, 8 800 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B, 295 465 akcji zwykłych na okaziciela serii C, 2 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D i 349 000 akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 PLN każda akcja. W dniu 22 lutego 2017 nastąpiła rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego o 323 250 akcji zwykłych na okaziciela serii F, w związku z czym na dzień sporządzenia raportu kapitał zakładowy Spółki wynosi 2 826 871,50 PLN (słownie: dwa miliony osiemset dwadzieścia sześć tysięcy osiemset siedemdziesiąt jeden PLN 50/100). Akcje serii F nie zostały jeszcze wprowadzone do obrotu giełdowego.

Głównymi akcjonariuszami Spółki pozostają jej współzałożyciele, Remigiusz Kościelny oraz Jarosław Wojczakowski, którzy posiadają po 7,576,250 akcji odpowiadających 26,8% udziału w kapitale zakładowym. Pozostałe akcje znajdują się w posiadaniu innych akcjonariuszy, z których żaden nie przekracza 5% udziału w kapitale zakładowym. Poniższy wykres pokazuje kurs akcji od rozpoczęcia notowań:



Poniżej przedstawiamy dane dotyczące notowania akcjami Spółki

	2016	2015
Zysk netto na akcje z działalności kontynuowanej	2995,96	7587,48
Liczba akcji w obrocie giełdowym (szt.)	27 945 465	27 596 465
Cena akcji na początku okresu	5,59	4,90
Cena akcji na koniec okresu	3,68	5,68
Średnia cena akcji w okresie (w PLN)	5,62	5,67
Kapitalizacja na koniec roku (tys. PLN)		
Średnia dzienna wartość obrotów (tys. PLN)	69 307	68 952
Średni dzienny wolumen obrotu (szt.)	47028	46210

9. OMÓWIENIE PODSTAWOWYCH WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWYCH, UJAWNIONYCH W SKONSOLIDOWANYM ROCZNYM SPRAWOZDANIU FINANSOWYM GRUPY KAPITAŁOWEJ VIVID GAMES [S.A.]

9.1. Skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	22 753,23	17 316,15
Przychody ze sprzedaży	12 136,29	12 958,60
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	10 616,94	4 357,55
Koszty działalności operacyjnej	(23 293,59)	(14 318,10)
Amortyzacja	(4 017,92)	(2 384,19)
Zużycie surowców i materiałów	(257,87)	(212,18)
Usługi obce	(11 517,79)	(6 769,02)
Koszt świadczeń pracowniczych	(7 175,57)	(4 458,18)
Podatki i opłaty	(12,12)	(352,73)
Pozostałe koszty	(312,32)	(141,80)
Zysk (-strata) ze sprzedaży	(540,36)	2 998,05
Pozostałe przychody operacyjne	4 344,36	181,69
Pozostałe koszty operacyjne	(389,74)	(4 204,17)
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	3 414,26	(1 024,43)
Przychody finansowe	140,32	193,65
Koszty finansowe	(209,30)	(123,87)
Udział w wyniku jednostek wycenionych metodą praw własności	(316,93)	(223,87)
Zysk (-strata) przed opodatkowaniem	3 028,35	(1 178,52)
Podatek dochodowy	(32,39)	8 766,00
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej	2 995,96	7 587,48
EBITDA	7 432,18	1 359,76

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w 2016 r. osiągnęły poziom 22,7 mln PLN w porównaniu do 17,3 mln PLN w 2015 r. Pomimo braku dużych premier wpływy ze sprzedaży wyniosły 12,1 mln w porównaniu do 12,9 mln PLN w roku ubiegłym. Marka Real Boxing stanowiła ponad 96% przychodów ze sprzedaży i wykazała tendencję spadkową w drugim półroczu raportowanego okresu.

Koszt wytworzenia na własne potrzeby wyniósł 10,6 mln PLN w 2016 r. w porównaniu do 4,3 mln PLN w 2015 r. i składał się z rozliczenia nakładów na projekty nie oddane do użytkowania. Jedynymi składnikami pozycji stanowią nakłady na wartości niematerialne.

Koszty operacyjne wyniosły 23,2 mln PLN w 2016 r. i wzrosły o 62,7% w porównaniu do 14,4 mln PLN w roku ubiegłym.

W związku ze zmianami w harmonogramie wydawniczym w 2016, tj. rezygnacji z premiery dwóch gier (patrz raport **ESPI nr 9/2016, 12/2016**) i przesunięciu premiery Metal Fist na 2017 r. (raport **ESPI nr13/2016, 2/2017**), oraz niższymi od zakładanych wpływami z gry Real Boxing 2, Spółka w drugim półroczu 2016 roku zdecydowała o ograniczeniu kosztów w ramach którego dokonała sukcesywnie optymalizacji na kwotę ok 2 mln PLN, tj. 30% w IV kw. w stosunku do II kwartału.

Suma kosztów usług obcych wyniosła na koniec 2016 r. ok 11,5 mln PLN w porównaniu do 6,7 mln PLN w roku poprzednim i stanowiła 49,2% kosztów operacyjnych. Największe składniki kosztów usług

obcych stanowią koszty bezpośrednie sprzedaży, do których Spółka zalicza m.in. koszty prowizji dystrybutorów, licencji za prawa autorskie, koszty marketingowe. Istotną częścią kosztów bezpośrednich były również związane z kosztami promocji gry Real Boxing Creed™ i Real Boxing Rocky™.

Koszty świadczeń pracowniczych wyniosły 7,1 mln PLN w 2016 r. w porównaniu do 4,5 mln PLN w 2015 r. Na koszt świadczeń pracowniczych składa się kwota ok 775 tys. PLN z tytułu pracowniczego programu motywacyjnego. W drugim półroczu 2016 roku koszty wynagrodzenia zmalały o 25% w stosunku do pierwszego półrocza.

Pod koniec 2015 i w trakcie 2016 r. Spółka oddała do użytkowania istotne składniki majątku trwałego w postaci gry Real Boxing 2 oraz projektu pt. Silnik międzyplatformowych rozgrywek wieloosobowych czasu rzeczywistego wspierający fotorealistyczne gry mobilne, współfinansowanego ze środków unijnych. Amortyzacja tych projektów odpowiadała za wzrost większości kosztów amortyzacji w 2016 r. do poziomu 4 mln PLN z 2,4 mln PLN w roku 2015.

Spółka zanotowała stratę ze sprzedaży w 2016 r. w wysokości ok 550 tys. PLN w porównaniu do ok. 3 mln PLN zysku w roku 2015. Marża ze sprzedaży wyniosła -2,4% (17,3% w 2015 r.).

W pozostałych przychodach operacyjnych ujęto kwotę w wysokości 3,7 mln PLN z tytułu aktualizacji wyceny opcji na akcje Spółki (opisana w nocie nr 18 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego). Przychód ten przyczynił się do zysku z działalności operacyjnej na poziomie 3,4 mln PLN.

Wynik EBITDA Spółki w 2016 r. wyniósł 7,4 mln PLN w porównaniu do 1,3 mln PLN w roku 2015. Marża EBITDA w 2016 r. wyniosła 32,7% w porównaniu 7,9% w 2015 roku. Po wyeliminowaniu jednorazowych pozostałych przychodów operacyjnych, marża EBITDA wynosiłaby ok 13%.

Na zysk netto spółki w wysokości 2,9 mln PLN składał się m.in. odroczony podatek dochodowy w wysokości ok. 2 mln PLN. Marża zysku netto wyniosła 13% w 2016 r. w porównaniu do 43,8% w roku ubiegłym.

9.2. Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej

Aktywa	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Aktywa trwałe	33 051,39	26 346,92
Rzeczowe aktywa trwałe	915,06	947,23
Wartości niematerialne i prace rozwojowe, w tym:	22 300,22	15 162,56
- Koszty zakończonych prac rozwojowych	8 711,21	7 050,29
- Pozostałe wartości niematerialne	4 191,59	4 610,10
- Wartości niematerialne w realizacji	9 397,42	3 502,17
Wspólne przedsięwzięcie, w tym:	319,59	637,02
- Inwestycje rozliczane metodą praw własności	319,59	637,02
Należności długoterminowe	60,06	61,50
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	9 456,46	9 538,61
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Aktywa obrotowe	8 385,37	13 224,74
Zapasy	0,00	33,34
Należności z tytułu dostaw i usług	277,73	1 647,52
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	675,33	0,00
Pozostałe należności	1 013,50	1 064,45
Udzielone pożyczki	0,00	126,41
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5 584,64	10 191,84
Rozliczenia międzyokresowe	834,17	161,18
Aktywa razem:	41 436,76	39 571,66

Aktywa

Suma bilansowa na dzień 31.12.2016 wynosiła 41,4 mln PLN i wzrosła o 4,7% w stosunku do roku poprzedniego. Suma aktywów trwałych wynosiła 33 mln PLN co stanowiło ok 80% sumy bilansowej w stosunku do 26,3 mln PLN i 66% w roku ubiegłym. Suma wartości niematerialnych wzrosła do poziomu 22,3 mln PLN na koniec roku 2016 z 15,1 mln PLN w okresie analogicznym. Na tą pozycję składa się 9,4 mln PLN nakładów na realizację oraz koszty zakończonych prac rozwojowych w wysokości 8,7 mln PLN. Spółka rozwijała kilka projektów, w tym aktualizacje do gry Real Boxing 2 Rocky oraz gry Metal Fist, Highway Getaway oraz różnego rodzaju technologie. Nakłady nieoddane do użytkowania są ujęte jako wartości niematerialne w realizacji.

w raportowanym okresie Spółka zawarła kilka umów kredytowych w wysokości 4,3 mln PLN. Aktywa obrotowe wynosiły 8,3 mln PLN i stanowiły 20% sumy bilansowej. Stan gotówki był niższy od okresu poprzedniego o 4,6 mln PLN.

Pasywa	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Kapitał (fundusz) własny	24 586,64	20 817,13
Kapitał podstawowy	2 794,55	2 794,55
Akcje własne	(6,94)	(4,85)
Kapitał zapasowy z emisji akcji	11 049,89	11 049,89
Kapitał zapasowy	3 683,40	3 683,40

Kapitał z wyceny programu motywacyjnego	1 294,55	518,91
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych	2 775,23	(4 812,25)
Zysk (-strata) netto roku obrotowego	2 995,96	7 587,48
Zobowiązania długoterminowe	6 396,84	5 638,27
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	38,81	104,68
Pozostałe rezerwy	220,26	160,60
Kredyty i pożyczki	3 835,20	2 189,74
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	731,85	674,11
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	1 570,72	2 509,14
Zobowiązania krótkoterminowe	10 453,28	13 116,26
Kredyty i pożyczki	2 706,47	958,33
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego	445,08	239,48
Instrumenty pochodne	5 287,02	8 986,70
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	628,37	1 402,07
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0,00	647,40
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych	0,35	76,58
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe	331,24	152,75
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	1 054,75	652,95
Pasywa razem:	41 436,76	39 571,66

Pasywa

Kapitał własny Spółki wzrósł do 24,6 mln i PLN stanowił 59% sumy bilansowej. Zobowiązania długoterminowe na koniec 2016 roku opiewały na sumę 6,4 mln PLN i stanowiły 15,4% sumy bilansowej, z czego kredyty i pożyczki wynosiły 3,8 mln PLN (9,5% sumy bilansowej). Wartość zobowiązań krótkoterminowych wyniosła 10,4 mln PLN i stanowiła 25,2% sumy bilansowej. Kredyty i pożyczki wynosiły 2,7 mln PLN (6,5% sumy bilansowej). Sumy kredytów wzrosły z 3,1 mln PLN do 6,5 mln PLN na koniec 2016 r.

Instrumenty pochodne wykazują wycenę opcji Inwestora w wysokości 5,3 mln PLN. Różnica z wyceną opcji inwestora (patrz Nota 18 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego) na dzień 31 grudnia 2016 roku a wyceną na dzień 31 grudnia 2015 roku w wyniosła 3,7 mln PLN i została wykazana w Pozostałych Przychodach Operacyjnych.

Wskaźniki Płynności	Formuła wskaźnika	Zalecane	2016	2015	2014
Płynność bieżąca	$\frac{\text{(Zapasy + należności krótkoterminowe + środki pieniężne + rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe)}}{\text{(Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki)}}$	1,4-2,0	0,82	1,01	0,57
Płynność szybka	$\frac{\text{(Należności krótkoterminowe + środki pieniężne + rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe)}}{\text{(Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki)}}$	0,8-1,0	0,82	1,01	0,56

Pokrycie zobowiązań handlowych należnościami	(Należności z tytułu dostaw i usług/Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	>1,0	0,44	1,18	2,47
Kapitał pracujący	Majątek obrotowy - zobowiązania krótkoterminowe - rozliczenia międzyokresowe pasywne (Średnia wartość należności z tytułu dostaw i usług*365)/(Przychody ze sprzedaży + podatek od towarów i usług należny)	max	(1 736,7)	108,5	(3 527,2)
Przeciętny okres spływu należności w dniach	(Średnia wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług*365)/(Koszty działalności operacyjnej - Amortyzacja - Koszty pracy - Podatki i opłaty + Podatek od towarów i usług naliczony przy zakupach)	-	29,3	51,4	40,5
Przeciętny okres trwania zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach		-	24,9	46,1	32,9

Wskaźniki finansowania działalności	Formuła wskaźnika	Zalecane	2016	2015	2014
Finansowanie kapitałem własnym	Kapitał własny/Pasywa ogółem	>30%	59,3%	52,6%	25,6%
Pokrycie zobowiązań kapitałem własnym	Kapitał własny/Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	>45%	145,9%	111,0%	34,3%
Pokrycie aktywów długoterminowych kapitałem	Długoterminowe pasywa/(Aktywa trwałe + Należności o wymagalności pow. 12m.)	>100%	93,7%	100,4%	62,7%
długoterminowym					
Trwałość źródeł finansowania	Długoterminowe pasywa/Pasywa ogółem	max	74,8%	66,9%	42,2%

9.3. Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Wyszczególnienie	Za okres: 01.01.2016 - 31.12.2016	Za okres: 01.01.2015 - 31.12.2015
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk (-strata) netto	2 995,96	7 587,48
Korekty razem	(198,21)	(1 957,63)
Amortyzacja	4 017,92	2 384,19
Zapłacony podatek dochodowy	(675,33)	(859,01)
Zysk (-strata) z działalności inwestycyjnej	(3 699,68)	3 540,17
Zysk (-strata) z wyceny metodą praw własności	317,43	223,87
Zmiany w kapitale obrotowym	(221,35)	(7 676,91)
- Zmiana stanu rezerw	947,92	47,00
- Zmiana stanu zapasów	33,34	(17,05)
- Zmiana stanu należności	1 422,18	(239,34)
- Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem zobowiązań fin.	(2 033,95)	1 877,53
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(590,84)	(9 345,05)
Inne korekty	62,80	415,56
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 797,75	5 629,85
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych	(10 632,49)	(10 105,84)
Wpływy ze sprzedaży wartości niematerialnych	124,13	200,00
Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(490,92)	(159,25)
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	6,20	0,70
Pożyczki udzielone	0,00	0,00
Otrzymane spłaty pożyczek udzielonych i innych akt.fin	126,41	0,00
Otrzymane odsetki	2,14	71,06
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(10 864,53)	(9 993,33)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływy netto z tytułu emisji akcji	0,00	9 231,23
Nabycie akcji własnych	(6,94)	(4,85)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	4 350,00	2 700,00
Spłaty kredytów i pożyczek	(958,00)	(385,26)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	263,34	(227,09)
Dywidendy wypłacone	0,00	0,00
Otrzymane dotacje	0,00	1 781,22
Odsetki zapłacone	(188,82)	(95,99)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 459,58	12 999,26
Przepływy pieniężne netto razem	(4 607,20)	8 635,77
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(4 607,20)	8 635,77
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00
Środki pieniężne na początek okresu	10 191,84	1 556,07
Środki pieniężne na koniec okresu	5 584,64	10 191,84

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 2,8 mln PLN. Przepływy z działalności inwestycyjnej wyniosły -10,8 mln PLN. Największy składnik tej kategorii stanowi wynik nabycia wartości niematerialnych w wysokości 10,6 mln PLN. Na tę pozycję składają się zmiany w pozycjach wartości niematerialnych i prac rozwojowych oraz korekty konsolidacyjne związane z wartościami niematerialnymi. Przepływy z działalności finansowej wyniosły 3,5 mln PLN, w tym 4,3 mln PLN zaciągniętych kredytów. Stan środków pieniężnych na koniec okresu wyniósł 5,6 mln PLN. Stan środków gotówkowych w omawianym okresie obniżył się o 4,6 mln PLN.

9.4. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa działa w konkurencyjnym i globalnym rynku, na który ma wpływ wiele czynników takich jak: sytuacja makro-ekonomiczna, regulacja prawno-podatkowa, upodobania konsumentów, podobnie jak to ma miejsce w przypadku wielu innych podmiotów gospodarczych. Poszczególne czynniki ryzyka zostały zidentyfikowane w rozdziale **11. Zarządzanie ryzykiem w działalności Grupy**

Spółka planuje finansować swoją działalność z kilku źródeł, w tym ze środków na rachunku bankowym, przychodów ze sprzedaży i/lub rozliczeń z kontrahentami, zewnętrznego finansowania oraz ze środków unijnych.

Grupa inwestuje w projekty, które według założeń wygenerują dodatni przepływ i zwrot dla akcjonariuszy.

Nowe nakłady inwestycyjne w pierwszej kolejności będą finansowane z własnych źródeł, tj. przychodów z gier. W raporcie nr **2/2017**, Spółka informowała o harmonogramie publikacji gier na rok 2017, w tym: Highway Getaway, Real Boxing Manny Pacquiao, Metal Fist, Outer Pioneer.

W raporcie **15/2016** Spółka informowała, iż zostało jej przyznane dofinansowanie w ramach programu sektorowego dla branży gier Gamelnn dot. projektu „Opracowanie systemu personalizacji w grze z mechanizmami rozgłaszania (broadcastem) w ekosystemie - Game Content Personalization System GCPS" w wysokości 1,3 mln PLN (**dodatkowy opis Rozdziale 7. Działania w zakresie badań i rozwoju**).

Spółka nie wyklucza pozyskania finansowania dłużnego na rynku, w celu zapewnienia finansowania projektów inwestycyjnych oraz wydatków marketingowych.

Zdolność Grupy do realizacji zamierzeń inwestycyjnych jest ściśle związana z wynikami jakie Spółka osiągnie ze sprzedaży swoich gier, percepcji jej potencjału rynkowego. Spółka jako podmiot działający w sektorze gier narażona jest na szereg ryzyk które są wymienione w rozdziale **11. Zarządzanie ryzykiem w działalności Grupy**, w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności Grupy Kapitałowej.

9.5. Informacja o kredytach

W raportach **ESPI nr 4/2016** oraz **10/2016** Spółka informowała o odpisaniu kilku umów o finansowanie, w tym:

- kredyt w rachunku bieżącym w celu finansowania bieżącej działalności Spółki. Przyznana kwota wynosiła 1,5 mln PLN i została przyznana na okres 24 miesięcy. Wysokość oprocentowania jest równa zmiennej stopie procentowej WIBOR 1M w PLN plus 2,50
- osiem nowych umów o kredyt obrotowy z instytucją finansową na ogólną kwotę 4 350 tys. PLN. Kredyty są spłacane od stycznia 2017 roku. Umowy zawarto na okres trzech lat. Wysokość oprocentowania jest równa zmiennej stopie procentowej WIBOR 1M w PLN plus od 1,80 do 2,50 punktów procentowych. Zabezpieczenie wiarygodności instytucji finansowej z tytułu umowy kredytowej stanowi gwarancja de-minimis udzielona przez Bank Gospodarstwa Krajowego do wysokości 80% . Spółka złożyła jako zabezpieczenie spłaty kredytów weksle in blanco wraz z deklaracją wekslową.

Spółka nie posiada opóźnień w opłaceniu rat kredytu wraz z należnymi odsetkami.

9.6. Informacja o pożyczkach

W dniu 29 lutego 2016 pomiędzy Emitentem a spółką zależną od Emitenta BOTE Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A. („BOTE SKA”) została zawarta Umowa pożyczki, na podstawie której BOTE SKA udzieliła Emitentowi pożyczki pieniężnej w kwocie 1,1 mln PLN (słownie: jeden milion sto tysięcy złotych 00/100). Termin zwrotu pożyczki określony został na 1 rok, a oprocentowanie w wysokości stanowiącej sumę stawki WIBOR 1M oraz marży w wysokości 2,5% w skali rocznej. Umowa wygasta w związku z zarejestrowaniem połączenia BOTE SKA z Emitentem w dniu 4 kwietnia 2016 roku.

9.7. Informacja o udzielonych i otrzymanych poręczeniach i gwarancjach

Zaciągnięte przez spółkę zobowiązania kredytowe objęte zostały na jej wniosek gwarancją Banku Gospodarstwa Krajowego, w ramach portfelowej linii gwarancyjnej z regwarancją udzielaną przez Europejski Fundusz Inwestycyjny w ramach programu COSME.

9.8. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wyniki z działalności

Grupa działa w konkurencyjnym i globalnym rynku, na który ma wpływ wiele czynników takich jak: sytuacja makro-ekonomiczna, regulacja prawno-podatkowa, upodobania konsumentów, podobnie jak to ma miejsce w przypadku wielu innych podmiotów gospodarczych. Poszczególne czynniki ryzyka zostały zidentyfikowane w rozdziale **11. Zarządzanie ryzykiem w działalności Grupy**.

Najważniejsze zidentyfikowane specyficzne czynniki, które mogą w znaczący sposób przyczynić się do rozwoju Spółki, zostały opisane poniżej:

- Gry marki Real Boxing zostały pobrane ponad 45 mln razy przez graczy na całym świecie. Pozytywny odbiór produktów może mieć wpływ na postrzeganie grupy i jej współpracę z innymi podmiotami rynku oraz konsumentami. Marka pozostaje liderem rynku w kategorii gier bokserskich na świecie,
- Przychody są uzależnione od możliwości promocji oraz monetyzacji graczy. Umiejętność Grupy do optymalnej monetyzacji jest kluczowa dla uzyskania przychodów ze sprzedaży, płynności finansowej jak również pozyskania licencjodawców i partnerów do Programu Wydawniczego,
- Grupa posiada udaną historię promocji wydawanych tytułów na największych platformach sprzedaży Apple i Google. Możliwość dostarczania najwyższej jakości produktów o komercyjnym potencjale jest niezbędna do zachowania dobrych relacji biznesowych z platformami, właścicielami praw autorskich, oraz pozyskiwania partnerów do Programu Wydawniczego,
- Jakość gier wyróżnia Spółkę na tle wielu konkurentów, potwierdza poziom profesjonalizmu oraz dbałości o szczegóły, które doceniają partnerzy handlowi, w tym platformy dystrybucyjne i licencjodawcy,
- Jakość gier, zakres funkcjonalności oraz możliwości monetyzacji są uzależnione m.in. od zaplecza technologicznego. Grupa rozwija szereg projektów technologicznych wspierających kluczowe funkcjonalności produkowanych gier, wpływających na bardziej wnikliwą analitykę, bardziej wydajną monetyzację,
- W wysoko konkurencyjnym rynku gier mobilnych niezwykle istotnym czynnikiem jest zasięg promocyjny i obniżenie kosztów pozyskania użytkowników. Pozyskanie kolejnych światowego formatu licencji będzie miało wpływ na wzrost potencjału komercyjnego gier,
- W celu produkcji i wydawania gier o najwyższym poziomie na konkurencyjnym i konsolidującym się rynku światowym, Spółka musi zachęcać i utrzymać pracowników z odpowiednimi umiejętnościami, wiedzą i możliwościami rozwoju zarówno technicznego jak również zarządczego,
- Koszty pracy stanowią największy element kosztów zmiennych w Grupie. Spółka prowadzi kilka projektów na różnych etapach rozwoju jednocześnie. Odpowiedni system zarządzania

produkcją w Spółce jest konieczny, aby zapewnić optymalne planowanie nakładów czasu pracy.

9.9. Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi

Spółka planuje finansować swoją działalność z kilku źródeł, w tym ze środków na rachunku bankowym, zewnętrznego finansowania, przychodów ze sprzedaży i/lub rozliczeń z kontrahentami oraz ze środków unijnych.

Na dzień 31.12.2016 suma środków pieniężnych na rachunku bankowym wyniosła 5,6 mln PLN w porównaniu do 10,1 mln PLN na koniec 2015 r. Stan środków uwzględniał kredyty w wysokości 6,5 mln PLN rozłożone na kolejne lata do IV kw. 2019 roku.

Wydanie wysokojakościowych, atrakcyjnych, rozrywkowych gier z odpowiednimi mechanizmami monetyzacyjnymi, które zostaną dobrze odebrane przez szeroki rynek globalnych graczy jest najważniejszym źródłem finansowania Spółki. Spółka współpracuje z wysoko wykwalifikowanymi specjalistami, utrzymuje dobre relacje z dystrybutorami i rozszerza sieć swoich kontaktów biznesowych, żeby produkować i publikować gry na światowym poziomie.

W 2017 roku planowane jest wydanie co najmniej czterech gier: Highway Getaway (marzec), Real Boxing Manny Pacquiao (kwiecień), Metal Fist (czerwiec), Outer Pioneer (IV kwartał).

Portfolio projektów zostało pozytywnie odebrane przez platformy dystrybucyjne oraz wielu partnerów handlowych, z którymi Spółka omawia możliwości współpracy; od wydania gry na wybranych rynkach, możliwości promocyjnych, doradztwa przy monetyzacji, itd. Wydanie nowych gier ma wpływ na poziom wyników Spółki oraz jej stabilność finansową.

Spółka identyfikuje wysoki, globalny potencjał komercyjny projektu **Metal Fist**, co potwierdzają dotychczasowe prezentacje gry partnerom strategicznym oraz mediom branżowym. Premiera Metal Fist na platformach iOS i Android planowana jest w czerwcu 2017 r.

Współpraca ze znanymi markami pozwala efektywniej docierać do klientów przy optymalizacji kosztów marketingowych. W 2017 r. zostanie wydana kolejna wersja gry Real Boxing z wielokrotnym mistrzem świata **Manny Pacquiao**. Spółka będzie dążyła do wydania kolejnych tytułów, które zwiększą przychody z marki Real Boxing. Spółka prowadzi rozmowy o włączenie kolejnych światowej klasy licencji w produkty Spółki.

Od strony kosztowej Spółka systematycznie monitoruje realizację budżetów krótko i długo terminowych, podejmując kroki w celu optymalizacji struktury swoich kosztów, co jest widoczne w raportowanym roku, kiedy zanotowano 30% spadek kosztów operacyjnych w IV kwartale w porównaniu do II kwartału 2016 r.

Spółka nie wyklucza też pozyskania finansowania dłużnego na rynku, w celu zapewnienia finansowania projektów inwestycyjnych oraz wydatków marketingowych.

Zdolność Grupy do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań jest ściśle związana z wynikami jakie Spółka osiągnie ze sprzedaży swoich gier i percepcji jej potencjału rynkowego. Spółka jako podmiot działający w sektorze gier narażona jest na szereg ryzyk które są wymienione w rozdziale **11.Zarządzanie ryzykiem w działalności Grupy**, w niniejszym Sprawozdaniu Zarządu z Działalności Grupy Kapitałowej.

9.10. Informacja odnośnie prognoz finansowych

Emitent nie publikował prognoz na rok 2016.

9.11. Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez spółkę lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe

W okresie objętym niniejszym raportem wszystkie transakcje zawarte przez Spółkę z podmiotami powiązanymi były zawierane na warunkach rynkowych.

Informacje o zawieranych transakcjach z podmiotami powiązanymi umieszczone są w Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym Vivid Games S.A. za 2016 rok w Nocie nr 31.

9.12. Opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji dokonywanej w okresie objętym raportem

W 2016 roku w związku z realizacją Programu Motywacyjnego Spółka dokonała emisji 323 250 Akcji Serii F o łącznej wartości nominalnej 32 325 PLN, które zostały objęte za cenę nominalną przez pracowników i współpracowników Spółki.

Za wyjątkiem emisji akcji serii F dokonanej w związku z realizacją Programu Motywacyjnego, w okresie 2016 roku Spółka nie dokonywała emisji papierów wartościowych.

Ze względu na niską wartość wpływów z emisji akcji, wpływy te nie były przeznaczone na szczególne cele.

10. UMOWY ISTOTNE

10.1. Umowy zawarte w ramach Programu Wydawniczego

W okresie od 1 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016 Spółka zawarła szereg umów w ramach realizacji programu wydawniczego gier zewnętrznych producentów –Vivid Games Publishing. Projekty, których dotyczą poniższe umowy opisane zostały w pkt. **6.1.3., 6.1.4., oraz 6.1.5.:**

1. Umowa z 10 maja 2016 r. z EVERYDAYiPLAY Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie dotycząca wydania przez Spółkę gry Heroes of Nox: Galactic Clash (pierwotnie planowany tytuł: Nox Raiders). Z uwagi na nieosiągnięcie przez grę w okresie soft launch założonych parametrów użytkowych umowa została rozwiązana w dniu 9 listopada 2016 r.
2. Umowa z 7 lipca 2016 r. z Invictus Games KFT z siedzibą w Debreczynie, Węgry dotycząca wydania przez Spółkę gry Highway Getaway (pierwotnie planowany tytuł: Prime Time Rush).
3. Umowa z 3 października 2016 r. z Art Dynasty SRL z siedzibą w Cluj-Napoca, Rumunia, dotycząca wydania przez Spółkę gry Road Hopper (pierwotnie planowany tytuł: Road Survivors).
4. Umowa z 6 grudnia 2016 r. zawarta przez Vivid Games Sp. o.o. z Game Odyssey Ltd. z siedzibą w Edgware, Wielka Brytania, dotycząca wydania gry Outer Pioneer.

10.2. Umowy Dotyczące Praw Własności Intelektualnej

W dniu 26 października 2016 r. Vivid Games S.A. zawarła z umowę licencyjną z Gtoken Limited na wykorzystanie w grze Real Boxing wizerunku wielokrotnego mistrza świata w 8 kategoriach wagowych Manny Pacquiao.

10.3. Ubezpieczenia

Spółka ubezpiecza szkody powstałe w następstwie roszczeń z tytułu odpowiedzialności cywilnej członków organów Spółki na podstawie polisy wystawionej przez ACE European Group Limited sp. z o.o. Okres ubezpieczenia trwa od dnia 1 stycznia 2017 roku do dnia 31 grudnia 2017 roku włącznie. Wysokość łącznej sumy ubezpieczenia wynosi 20 mln PLN Ubezpieczeniem objęci są w okresie ubezpieczenia członkowie organów Spółki oraz inne podmioty działające w jej imieniu i na jej rzecz. Dodatkowo, ubezpieczeniem objęte są szkody Spółki wynikające z roszczeń spowodowanych naruszeniem prawa regulującego obrót papierami wartościowymi w związku z nieprawidłowym działaniem Spółki. Ubezpieczenie rozciąga się na terytorium całego świata, z wyjątkiem Iraku, Kuby, Syrii, Północnego Sudanu oraz Koreańskiej Republiki Ludowo-Demokratycznej.

Spółka na podstawie polisy wystawionej przez CFC Underwriting Limited ubezpiecza również szkody poniesione w związku z prowadzoną przez nią działalnością w kilku obszarach.: (i) odpowiedzialność z tytułu prowadzonej działalności, (ii) odpowiedzialność związana z cyberprzestrzenią oraz prywatnością (trzy podobszary – odpowiedzialność związana z cyberprzestrzenią, odpowiedzialność związana z prywatnością oraz koszty powiadamiania o naruszeniu prywatności), (iii) odpowiedzialność związana z działalnością multimedialną oraz za szkody wyrządzone przez reklamę, (iv) odpowiedzialność ogólna (trzy podobszary odpowiedzialności – publiczna, za produkt oraz za zanieczyszczenia), (v) koszty stawiennictwa sądowego, (vi) ograniczenie ryzyka strat oraz (vii) ubezpieczenie reputacji oraz ochrona marki. Każdy z obszarów posiada odrębny limit odpowiedzialności, który wynosi 3 mln EUR dla każdego z obszarów/podobszarów, oprócz kosztów stawiennictwa sądowego i ubezpieczenia reputacji oraz ochrony marki (limit odpowiedzialności – 50 tys EUR). Okres ubezpieczenia trwa od 1 września 2016 r. do dnia 1 września 2017 r. Ubezpieczenie rozciąga się na terytorium całego świata.

10.4. Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia

Vivid Games S.A. z siedzibą w Bydgoszczy, ul. Gdańska 160, 85-674 Bydgoszcz, wpisana do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Bydgoszczy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS: 0000411156, NIP: 9671338848, o kapitale zakładowym 2.826.871,50 zł w całości wpłaconym.

Umowy o pracę zawarte przez Spółkę z każdym z Członków Zarządu przewidują, że w wypadku rozwiązania ww. umowy przez Spółkę, Członkowi Zarządu przysługiwać będzie odprawa, z wyjątkiem sytuacji rozwiązania umowy o pracę z przyczyn leżących po stronie pracownika lub w wypadku rozwiązania umowy przez Członka Zarządu.

11. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Strategia Grupy oraz wyniki z jej działalności narażone są na działanie różnorodnych czynników ryzyka, mogących negatywnie wpływać na sytuację finansową, wyniki finansowe oraz działalność Grupy.

Kolejność zaprezentowania poniższych czynników ryzyka nie stanowi o ich istotności, prawdopodobieństwie zaistnienia lub też potencjalnego wpływu na działalność Grupy. Poza poniżej wskazanymi czynnikami ryzyka mogą wystąpić również inne, których Grupa nie jest obecnie świadoma lub które uważa za nieistotne, a które mogą wywrzeć negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację oraz wyniki finansowe.

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem w jakim Grupa prowadzi działalność

Ryzyko związane z wpływem sytuacji makroekonomicznej na Grupę

Grupa prowadzi działalność głównie na rynkach zagranicznych, przy czym faktyczna działalność wykonywana jest w siedzibie Grupy w Polsce. W związku z tym, zarówno sytuacja gospodarcza Polski jak i światowa koniunktura gospodarcza ma decydujące znaczenie dla aktywności i wyników generowanych przez Grupę.

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

Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych ze światową koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Grupy. Negatywna sytuacja makroekonomiczna może powodować zachowawcze postawy konsumentów, co w konsekwencji może mieć wpływ na wyniki sprzedaży gier mobilnych. Ponadto, wynikiem światowego kryzysu finansowego utrudniony jest dostęp do środków finansowych, co wpływa m.in. na zmniejszenie liczby produkowanych gier.

Opisane powyżej okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową Grupy.

Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii i branży, w której działa Grupa

Branża informatyczna, w tym branża gier, w której prowadzi działalność Grupa, cechuje się bardzo szybkim rozwojem wykorzystywanych technologii i rozwiązań informatycznych. Dlatego też rozwój działalności Grupy jest związany w istotnej mierze z koniecznością monitorowania i analizowania nowych zjawisk rynkowych oraz aktualizowania posiadanej bazy technicznej i technologicznej. Ponadto wymaga umiejętności sprawnego dostosowywania technologii do nowych trendów, a także inwestowania w nowe produkty i technologie. W szczególności Grupa musi monitorować i uwzględniać wszelkie zmiany technologiczne wdrażane przez główne platformy sprzętowe lub kanały dystrybucji produktów Grupy, sieci reklamowe lub dostawców rozwiązań informatycznych, w oparciu o które tworzone są gry, gdyż mogą one mieć wpływ na metody dostarczania gier użytkownikom końcowym oraz tworzenie gier.

Ponadto, poza rozwojem nowych, innowacyjnych technologii i usług, koniunktura w branży gier wideo uzależniona jest również od innych czynników, na które Grupa nie ma wpływu albo ma jedynie marginalny wpływ, w tym od zamożności społeczeństw oraz poziomu ich konsumpcji, tempa oraz kierunków rozwoju szeroko pojętego rynku informatycznego, oraz panującej na nim konkurencji.

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

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

Grupa prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym i rozproszonym. W ostatnich latach uwidoczniła się tendencja konsolidacyjna wśród spółek wydawniczych oraz twórców gier. Procesy te mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej kilku silnych podmiotów, co może skutkować zmniejszeniem znaczenia Grupy na arenie międzynarodowej, tworzeniem barier cenowych nie do pokonania dla mniejszych podmiotów lub słabszą widocznością produktów Grupy dla konsumentów. W wyniku konsolidacji kilku spółek z branży może powstać konkurent dysponujący znaczącym budżetem na produkcję oraz promocję i reklamę gier jak również na rozwój nowych technologii, przez co mógłby zdominować rynek producentów gier na urządzenia mobilne. Procesy konsolidacyjne w segmencie wydawniczym mogą wpłynąć na zmniejszenie zainteresowania oferowanymi przez Grupę produktami i mieć negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Grupy.

Ponadto, w przypadku publikacji przez podmioty konkurencyjne podobnych gier przeznaczonych na te same platformy dystrybucji, co może mieć miejsce w związku ze znaczną liczbą wydawców takich produktów na urządzenia mobilne, możliwe jest, iż Spółce trudniej będzie dotrzeć do swoich odbiorców. Na występowanie tego ryzyka wpływa również fakt, iż pozyskiwane przez Grupę licencje na wykorzystanie praw własności intelektualnej (licencja pozyskana przez Spółkę od MGM Interactive dotycząca wykorzystania w grze Real Boxing 2 Rocky™, określonych postaci oraz innych materiałów z filmu „Creed”™, oraz z popularnej serii filmów bokserskich „Rocky”™ oraz licencja pozyskana przez Spółkę od Gtoken Ltd. na wykorzystanie w grze Real Boxing Manny Pacquiao wizerunku wielokrotnego mistrza świata Manny Pacquiao) są licencjami niewyłącznymi i nie można wykluczyć pozyskania takich licencji również przez konkurentów Grupy.

Duża liczba podobnych, ciekawszych lub lepiej postrzeganych gier oferowanych w takim samym modelu (free-to-play) jak również w segmentach, w których działa Grupa, może spowodować, że potencjalni gracze mogą z mniejszą częstotliwością korzystać z produktów Grupy. Mogłoby to mieć negatywny wpływ na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko związane z tempem upowszechniania dostępu do Internetu szerokopasmowego oraz urządzeń mobilnych umożliwiających taki dostęp

Grupa generuje przychody na wielu rynkach zagranicznych na całym świecie. Poszczególne kraje charakteryzują się zróżnicowanym poziomem zaawansowania infrastruktury teleinformatycznej. Dla Grupy istotnym czynnikiem sukcesu jest upowszechnienie dostępu klientów do bezprzewodowych łącz internetowych o dużej przepustowości i możliwość ściągnięcia przez klientów w krótkim czasie pliku zawierającego wersję instalacyjną gry, jej kolejne elementy lub aktualizacje. W związku z tym, wzrost prędkości połączeń internetowych może wpływać na dynamikę rozwoju rynku, na którym działa Grupa.

Tempo rozwoju Internetu w poszczególnych krajach może się obniżyć w związku z opóźnieniami w rozwoju infrastruktury teleinformatycznej, wynikającymi z czynników pozostających poza kontrolą Grupy, takich jak przeszkody natury prawnej czy brak środków finansowych. Z kolei wysoki stopień penetracji Internetu w krajach rozwiniętych może utrudnić utrzymanie tempa wzrostu zapotrzebowania na usługi oferowane za pośrednictwem sieci Internet.

Jednocześnie możliwość dostępu do gier produkowanych przez Grupę uzależniona jest od powszechności mobilnych urządzeń z dostępem do Internetu szerokopasmowego typu smartfony i tablety. Rozwój Grupy uzależniony jest w związku z tym od wzrostu liczby użytkowników takich urządzeń mobilnych, którzy mogliby potencjalnie wykorzystywać je w celach rozrywkowych, w tym do gry. Zahamowanie rozwoju rynku urządzeń mobilnych tym samym negatywnie wpłynęłoby na tempo rozpowszechniania aplikacji Grupy i pozyskiwania dla nich nowych odbiorców.

Zahamowanie dynamiki rozwoju Internetu oraz rynku urządzeń mobilnych umożliwiających dostęp do szerokopasmowego Internetu w przyszłości może mieć negatywny wpływ na sprzedaż produktów Grupy, pozyskiwanie środków z reklam, a także perspektywy rozwoju Grupy i realizację przyjętej strategii

Ryzyko zmienności kursów walutowych

Grupa ponosi koszty produkcji gier przeważnie w PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w USD i EUR, oraz w mniejszym stopniu w innych walutach. Zgodnie z założeniami strategicznymi Zarządu dominującym kierunkiem sprzedaży pozostaną rynki zagraniczne (przede wszystkim kraje Ameryki Północnej oraz Europy Zachodniej i Azji), a głównymi walutami rozliczeniowymi w transakcjach zagranicznych będą USD oraz EUR, co powoduje, że Grupa narażona będzie na ryzyko zmienności kursów walutowych.

Grupa uzyskuje korzyści ekonomiczne w sytuacji gdy:

- kurs wymiany PLN na waluty, w których dokonywane są transakcje zakupu produktów oferowanych przez Grupę jest wysoki (słaby PLN),
- poziom wymiany waluty utrzymuje się w dłuższym okresie na stabilnym poziomie (co pozwala lepiej prognozować wpływy w kolejnych okresach).

Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier wideo w przeliczeniu na PLN, obniżenie wykazywanych zysków oraz obniżenie salda środków pieniężnych.

Ryzyko związane z regulacjami międzynarodowymi dotyczącymi modelu free-to-play

W lutym 2014 roku Komisja Europejska przeprowadziła konsultacje z organami krajowymi odpowiedzialnymi za egzekwowanie prawa i z największymi firmami technologicznymi z branży gier. Celem konsultacji było znalezienie rozwiązania, które miało zapobiegać problemom konsumentów z grami w modelu free-to-play. W opinii członków Komisji Europejskiej klienci, a zwłaszcza dzieci, potrzebują większej ochrony przed niespodziewanymi i niechcianymi kosztami związanymi z dodatkowymi płatnościami wewnątrz gry, które występują w znaczącej większości gier w modelu free-to-play.

W związku z tym, Komisja Europejska podejmowała działania mające na celu doprowadzenie do tego, aby gry free-to-play nie były nazywane darmowymi grami. W wyniku współpracy z Komisją Europejską, we wrześniu 2014 roku Google Play zabroniło twórcom aplikacji opartych na mikropłatnościach nazywania ich darmowymi, nakazując umieszczanie informacji „zakupy w aplikacji”. W listopadzie 2014 podobną politykę wprowadził App Store.

Zmiana nazwy typu gier korzystających z systemu mikropłatności z free-to-play na nazwę, w której nie występuje słowo „free” może niekorzystnie wpłynąć na rozpowszechnienie gier i pozyskanie nowych graczy. Komisja Europejska może w przyszłości podejmować kolejne kroki w celu ochrony praw konsumentów i negatywnie wpływać na działalność Grupy i jej wyniki finansowe.

Komisja Europejska może przeprowadzać w przyszłości kolejne konsultacje służące ochronie konsumentów, które mogą negatywnie wpłynąć na działalność partnerów handlowych i pośrednio na Grupę.

Ryzyko zmian legislacyjnych wpływających na rynek, na którym Grupa prowadzi działalność

Zmiany prawa, zarówno polskiego jak i regulującego działalność Grupy na innych docelowych rynkach, w tym w szczególności zmiany przepisów mających bezpośredni wpływ na funkcjonowanie rynku nowoczesnych technologii informatycznych lub produkcji gier, ale także regulujących zagadnienia praw do własności intelektualnej mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność prowadzoną przez Grupę, np. w zakresie w jakim spowodują zwiększenie kosztów działalności, obniżenie rentowności, zmniejszenie wysokości marż, wprowadzenie określonych ograniczeń administracyjnych, konieczność uzyskania zezwoleń itp. Ponadto, w przypadku nowych przepisów prawa budzących wątpliwości interpretacyjne, może pojawić się stan niepewności co do obowiązującego stanu prawnego i wynikających z tego skutków, co z kolei może pociągnąć za sobą czasowe wstrzymanie działań nakierowanych na rozwój działalności Grupy lub realizacji jej inwestycji, w obawie przed niekorzystnymi skutkami stosowania niejasnych regulacji (takimi jak straty finansowe bądź nawet konsekwencje karne działań podjętych lub zaniechanych na podstawie przepisów, które następnie sądy bądź organy administracji publicznej zinterpretowały w sposób niekorzystny dla przedsiębiorcy).

Ryzyko braku stabilności przepisów podatkowych

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

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

Ryzyko zmian polityki UE wobec Polski

Grupa jako obecny beneficjent środków współfinansowanych z Funduszy Unijnych w przyszłości planuje ponownie zabiegać o środki z tych źródeł w ramach dostępnych dla Grupy programów pomocowych. Niewykluczone jest, że w przyszłości zostaną wprowadzone ograniczenia w dostępie do środków unijnych poprzez zmniejszony stopień finansowania projektów w ramach danego programu lub ograniczenia liczby programów pomocowych, aż do ich całkowitego zlikwidowania.

Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez Grupę

Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Grupy

Istotnym czynnikiem wpływającym na wyniki finansowe, płynność oraz wizerunek Grupy jest popyt na oferowane przez nią produkty i usługi (gry). Im większe zainteresowanie klientów (graczy) ofertą gier, zarówno jeżeli chodzi o ilość pobrań, jak i wyników monetyzacji, tym większe przychody ze sprzedaży Grupy, które pozwalają jej na pokrycie nakładów oraz kosztów poniesionych przy procesie produkcji, kosztów akcji promocyjnych, kosztów okresowych aktualizacji gier, kosztów ogólnego zarządu, a także na wypracowanie zysków.

Stopień zainteresowania i monetyzacja danej grą zależą przede wszystkim od bieżących trendów, gustów konsumentów, jakości wykonania, kompetencji wydawniczych i promocyjnych, jak również odpowiedniego poziomu nakładów marketingowych oraz umiejętności zespołów tworzących gry oraz konkurencyjne produkty (gry o podobnej tematyce, grafice itp.). Implikuje to ryzyko wyprodukowania gry, która nie spotka się z zainteresowaniem potencjalnych klientów lub zainteresowanie to będzie zbyt małe, aby pozwolić na osiągnięcie zakładanych parametrów finansowych.

W związku z powyższym, Grupa nie jest w stanie, aż do chwili premiery nowego produktu, przewidzieć reakcji odbiorców ani poziomu przychodów ze sprzedaży czy w skrajnym przypadku braku zainteresowania daną grą. Udana premiera nie gwarantuje sukcesu gry w kolejnych okresach m.in. z przyczyn przedstawionych powyżej. Istnieje ryzyko, iż Grupa może nie wypracować zysku, a nawet nie odzyskać nakładów oraz kosztów poniesionych na jej przygotowanie, okresowe aktualizacje i promocję.

Ryzyko związane z uzależnieniem wyników finansowych Grupy od przychodów generowanych w związku z dystrybucją gry Real Boxing

W 2016 r. dominująca część przychodów Grupy generowana była w związku z dystrybucją gier marki Real Boxing, tj. Real Boxing, od listopada 2015 r. – Real Boxing 2 Creed, a od marca 2016 r. – Real Boxing 2 Rocky. Wyniki finansowe Grupy są w związku z tym uzależnione w znacznym stopniu od poziomu przychodów związanych z dystrybucją jednej dominującej serii gier. Zatem ze względu na brak dywersyfikacji źródeł przychodów Grupy na koniec roku 2016 r. ewentualny spadek zainteresowania odbiorców czy jakiegokolwiek trudności z dystrybucją gry Real Boxing (lub jej kontynuacji w postaci Real Boxing 2), niezależnie od ich przyczyny i wynikający z tego spadek poziomu przychodów w odniesieniu do gier z serii Real Boxing, będą miały istotny niekorzystny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Grupy.

Ryzyko związane z planowanym rozpoczęciem przez Grupę dystrybucji nowych gier bokserskich i wynikającą z tego ewentualną utratą zainteresowania grami z serii Real Boxing

Podstawowymi grami znajdującymi się na datę raportu w ofercie Grupy są gry z serii Real Boxing (gra Real Boxing 2 Creed, a także Real Boxing 2 Rocky stanowią wzbogaconą oraz w pełni dostosowaną do modelu free-to-play kontynuację gry Real Boxing). Niemniej, Grupa prowadzi obecnie prace nad wprowadzeniem do oferty nowe odsłony marki Real Boxing obejmującej postać filipińskiego boksera Manny Pacquiao.

Nie można wykluczyć, że udostępnienie przez Grupę kolejnej odsłony gry bokserskiej nie przełoży się na wzrost liczby odbiorców produktów Grupy, ze względu na m.in. zainteresowanie się nowymi produktami Grupy przez obecnych odbiorców, kosztem rezygnacji z korzystania z gier z serii Real Boxing i brakiem skutecznego pozyskania nowych graczy, czy to w zakresie dotyczącym nowych gier Grupy czy też gier producentów zewnętrznych wydawanych w ramach programu wydawniczego Vivid Games Publishing.

Rezygnacja przez obecnych odbiorców produktów Grupy z korzystania z gier z serii Real Boxing ze względu na rozpoczęcie przez Grupę dystrybucji nowych tytułów, w połączeniu z brakiem oczekiwanego zainteresowania produktami Grupy przez nowych odbiorców, może negatywnie wpływać na realizację strategii Grupy i perspektywy jej rozwoju, a także na osiągnięte przez Grupę wyniki finansowe.

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w realizacji projektów

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

Zmiany technologii stosowanych przy produkcji gier lub przez partnerów handlowych mogą spowodować opróżnienia w procesie produkcyjnym. Rynek mobilny rozwija się dynamicznie, co może pociągnąć za sobą potrzeby analizy zmian zachowań konsumentów i przygotowania zmian koncepcji gry. Dokonanie zmian po przekroczeniu pewnego etapu produkcji gry może okazać się niemożliwe, bardzo kosztowne lub powodować opóźnienie w realizacji projektów. W 2016 Spółka ogłosiła rezygnację z dwóch projektów (Real Casino i Heroes of Nox). Na początku 2017 roku wydano komunikat o przesunięciu terminu premiery gry Metal Fist.

Ponadto, zgodnie ze swoją strategią Grupa realizuje również projekty rozwojowe nie polegające na produkcji gier, które mają uatrakcyjnić rozgrywkę dla graczy i zwiększyć ich zaangażowanie (np. system personalizacji w grze z mechanizmami rozgłaszania (broadcastem) w ekosystemie – Game Content Personalization System GCPS) lub inne projekty i tym samym zwiększyć poziom przychodów.

Jakiegokolwiek opóźnienie w realizacji gier czy innych projektów rozwijanych przez Grupę lub rezygnacja z nich po rozpoczęciu prac może mieć negatywny wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe.

Ryzyko związane ze zmianą systemu zarządzania projektami – metodologia SCRUM

Produkcja gier jest złożonym procesem wymagającym koordynacji zespołów kreatywnych specjalistów i uzgodnienia punktu docelowego. Sposób dochodzenia do docelowego kształtu projektu oraz podział obowiązków dyktuje możliwość osiągnięcia celów w danym momencie.

Na rynku pojawiają się różne modele stosowane do planowania produkcji, będące przedmiotem badań naukowców i praktyków. Zmiany systemów zarządzania wymagają odpowiedniego przygotowania i długotrwałego wdrażania. Zmiany organizacyjne są procesem czasochłonnym, który absorbuje wiele zasobów, w tym czas i jest przeprowadzany w przekonaniu, że doprowadzi do wzrostu efektywności pracy.

Wdrożenie nowych systemów zarządzania może spowodować na pewnym etapie opóźnienia w realizacji projektów, co jest związane również ze wzrostem kosztów i spadkiem efektywności. Spółka nie jest w stanie ocenić dokładnie czy zmiany doprowadzą do pożądaných efektów i czy uda się je wdrożyć w planowanym czasie.

Ryzyko związane ze zmianą modelu biznesowego

Grupa w połowie 2014 roku zmieniła model biznesowy prowadzonej działalności. Obecnie stosowany model biznesowy zakłada koncentrację na produkcji gier na urządzenia mobilne w modelu free-to-play. Wcześniej celem Grupy było oferowanie tytułów w modelu Premium (płatność za grę w momencie instalacji/pobrania) na wielu platformach. Obecnie oferowane przez Grupę gry funkcjonują jeszcze częściowo w modelu Premium, ale w większości przypadków są to gry dostosowane do modelu free-to-play, gdzie przychody ze sprzedaży pochodzą z mikropłatności oraz wpływów z wyświetlania formatów reklamowych. Dopiero najnowsza produkcja Grupy, gra Real Boxing 2 Creed (od 24 marca 2016 roku Real Boxing 2 Rocky) i każda kolejna gra zgodnie z ogłoszoną strategią będzie dostępna w modelu free-to-play.

Biorąc pod uwagę krótką historię i niewielkie doświadczenie Grupy w realizacji gier w modelu free-to-play nie można wykluczyć ewentualnych błędów lub pomyłek, czy też dłuższego niż oczekiwany okresu dostosowawczego do nowego modelu biznesowego, co może niekorzystnie wpływać na przyjęcie tych produktów przez odbiorców, a tym samym mieć negatywne skutki dla przyszłych wyników finansowych Grupy.

Model biznesowy rozwija się dynamicznie i wymaga od pracowników / współpracowników Grupy by mieli dostęp do najnowszych rozwiązań i wiedzy w zakresie: monetyzacji, reklamy i generowania przychodów. W razie braków we wskazanych wyżej aspektach może wystąpić niska sprzedaż gry nawet przy dużej ilości pobrań.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Rozwój Grupy jest uzależniony w znacznej mierze od zdolności utrzymania zatrudnionych i współpracujących z Grupą kluczowych pracowników i współpracowników. Szczególnie istotny jest wkład członków Zarządu w funkcjonowanie Grupy i określenie kierunków rozwoju jej działalności. Odejście członków kadry kierowniczej bądź innych kluczowych osób dla działalności Grupy mogłoby spowodować pogorszenie jakości i terminowości zaplanowanych produkcji, utrudnić realizację prac badawczych i rozwojowych lub nowych projektów oraz niekorzystnie wpłynąć na świadczone usługi, co

w konsekwencji mogłoby się przełożyć na pogorszenie wyników finansowych Grupy. Ewentualna utrata kluczowych pracowników łączyłaby się ponadto z koniecznością przeprowadzenia procesu rekrutacji, a następnie przeszkolenia i przygotowania przez Grupę nowych osób do pracy, co mogłoby w krótkim lub średnim okresie mieć niekorzystne przełożenie na generowane przez Grupę wyniki.

Ryzyko związane z trudnościami w pozyskiwaniu doświadczonych pracowników

Grupa prowadzi działalność w branży, w której zasoby ludzkie i kompetencje pracowników i współpracowników to jeden z istotniejszych czynników sukcesu. Ich wiedza, umiejętności oraz doświadczenie stanowią czynniki kluczowe z punktu widzenia interesów strategicznych Grupy. Polski rynek pracy cechuje się znaczącym niedoborem wysokiej klasy specjalistów w zakresie tworzenia i wprowadzania do sprzedaży gier wideo, w szczególności w modelu free-to-play przeznaczonych na urządzenia mobilne. W polskim systemie edukacji funkcjonuje niedostateczna liczba uczelni wyższych, kształcących absolwentów odpowiednio przygotowanych do wykonywania zadań twórcy gier wideo, jak również nie ma wielu firm mających doświadczenie w produkcji i wprowadzaniu do sprzedaży gier w ww. modelu. W związku z tym niewielka też jest liczba dostępnych na rynku pracy odpowiednio wykwalifikowanych i doświadczonych pracowników, co ma szczególne znaczenie dla Grupy w kontekście planowanego dalszego dynamicznego rozwoju, implikującego konieczność zatrudniania nowych specjalistów dla celów realizacji założeń strategicznych.

Ponadto, dynamiczny rozwój branży producentów gier wideo może skutkować zaostreniem się walki konkurencyjnej o pracowników, a w konsekwencji ograniczeniem ich dostępności czy też zwiększeniem kosztów zatrudnienia.

Urzeczywistnienie powyższego ryzyka może osłabić pozycję konkurencyjną Grupy, zmniejszyć dynamikę jej rozwoju, opóźnić realizację planów wydawniczych, a w konsekwencji spowodować pogorszenie jej wyników finansowych.

Ryzyko związane z umowami ze współpracownikami

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

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

Ryzyko niezrealizowania celów strategicznych założonych przez Grupę

Grupa planuje umocnić pozycję wśród firm z branży gier na urządzenia mobilne dystrybuowanych w modelu free-to-play. W tym celu Grupa zamierza m.in. (i) zwiększyć liczbę produkowanych i wydawanych gier, (ii) rozbudowywać i promować własny ekosystem wydawniczy z ofertą skierowaną do producentów gier, który został uruchomiony w listopadzie 2015 r. (iii) nabywać prawa do projektów przygotowywanych przez inne podmioty działające na rynku, (iv) przejmować inne podmioty działające na rynku produkcji gier, (v) inwestować w działania badawcze i rozwojowe, w tym w opracowywanie własnych technologii i rozwiązań

Realizacja powyższych założeń będzie możliwa jeżeli, m.in.: (i) zostaną przygotowane odpowiednie narzędzia informatyczne, analityczne oraz marketingowe, (ii) Grupa zdoła zidentyfikować podmioty spełniające wymagania Grupy w celach ewentualnego przejścia lub nawiązania współpracy, a warunki handlowe, w tym oczekiwana cena ich nabycia będzie akceptowalna z ekonomicznego punktu widzenia,

(iii) zostanie zapewnione odpowiednie finansowanie rozwoju Grupy (w tym ze środków unijnych), (iv) Grupa będzie odpowiednio przygotowana od strony organizacyjnej.

Ponadto strategia Grupy zakłada realizację programu wydawniczego, którego sukces zależy od odpowiedniej selekcji tytułów zewnętrznych, ich odpowiedniego przygotowania do wydania, odpowiedniej strategii oraz dostęp do nakładów marketingowych.

Istnieje także wiele innych czynników zewnętrznych i wewnętrznych, niekiedy pozostających poza kontrolą Zarządu lub niemożliwych do przewidzenia, a wpływających na możliwość osiągnięcia przez Grupę celów strategicznych. Czynniki te mają różnorodny charakter, tj.: (i) gospodarczy (np. zwiększona konkurencja, spowolnienie rozwoju rynku gier na urządzenia mobilne), (ii) prawny (np. zmiana przepisów dotyczących własności intelektualnej czy naruszenia praw do takiej własności), (iii) finansowy (np. brak zdolności do pozyskania finansowania na realizację trwających lub nowych projektów, konieczność zwiększenia nakładów na realizację projektów, nieadekwatna wycena rynkowa akcji Emitenta uniemożliwiająca pozyskanie środków z emisji akcji) lub (iv) operacyjny (np. awarie systemów informatycznych lub serwerów czy niezdolność bądź opóźnienie we wdrożeniu nowych produktów czy rozwiązań).

Niezależnie od staranności działań Zarządu nie jest możliwe zagwarantowanie, że wskazane powyżej lub odpowiednio aktualizowane cele strategiczne Grupy, zostaną osiągnięte w zakładanym czasie lub w ogóle, przez co Grupa może nie osiągnąć oczekiwanej pozycji na rynku gier, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na przyszłe wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej

Specyfika działalności Grupy sprawia, że głównym kanałem dystrybucji tworzonych przez Grupę produktów są platformy zamknięte. Grupa tworzy gry na platformy zamknięte firm Apple i Google, tj. Apple App Store oraz Google Play. Wspomniani producenci zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, co powoduje, że Grupa ponosi ryzyko braku ewentualnej akceptacji produktu, który stworzyła dla danego producenta platformy zamkniętej. Decyzja o dopuszczeniu produktu na platformę nie wynika jedynie z subiektywnej oceny administratorów tychże platform, lecz jest wypadkową analizy czy dany produkt spełnia szereg szczegółowych reguł i zasad warunkujących możliwość sprzedaży na danej platformie.

Ponadto, długi czas produkcji nowej gry implikuje ryzyko, że w czasie takich prac zmieniają się warunki dopuszczenia produktów do platform dystrybucyjnych. W takim przypadku Grupa będzie musiała ponieść dodatkowe nakłady finansowe na dostosowania scenariusza gry do nowych warunków, a w skrajnym przypadku zmuszona będzie zrezygnować z realizacji projektu.

Co więcej gry tworzone przez Grupę podlegają obowiązkowej stałej ocenie dystrybutora pod kątem warunków ich udostępniania, zgodnie z zasadami określonymi jednostronnie przez dystrybutorów. Przykładowo, na ograniczenie dostępności i możliwości prowadzenia promocji miałyby wpływ ewentualna decyzja dystrybutora o przeniesieniu gier Grupy do wyższej kategorii wiekowej.

Brak akceptacji gier produkowanych przez Grupę ze strony Apple App Store i Google Play, które odpowiadają za większość przychodów Grupy z dystrybucji gier wideo, ich niekorzystna ocena lub niekorzystna zmiana zasad jej dokonywania, wiązałyby się z ograniczeniem możliwości prowadzenia promocji gier oraz ograniczeniem ich dostępności, a w konsekwencji ze znacznym ograniczeniem przychodów uzyskiwanych z dystrybucji gier przez Grupę, co miałyby istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Grupy

Wszelkie negatywne oceny związane z funkcjonowaniem gier wyprodukowanych lub wydawanych przez Grupę (w tym przede wszystkim publikowanych w Internecie lub w zamkniętych platformach dystrybucyjnych) mogą pogorszyć wizerunek Grupy i wpłynąć na utratę zaufania klientów do jej

produktów lub kontrahentów do samej Grupy jako wiarygodnego partnera biznesowego. Jednocześnie może to spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania promocyjne w celu zniwelowania negatywnych skutków zaistniałej sytuacji albo przeciwdziałania dalszemu pogorszeniu wizerunku Grupy. Utrata dobrej reputacji przez Grupę może doprowadzić do utraty klientów, a także mogłaby doprowadzić do rezygnacji ze współpracy części podmiotów współpracujących z Grupą lub zniechęcenia podmiotów, które jeszcze takiej współpracy nie podejmowały, w tym właścicieli praw do licencji. Dotychczasowi kontrahenci mogliby zacząć współpracę z konkurencyjnymi podmiotami, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy. Ponadto, utrata zaufania do Grupy ze strony rynku kapitałowego może utrudnić jej dostęp do finansowania zewnętrznego, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na jej działalność.

Ryzyko związane z uzależnieniem Grupy od współpracy handlowej z Apple oraz Google

Działalność Grupy uzależniona jest od współpracy z operatorami dwóch największych globalnych sklepów cyfrowych oferujących produkty na urządzenia mobilne Apple App Store oraz Google Play, tj. firm Apple i Google.

Przychody z tytułu dystrybucji gier za pośrednictwem tych dwóch platform odpowiadają za zdecydowaną większość przychodów ze sprzedaży generowanych przez spółki z Grupy. W związku z tym relacje handlowe z tymi podmiotami są kluczowe z punktu widzenia działalności Grupy.

Dodatkowo, w przypadku występowania awarii sprzętu technicznego wykorzystywanego przez operatorów powyższych platform, możliwość sprzedaży produktów Grupy do klientów końcowych w tym kanale dystrybucyjnym uległaby ograniczeniu lub stałaby się niemożliwa. Istnieje także ryzyko, że w przypadku dojścia do ataków hackerskich na powyższe platformy, skutkujących ograniczeniem dostępności lub nieprawidłowym funkcjonowaniem tych platform, Grupa mogłaby czasowo nie mieć możliwości sprzedaży, a w skrajnym przypadku stracić kontrolę nad oferowaną treścią lub dostęp do środków z mikropłatności dokonywanych przez klientów.

Pogorszenie relacji Grupy z Apple lub Google, niekorzystne zmiany warunków współpracy z nimi lub uznanie przez nich, że nastąpiło naruszenie przez podmioty Grupy warunków współpracy, skutkujące zakończeniem lub ograniczeniem współpracy handlowej, a także chociażby czasowy brak możliwości prowadzenia dystrybucji gier Grupy za pośrednictwem Apple App Store lub Google Play, czy to z przyczyn o charakterze technicznym, prawnym albo zmian w sposobie działania platform, czy też z jakiegokolwiek innego powodu, mogą negatywnie wpłynąć na wyniki sprzedaży oraz wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane ze zmianą warunków umów dystrybucyjnych lub regulaminów operatorów platform dystrybucyjnych lub wypowiedzeniem umów dystrybucyjnych

Grupa udostępnia swoje produkty ostatecznym odbiorcom za pośrednictwem dystrybutorów. Podmioty te promują produkty Grupy, zajmują się ich pozycjonowaniem, dostarczają go dalszym odbiorcom bezpośrednio lub poprzez dedykowane platformy, portale lub kanały. Umowy z takimi pośrednikami zawierają standardowo dość elastyczne postanowienia w zakresie możliwości ich wypowiedzenia lub zmiany. Ponadto, współpraca z niektórymi z nich odbywa się bez zawarcia pisemnej umowy, na podstawie standardowych warunków współpracy stosowanych przez takich dystrybutorów. Nie można zatem wykluczyć nieprzedłużenia tych umów na kolejne okresy lub ich przedterminowego rozwiązania, a także renegocjacji obecnych warunków handlowych lub ich jednostronnej zmiany przez dystrybutorów, co, w szczególności w przypadku umów zawartych z Apple oraz Google, miałyby istotny negatywny wpływ na działalność Grupy i jej wyniki finansowe.

Jednocześnie Grupa dąży do większej obecności na rynkach azjatyckich, korzystając przy tym z usług lokalnych dystrybutorów. Grupa ma jednak ograniczone doświadczenia w prowadzeniu działalności na tych rynkach, jak również dopiero od niedawna buduje sieć kontaktów z lokalnymi dystrybutorami i przedstawicielami. W wypadku rozwiązania umów lub zerwania relacji z ww. podmiotami, np. w wyniku

niewywiązywania się przez nich z zobowiązań wobec Grupy, utrudnione oraz czasochłonne może okazać się nawiązanie współpracy z podmiotami zastępczymi.

Zasady współpracy i dystrybucji produktów Grupy określone są również w stosowanych przez dystrybutorów regulaminach. Grupa prowadząc dystrybucję poprzez sklepy elektroniczne polega m.in. na zawartych w nich mechanizmach wyróżniania i pozycjonowania określonych tytułów (featuring), które mogą mieć znaczący wpływ na wyniki sprzedaży produktów Grupy. Zmiana zasad ich funkcjonowania, wynikająca ze zmian regulaminów platform internetowych, np. poprzez wprowadzenie odpłatności za korzystanie z takich mechanizmów, wprowadzenie nowych algorytmów bądź zasad wyróżniania, spowodowałaby faktyczne ograniczenie ich dostępności.

Opisane powyżej czynniki, w szczególności jednostronne niekorzystne zmiany warunków współpracy z dystrybutorami, w tym zmiany postanowień umów dystrybucyjnych lub zmiany regulaminów stosowanych przez takich dystrybutorów, jak również wypowiedzenie umów dystrybucyjnych mogą prowadzić do istotnego ograniczenia rynku zbytu Grupy i konieczności pozyskania przez nią nowych dystrybutorów, a także niekorzystnie wpłynąć na perspektywy rozwoju i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej

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

Ryzyko związane z możliwością wystąpienia awarii systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów, z których korzysta Grupa

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

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

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

Ryzyko związane z wykonaniem umowy opcji przez GPV I Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowo-akcyjna (GPV I).

Spółka w dniu 1 lipca 2013 r. zawarła umowę inwestycyjną z Platige Image S.A. z siedzibą w Warszawie oraz GPV I. Strony w/w umowy zobowiązały się do zawiązania spółki komandytowo-akcyjnej w celu opracowania, produkcji i wprowadzenia na rynek gry Godfire: Rise of Prometheus. W wykonaniu ww. umowy, strony w dniu 12 lipca 2013 roku zawiązały spółkę Vivid Games s.k.a.

Umowa przewidywała pierwotnie uprawnienie przysługujące GPV I w terminie 2 lat od daty zawązania Vivid Games s.k.a. (tj. do dnia 12 lipca 2015 roku), do wniesienia wszystkich posiadanych akcji w Vivid Games s.k.a. do Spółki jako wkładu niepieniężnego na pokrycie 1 500 000,00 akcji Spółki nowej misji („**Pierwotna Opcja Wniesienia**”). Po upływie 2 lat od zawązania Vivid Games s.k.a., Umowa przyznaje GPV I uprawnienie do żądania nabycia przez Spółkę wszystkich posiadanych przez nią akcji w Vivid Games s.k.a. za łączną cenę równą łącznej cenie 1 500 000 akcji Spółki obliczonej na podstawie średniej ceny zamknięcia notowań akcji Spółki w alternatywnym systemie obrotu z ostatnich 30 sesji poprzedzających datę złożenia żądania. Uprawnienie powyższe przysługuje w terminie 5 lat od daty zawązania Umowy („**Pierwotna Opcja Sprzedaży**”). Liczba akcji Spółki należnych GPV I podlega obniżeniu odpowiednio w przypadku otrzymania uprzednio przez GPV I jakichkolwiek kwot z tytułu podziału zysku i umorzenia przysługujących jej akcji Vivid Games s.k.a.

W drodze porozumienia z dnia 18 grudnia 2015 roku (zmienionego następnie aneksem z dnia 11 października 2016), zawartego pomiędzy GPV I a Spółką: (i) GPV I zobowiązał się do niewykonywania uprawnień wynikających z Pierwotnej Opcji Sprzedaży przewidzianej Umową Inwestycyjną z dnia 1 lipca 2013 roku (uprawnienie do żądania nabycia przez Spółkę wszystkich posiadanych przez GPV I akcji w Vivid Games s.k.a. za łączną cenę równą łącznej cenie 1 500 000 akcji Spółki obliczonej na podstawie średniej ceny zamknięcia notowań akcji Spółki w alternatywnym systemie obrotu z ostatnich 30 sesji poprzedzających datę złożenia żądania. Uprawnienie powyższe przysługuje w terminie 5 lat od daty zawązania Umowy („**Pierwotna Opcja Sprzedaży**”), (ii) GPV I zrzekł się roszczeń wynikających z Pierwotnej Opcji Sprzedaży oraz Pierwotnej Opcji Wniesienia (uprawnienie przysługujące GPV I do dnia 12 lipca 2015 roku do wniesienia wszystkich posiadanych akcji w Vivid Games s.k.a. do Spółki jako wkładu niepieniężnego na pokrycie 1 500 000,00 akcji Spółki nowej emisji („**Pierwotna Opcja Wniesienia**”), (iii) ustanowiono nowe opcje uprawniające GPV I albo do objęcia akcji Spółki nowej emisji w zamian za wkład niepieniężny w postaci wszystkich posiadanych przez GPV I akcji albo do sprzedaży na rzecz Spółki akcji. W związku z powyższym, GPV I do dnia 31 grudnia 2017 roku uprawniona będzie do objęcia 1 500 000 akcji Spółki nowej emisji w zamian za wkład niepieniężny w postaci wszystkich akcji Vivid Games s.k.a. („**Nowa Opcja Wniesienia**”), przy czym: (i) w przypadku umorzenia części akcji przed upływem powyższego terminu, liczba akcji wnoszonych przez GPV I w wykonaniu Nowej Opcji Wniesienia zostanie pomniejszona o liczbę akcji umorzonych, a liczba akcji Spółki zaoferowana GPV I do objęcia zostanie odpowiednio zmniejszona na warunkach określonych w porozumieniu, (ii) w przypadku, gdy GPV I otrzyma przed upływem powyższego terminu jakiegokolwiek kwoty z tytułu podziału zysku Vivid Games s.k.a., wówczas liczba akcji Spółki zaoferowana GPV I do objęcia zostanie odpowiednio zmniejszona na warunkach określonych w porozumieniu. W terminie 60 dni od otrzymania przez Spółkę pisemnego żądania GPV I wykonania Nowej Opcji Wniesienia, Spółka jest zobowiązana do dokonania wszelkich czynności niezbędnych do realizacji Nowej Opcji Wniesienia. W przypadku gdy wartość godziwa akcji wnoszonych jako wkład niepieniężny na pokrycie akcji Spółki przeznaczonych do objęcia przez GPV I będzie niższa niż wartość nominalna tych akcji, GPV I zobowiązał się pokryć powstałą różnicę dodatkowym wkładem pieniężnym. Żądanie wykonania Nowej Opcji Wniesienia może zostać przez GPV I odwołane wyłącznie za zgodą wyrażoną na piśmie przez Spółkę.

Ponadto, na mocy porozumienia, GPV I uprawniony będzie w terminie od dnia 1 stycznia 2018 roku do dnia 1 lipca 2020 roku do zbycia na rzecz Spółki, zaś Spółka, na żądanie GPV I będzie zobowiązana do nabycia akcji Vivid Games s.k.a. (w liczbie uwzględniającej ewentualne uprzednie umorzenie części akcji) za cenę za wszystkie akcje obliczoną jako iloczyn 1 500 000 akcji Spółki i ich ceny jednostkowej odpowiadającej średniemu kursowi zamknięcia notowań akcji Spółki w alternatywnym systemie obrotu NewConnect lub na rynku regulowanym z ostatnich 30 sesji poprzedzających datę złożenia przez GPV I pisemnego żądania nabycia akcji, pomniejszonej o kwoty faktycznie uzyskane przez GPV I z tytułu podziału zysku Vivid Games s.k.a. lub umorzenia posiadanych przez GPV I akcji Vivid Games s.k.a. („**Nowa Opcja Sprzedaży**”). Nowa Opcja Sprzedaży może być wykonana w odniesieniu do wszystkich lub części akcji.

W przypadku złożenia żądania przez GPV I do wykonania Nowej Opcji Wniesienia Spółka będzie zobowiązana do zaoferowania GPV I do objęcia akcji Spółki w zamian za akcje Vivid Games s.k.a.

Biorąc pod uwagę średnie ceny rynkowe akcji Spółki, ewentualne wykonanie przez GPV I po 1 stycznia 2018 r. Nowej Opcji Sprzedaży stanowiłoby znaczące obciążenie finansowe i wiązałoby się z koniecznością pozyskania dodatkowych źródeł finansowania lub zmiany strategii inwestycyjnej Grupy. W przypadku realizacji Nowej Opcji Sprzedaży dojdzie do ujęcia wartości nabytego pakietu akcji Vivid Games s.k.a. według wartości godziwej i ujęcia ewentualnej ujemnej różnicy między wartością godziwą nabytego pakietu a ceną nabycia określoną zgodnie z „opcją sprzedaży” jako obciążenia wyniku okresu, w którym dojdzie do realizacji opcji.

Na koniec 2015 r. Jednostka dominująca zleciła wycenę Nowej opcji sprzedaży przez niezależnego aktuarium, która na dzień 31 grudnia 2016 r. wg metody Monte Carlo wyniosła 5 287,02 tys. PLN i odpowiednio 8 986,70 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2015 roku. Spółka ujęła wycenę opcji w pozycji instrumenty pochodne i zaklasyfikowała to zdarzenie jako krótkoterminowe w związku z możliwą datą realizacji Nowej opcji sprzedaży.

Różnica z wycen na dzień 31 grudnia 2016 roku a wyceną na dzień 31 grudnia 2015 roku w wysokości 3 699,68 tys. PLN jest wykazana w pozycji Pozostałych przychodach operacyjnych.

Niemniej jednak w związku z tym, że nie jest pewne czy i która z przysługujących GPV I opcji zostanie zrealizowana oraz z jakim prawdopodobieństwem zdarzenie to wystąpi oraz biorąc pod uwagę zmiany kursu akcji Spółki w okresie ważności opcji, nie można zapewnić, że powyższa wycena będzie odpowiadała wartości opcji w dacie jej realizacji, która może się znacząco różnić od wartości wynikającej z wyceny. Ponadto, rzeczywiste wyniki finansowe Spółki mogą różnić się od wyników prezentowanych w sprawozdaniach finansowych opartych o przygotowaną wycenę opcji.

Opcja wniesienia została również opisana w notcie nr 18 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za 2016 rok.

Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich Grupy

Gry wytwarzane przez Grupę stanowią utwory w rozumieniu Prawa Autorskiego i podlegają ochronie przewidzianej dla tego rodzaju utworów. Grupa przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom. Należy jednak zauważyć, że Grupa funkcjonuje na rynku globalnym, w związku z czym możliwe jest naruszenie jej praw autorskich w sposób mający znaczący wpływ na wyniki finansowe Grupy przez podmioty zagraniczne, w tym takie, które mają siedziby w krajach nieposiadających ustawodawstwa umożliwiającego uzyskanie satysfakcjonującego poziomu ochrony praw własności intelektualnej albo gdzie wyegzekwowanie takiej ochrony praw autorskich może być szczególnie narażone na ryzyko niepowodzenia.

W związku z powyższym, możliwe jest długotrwałe utrzymywanie się stanu naruszeń praw autorskich Grupy negatywnie wpływające na jej działalność operacyjną i wyniki finansowe.

Dodatkowo, specyfika branży gier wideo powoduje, że możliwe jest tworzenie przez podmioty konkurencyjne wobec Grupy gier stanowiących de facto kopie produktów Grupy, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Grupę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki oraz zbliżonej formie prezentacji graficznej, nie stanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Grupy, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nich zastosowanej (tzw. „klony”).

O ile próby dystrybucji produktów stanowiących wyraźną i bezpośrednią kopię utworów Grupy mogą mieć jedynie ograniczony zasięg z uwagi na możliwość blokady ich rozpowszechniania w największych kanałach dystrybucji aplikacji mobilnych, tj. Google Play oraz Apple App Store, to klony opisane powyżej mogą być w nich przedmiotem obrotu równoległe do produktów Grupy, wpływając negatywnie na jej wizerunek i wyniki sprzedaży.

Ryzyko związane z nieautoryzowanym oprogramowaniem mogącym skutkować zaprzestaniem dokonywania mikropłatności przez graczy na rzecz Grupy

W wyniku działalności podmiotów niepowiązanych z Grupą, obecnie tworzone są i mogą również powstawać w przyszłości nielegalne programy, które umożliwiają odbiorcom gier dystrybuowanych przez Grupę postęp w grze lub uzyskanie odpłatnych funkcjonalności w grze bez dokonywania mikropłatności, które zgodnie z zamierzeniami Grupy warunkują osiągnięcie takiego rezultatu. Rozpowszechnienie tego rodzaju programów może skutkować zmniejszeniem zapotrzebowania na udostępniane przez Grupę w modelu free-to-play odpłatnie wirtualne elementy gry. Ponadto takie podmioty mogą oferować graczom w sposób nieautoryzowany nabycie takich samych bądź podobnych wirtualnych elementów.

Powyższe okoliczności mogą skutkować spadkiem przychodów Grupy pochodzących z mikropłatności dokonywanych przez graczy lub konieczność poniesienia przez Grupę dodatkowych kosztów w celu opracowania rozwiązań nakierowanych na przeciwdziałanie takim praktykom, co może niekorzystnie wpływać na działalność i wyniki finansowe Grupy.

Ryzyko związane z uzależnieniem od licencji kluczowych dla funkcjonowania Grupy

Działalność Grupy przy tworzeniu i w niektórych przypadkach promocji gier uzależniona jest od posiadania licencji lub zgody udzielonych przez podmioty trzecie. W szczególności podstawą kodu gry Real Boxing jest silnik Unreal Engine 3, a w przypadku Real Boxing 2 oraz Metal Fist jest to silnik Unreal Engine 4, których używanie przez Emitenta regulowane jest zawartymi z Epic Games umowami licencyjnymi. Rozwiązanie umów licencyjnych z jakiegokolwiek przyczyny oznaczać będzie faktyczne uniemożliwienie rozpowszechniania gier Grupy, co w sposób negatywny wpłynie na jej wyniki finansowe.

Ponadto, w wypadku oparcia również kolejnych produktów Grupy na istotnych licencjach udzielonych przez podmioty trzecie, w zakresie technologii lub w zakresie wykorzystania praw własności intelektualnej w produkcji lub promocji produktów, potencjalne rozwiązanie takich umów licencyjnych uniemożliwi rozpowszechnianie produktów Grupy, lub może w istotny sposób wpłynąć negatywnie na wyniki sprzedaży produktów Grupy.

Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Grupy

Skuteczny marketing produktów Grupy uzależniony jest od zarejestrowania tytułów gier jako znaków towarowych. W związku z dużą liczbą tytułów konkurencyjnych możliwe jest uznanie przez organy odpowiedzialne za rejestrację, że tytuły gier Grupy są zbyt podobne do już istniejących, a co za tym idzie możliwa jest odmowa ich rejestracji. Biorąc pod uwagę, że działania promocyjne produktów Grupy rozpoczynają się na długo przed ukończeniem prac nad grą oraz przed rejestracją jej tytułu jako znaku towarowego, odmowa rejestracji znaku towarowego wiązałaby się z koniecznością zmiany działań promocyjnych i utratą poniesionych nakładów oraz wpłynęłaby negatywnie na wyniki sprzedaży tytułu a w konsekwencji na sytuację finansową Grupy.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i wykorzystywaniem dotacji

Działalność Grupy w zakresie prac badawczych i rozwojowych jest częściowo finansowana z dotacji z funduszy europejskich. Dotacje przyznawane są w postępowaniach konkursowych na podstawie wniosków składanych przez podmioty zainteresowane ich otrzymaniem. Grupa w przyjętym planie prowadzenia prac rozwojowych zakłada uzyskanie tego typu finansowania. Nieotrzymanie dotacji wiązać się może ze spadkiem tempa prowadzenia prac rozwojowych, a nawet koniecznością zaniechania tych prac na niektórych polach lub przeznaczenia środków własnych w celu realizacji działań badawczych i rozwojowych kosztem innych działań Grupy, co spowodowałoby spowolnienie rozwoju Grupy. Ponadto beneficjent dotacji jest zobowiązany do jej wykorzystania zgodnie z otrzymanymi wytycznymi i odpowiedniego jej rozliczenia. Naruszenie reguł wykorzystania i rozliczania dotacji może się wiązać z koniecznością ich zwrotu, a ponadto z naliczeniem kar umownych.

Konieczność dokonania ewentualnego zwrotu dotacji lub zapłaty kar umownych powodowałaby znaczące obciążenie finansowe Grupy i negatywnie wpłynęłaby na jej wyniki finansowe.

Ryzyko związane z dokonywaniem transakcji pomiędzy spółkami należącymi do grupy kapitałowej Emitenta

Emitent znajduje się obecnie w fazie budowy grupy kapitałowej składającej się z szeregu spółek, w tym celowych. Realizacja planów Emitenta wiąże się m.in. z przenoszeniem części aktywów Emitenta na rzecz spółek celowych, albo przekazywaniem innym spółkom w Grupie części prac związanych z produkcją lub dystrybucją niektórych produktów Grupy. W związku ze znaczną wartością transakcji dokonywanych pomiędzy spółkami w grupie kapitałowej, ewentualne opóźnienia i trudności w dokonywaniu czynności oraz rejestracji zmian w spółkach Grupy w Krajowym Rejestrze Sądowym albo kwestionowaniem transakcji przez organy publiczne lub inne podmioty mogą spowodować powstanie po stronie Emitenta zobowiązań, m.in. o charakterze publicznoprawnym, których wykonanie może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Grupy.

W opinii Emitenta transakcje zawierane pomiędzy podmiotami Grupy są przeprowadzane w sposób prawidłowy oraz na warunkach rynkowych, jednakże Emitent nie może zapewnić, iż ich warunki nie zostaną zakwestionowane, w tym w ramach ewentualnej kontroli przez organy skarbowe. Mogłoby to skutkować wzrostem zobowiązań, w tym podatkowych, a tym samym mogłoby mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową i wyniki Grupy. Ponadto, w wyniku dokonywanych transakcji mogą wystąpić nieplanowane zmiany wyników finansowych (np.: w postaci aktywów podatkowych), które mogą zniekształcić obraz Spółki i utrudnić prawidłową ocenę jej kondycji.

Ryzyko sezonowości

Realizowane przez Grupę przychody i związane z nimi wyniki finansowe mogą charakteryzować się sezonowością. W poprzednich latach, Grupa w pierwszym półroczu generowała niższe wyniki na działalności operacyjnej. Natomiast drugim półroczu, a w szczególności IV kwartał danego roku, jest okresem uzyskiwania najwyższych wpływów. Rok 2016 nie potwierdzał tej zależności. Sezonowość rynku polega na powtarzalne okresy gdzie popyt na produkty jest wyższy niż w innym okresie. Te okresy mogą być związane z okresami świątecznymi lub urlopowymi kiedy graczy dysponują więcej czasu wolnego.

Istnieje ryzyko, że w roku, w którym Grupa przygotowuje premierę nowej gry, planując szczyt sprzedaży w IV kwartale albo inne okres szczytowe nastąpi anomalia w zachowaniu konsumentów i zjawisko sezonowości nie wystąpi z taką siłą jak zwykle lub też nastąpi przesunięcie okresu najwyższego popytu na inny kwartał roku.

Poza tym istnieje ryzyko, że ze względów organizacyjnych premiera nowej gry odbędzie się z opóźnieniem i wówczas efekt sezonowości nie zostanie w pełni wykorzystany dla osiągnięcia zwiększonych przychodów. W takiej sytuacji Grupa może nie uzyskać takich przychodów, jakie uzyskałaby dokonując premiery w szczycie danego sezonu. Grupa dostrzega również ryzyko zwiększonej konkurencji w szczycie sezonu. W przypadku znacznej aktywności konkurencji w IV kwartale danego roku, efekt szczytu sezonu może okazać się słabszy, a gry oferowane przez Grupę nie staną się tak popularne jak miałyby to miejsce w innych warunkach.

Powyższe okoliczności mogłyby mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową i wyniki Grupy.

Ryzyko braku zagwarantowania wypłaty dywidendy

Emitent nie posiada polityki dywidendy. Poziom ewentualnych przyszłych dywidend zależy będzie od wielu czynników, w szczególności od podjęcia stosownej uchwały przez Walne Zgromadzenie, posiadania środków finansowych, a także od przyszłej sytuacji finansowej Emitenta, organizacji transferu środków pieniężnych pomiędzy spółkami z Grupy Kapitałowej, konieczności zapewnienia

płynności finansowej oraz kapitału niezbędnego do rozwoju jej działalności, a także w związku z nadarzającymi się możliwościami inwestycyjnymi.

W związku z tym Emitent nie może zagwarantować, że dywidenda będzie w przyszłości wypłacana.

Ryzyko związane ze zmianą technologii

Grupa w produkcji dotychczasowych gier wykorzystywała oprogramowanie Unreal Engine 3 stworzone przez Epic Games Inc. Począwszy od gry Real Boxing 2 Rocky, produkcja oparta jest o nową generację w/w oprogramowania, tj. Unreal Engine 4. Grupa nie korzystała wcześniej z tej technologii, w związku z czym istnieje ryzyko, że nowa technologia nie będzie spełniać wymagań Grupy, jej zastosowanie może wywołać nieznane Grupie ograniczenia techniczne lub że technologia ta nie będzie w pełni kompletna co utrudni jej wdrażanie i zmusi Grupę do podejmowania nieoptymalnych decyzji produkcyjnych, co w konsekwencji może spowodować utrudnienia w produkcji i dystrybucji gry, powstanie opóźnień lub dodatkowych kosztów związanych z produkcją, jak również negatywnie wpłynąć na wyniki sprzedaży gry. Od połowy 2016 r. Spółka korzysta również z technologii Unity pochodzącej od drugiego największego dostawcy rozwiązań dla rynku producentów gier. Ryzyko omawiane powyżej może również dotyczyć oprogramowania Unity.

Ryzyko związane z analizą zachowań użytkowników produktów Grupy

Emitent wykorzystuje w odniesieniu do produktów Grupy, począwszy od gry Real Boxing 2 Rocky oraz kolejnych produktów Grupy, oprogramowanie służące do analizy zachowań użytkowników gry, co ma na celu dostosowanie produktu i oferty do potrzeb indywidualnych użytkowników. Wykorzystanie dogłębnej analizy dostarczanych przez graczy informacji, ich zachowań oraz preferencji pozwala na efektywniejsze dostosowanie produktów do oczekiwań użytkowników i w efekcie może wpływać na wysokość sprzedaży produktu. Grupa nie jest w stanie z całkowitą pewnością ocenić jak zasadne będą prognozy i analizy sporządzone z wykorzystaniem oprogramowania. Istnieje ryzyko, że okażą się one nietrafne, co może negatywnie wpłynąć na przyszłe wyniki sprzedaży gry Real Boxing 2 Rocky i kolejnych.

Ryzyko związane z naruszeniami praw osób trzecich przez producentów zewnętrznych

W ramach realizacji programu wydawniczego gier producentów zewnętrznych - Vivid Games Publishing Grupa pozyskuje licencje lub nabywa autorskie prawa majątkowe do gier stworzonych przez podmioty trzecie. Podmioty takie zobowiązują się wobec Spółki, że stworzone przez nie produkty nie naruszają praw osób trzecich, w tym praw własności intelektualnej, niezależnie od tego Grupa dokonuje sprawdzenia, czy dany produkt nie narusza potencjalnie praw osób trzecich. Istnieje jednak ryzyko, że niezależnie od podejmowanych przez Grupę środków ograniczania ryzyka, osoby trzecie wystąpią z roszczeniami wobec producenta zewnętrznego lub Grupy uniemożliwiając, lub znacznie utrudniając prowadzenie dystrybucji danej gry. Podnoszenie roszczeń przez te osoby mogłoby negatywnie wpłynąć na wizerunek, działalność, wyniki lub perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko płynności

Realizacja strategii Grupy wymaga zapewnienia odpowiedniej wysokości i płynności środków finansowych, które pozyskiwane są m.in. ze sprzedaży produktów Grupy, umów kredytowych oraz dotacji. Środki te niezbędne są do bieżącej działalności, a w szczególności do produkcji wysokiej jakości gier, prowadzenia kampanii promocyjnych, a także tworzenia i rozwijania technologii. Niektóre z prowadzonych projektów ze względu na swoją złożoność mogą powodować opóźnienia w ich oddaniu do użytkownika co skutkować może m.in. wzrostem kosztów lub niższymi niż zakładano przychodami ze sprzedaży spowodowanymi gorszym przyjęciem gry przez użytkowników, większą konkurencją, lub odłożeniem w czasie przychodów. Wystąpienie tych lub innych okoliczności może spowodować utrudnienie płynności.

Zaburzenie płynności finansowej może zarówno skutkować naruszeniem warunków umów kredytowych jak też sama płynność finansowa może ulec pogorszeniu poprzez naruszenie umów kredytowych lub finansowanie.

Wraz ze wzrostem zobowiązań finansowych rośnie roczna kwota wymagana co do pokrycia tychże zobowiązań. Zdolność Grupy do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań oraz zamierzeń inwestycyjnych jest ściśle związana z wynikami jakie Spółka osiągnie ze sprzedaży swoich gier i percepcji jej potencjału rynkowego.

Stan środków pieniężnych na koniec roku zmniejszył się o 4,6 mln zł w stosunku do roku poprzedniego podczas gdy przychody ze sprzedaży nieco zmalały. Na dzień 31.12.2016 r. Spółka jest stroną kilku umów o finansowanie z instytucjami finansowymi na łączną kwotę 7,7 mln PLN.

W kolejnych okresach Spółka nie wyklucza pozyskania środków gotówkowych na rynku w celu zapewnienia finansowania swojego rozwoju oraz działalności bieżącej.

12. SPRAWOZDANIE Z DZIAŁALNOŚCI EMITENTA.

Na podstawie art. 55 ust 2a Ustawy o rachunkowości oraz § 83 ust. 7 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Spółka przygotowała sprawozdanie Zarządu z działalności Vivid Games S.A. oraz Grupy Kapitałowej Vivid Games w formie jednego dokumentu. Wymagane dane dotyczące działalności Vivid Games S.A., które nie są ujęte w niniejszym rozdziale zawarte są w pozostałych częściach niniejszego Sprawozdania i są tożsame z danymi odnoszącymi się do Grupy Kapitałowej Vivid Games.

12.1. Jednostkowe sprawozdanie z całkowitych dochodów

Wyszczególnienie	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Działalność kontynuowana		
Przychody ze sprzedaży ogółem i zrównane z nimi	22 753,12	20 572,94
Przychody ze sprzedaży	12 136,18	12 956,60
Koszt wytworzenia na własne potrzeby	10 616,94	7 616,34
Koszty działalności operacyjnej	(37 121,35)	(18 444,88)
Amortyzacja	(3 957,58)	(2 379,16)
Zużycie surowców i materiałów	(256,44)	(212,18)
Usługi obce	(25 629,43)	(11 227,77)
Koszt świadczeń pracowniczych	(7 175,57)	(4 458,18)
Podatki i opłaty	(11,73)	(25,79)
Pozostałe koszty	(90,60)	(141,80)
Zysk (-strata) ze sprzedaży	(14 368,23)	2 128,06
Pozostałe przychody operacyjne	4 342,27	49 898,82
Pozostałe koszty operacyjne	(388,48)	(4 200,15)
Zysk (-strata) na działalności operacyjnej	(10 414,44)	47 826,73
Przychody finansowe	3 433,20	181,53
Koszty finansowe	(448,63)	(136,50)
Zysk (-strata) przed opodatkowaniem	(7 429,87)	47 871,76
Podatek dochodowy	1 862,60	(374,54)
Zysk (-strata) netto z działalności kontynuowanej	(5 567,27)	47 497,22
Zysk (-strata) netto	(5 567,27)	47 497,22
Całkowite dochody ogółem:	(5 567,27)	47 497,22
EBITDA	(6 456,86)	50 205,89

Jednostkowe przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi w 2016 r. osiągnęły poziom 22,7 mln PLN w porównaniu do 20,6 mln PLN w 2015 r. Pomimo braku dużych premier wpływy ze sprzedaży wyniosły 12,1 mln PLN w porównaniu do 12,9 mln PLN w roku ubiegłym co stanowi spadek o 6,3%. Marka Real Boxing stanowiła ok. 95% przychodów ze sprzedaży i wykazała tendencję spadkową w drugim półroczu raportowanego okresu.

Koszt wytworzenia na własne potrzeby wyniósł 10,6 mln w 2016 r. w porównaniu do 7,6 mln PLN w 2015 r. i składał się m.in. z rozliczenia nakładów na projekty nie oddane do użytkowania.

Koszty operacyjne wyniosły 37,1 mln PLN w 2016 r. i wzrosły o 101,3% w porównaniu do 18,4 mln PLN w roku ubiegłym.

W związku ze zmianami w harmonogramie wydawniczym w 2016, tj. rezygnacji z premiery dwóch gier (patrz raport **ESPI nr 9/2016, 12/2016**) i przesunięciu premiery Metal Fist na 2017 r. (raport **13/2016, 2/2017**), oraz niższymi od zakładanych wpływami z gry Real Boxing 2, Spółka w drugim półroczu 2016 roku zdecydowała o ograniczenia kosztów w ramach którego dokonuje sukcesywnie optymalizacji.

Suma kosztów usług obcych wyniosła na koniec 2016 r. ok 25,7 mln w porównaniu do 11,2 mln w roku poprzednim i stanowiła 112,6% kosztów operacyjnych. Największy składnik kosztów usług obcych stanowią opłaty licencyjne z tytułu wykorzystania przez Spółkę licencji na produkcję i wydanie gry Real Boxing 2 w wysokości ok. 14,3 mln w 2016 r. (tj. ok 56% udział w kosztów). Koszty z tytułu opłat licencyjnych do Spółki Vivid Games sp z o.o. są naliczane od premiery gry w Listopadzie 2015, stąd też istotny skok tych kosztów w 2016 r. w porównaniu z 2015 r. Drugi największe składnik kosztów usług obcych stanowią koszty bezpośrednie sprzedaży, do których Spółka zalicza m.in. koszty prowizji dystrybutorów, licencji za prawa autorskie, koszty marketingowe. Istotną częścią kosztów bezpośrednich były również związane z kosztami promocji gry Real Boxing Creed™ i Real Boxing Rocky™.

Koszty świadczeń pracowniczych wyniosły 7,1 mln w 2016 r. w porównaniu do 4,5 mln PLN w 2015 r. Na koszt ten składa się kwota ok 775 tys. z tytułu pracowniczego programu motywacyjnego. Spółka jest w trakcie wdrażania nowego systemu zarządzania projektami do modelu Scrum w systemie Agile który może poprawić efektywność pracy.

Pod koniec 2015 i w trakcie 2016 r. Spółka oddała do użytkowania istotne składniki majątku trwałego w postaci gry Real Boxing 2 oraz projektu pt. Silnik międzyplatformowych rozgrywek wieloosobowych czasu rzeczywistego wspierający fotorealistyczne gry mobilne, współfinansowanego ze środków unijnych. Amortyzacja tych projektów odpowiadała za wzrost większości kosztów amortyzacji w 2016 r. do poziomu 4 mln PLN z 2,4 mln PLN w roku 2015.

Spółka zanotowała stratę ze sprzedaży w 2016 r. w wysokości 14,4 ml PLN. w porównaniu do ok. 2,1 mln PLN zysku w roku 2015.

W pozostałych przychodach operacyjnych ujęto kwotę w wysokości 3,7 mln PLN z tytułu aktualizacji wyceny opcji na akcje Spółki (opisana w nocie Nr. 18 Jednostkowego Sprawozdania Finansowego). W 2015 roku, Spółka rozpoznała zysk w wysokości 49,2 mln PLN za przeniesienie praw autorskich do gry Real Boxing 2. Powyższa transakcja, jako transakcja dokonana w ramach grupy kapitałowej podlega wyłączeniu ze sprawozdania skonsolidowanego.

Strata na działalności operacyjnej wyniosła 10,4 mln PLN w porównaniu do 47,8 mln PLN zysku w 2015 roku. W 2015 r. Spółka dominująca ujęła jednorazowy zysk ze sprzedaży praw do gry Real Boxing 2™ jako pozostałe przychody operacyjne.

Wynik EBITDA Spółki w 2016 r. wyniósł -6,5 mln PLN w porównaniu do 50,2 mln PLN w roku 2015.

Na wynik netto spółki w wysokości -5,6 mln PLN (w porównaniu do 47,5 mln PLN zysku netto w 2015 r.) składał się m.in. odroczony podatek dochodowy w wysokości ok. 2 mln PLN.

12.2. Jednostkowe sprawozdanie z sytuacji finansowej

Aktywa	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Aktywa trwałe	62 913,44	70 170,75
Rzeczowe aktywa trwałe	915,06	947,23
Wartości niematerialne i prace rozwojowe, w tym:	22 063,91	14 865,91
- Koszty zakończonych prac rozwojowych	8 771,54	6 753,65
- Wartość firmy	0,00	0,00
- Pozostałe wartości niematerialne	3 894,95	4 610,10
- Wartości niematerialne w realizacji	9 397,42	3 502,16
Nieruchomości inwestycyjne	0,00	0,00
Inwestycje w jednostki powiązane	333,59	572,44
Należności długoterminowe	60,06	95,66
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	37 323,00	53 268,42
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	2 217,82	421,09
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00
Aktywa obrotowe	8 379,97	13 173,18
Zapasy	0,00	33,34
Należności z tytułu dostaw i usług	277,63	1 612,56
Należności z tytułu bieżącego podatku dochodowego	675,33	0,00
Pozostałe należności	1 013,27	1 063,49
Udzielone pożyczki	35,79	145,16
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	5 545,16	10 157,45
Rozliczenia międzyokresowe	832,79	161,18
Aktywa razem:	71 293,41	83 343,93

Aktywa

Suma bilansowa na dzień 31.12.2016 wynosiła 71,3 mln PLN i zmalała o 14,5% w stosunku do roku poprzedniego. Suma aktywów trwałych wyniosła 62,9 mln PLN co stanowiło ok 88% sumy bilansowej w stosunku do 70,2 mln PLN i 84% w roku ubiegłego. Suma wartości niematerialnych wzrosła do poziomu 22,1 mln na koniec roku 2016 z 14,9 mln w okresie analogicznym. Na tą pozycję składają się 9,4 mln PLN nakłady na realizację oraz koszty zakończonych prac rozwojowych w wysokości 8,8 mln PLN. Spółka rozwijała kilka projektów, w tym aktualizacje do gry Real Boxing 2 Rocky, Metal Fist, Highway Getaway oraz w narzędzia analityczne. Nakłady nie oddane do użytkowania są ujęte jako wartości niematerialne w realizacji.

Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe w wysokości 37,3 mln PLN stanowią obligacje wyemitowanych przez spółki zależną Vivid Games S.A. - Vivid Games Sp. z o.o. - w 2015 r. Spłata obligacji przez Vivid Games Sp. z o.o. następuje poprzez potrącenia wierzytelności wynikających z umowy licencyjnej. Spółka informowała o zakupie obligacji w raporcie bieżącym **nr 56/2015**

Spółka zawarła kilka umów kredytowych w wysokości ogółem 4,3 mln PLN w omawianym okresie. Aktywa obrotowe wynosiły 8,3 mln PLN i stanowiły 20% suma bilansowej. Stan gotówki był niższy od okresu poprzedniego o 4,6 mln PLN.

Pasywa	Nota	Na dzień 31.12.2016	Na dzień 31.12.2015
Kapitał (fundusz) własny		54 809,40	60 149,70
Kapitał podstawowy		2 794,55	2 794,55
Akcje własne		(6,93)	(4,85)
Kapitał zapasowy z emisji akcji		11 049,89	11 049,89
Kapitał zapasowy		45 576,79	3 683,40
Kapitał z wyceny programu motywacyjnego		1 294,55	518,91
Niepodzielony wynik z lat ubiegłych		(332,18)	(5 389,42)
Zysk (-strata) netto roku obrotowego		(5 567,27)	47 497,22
Zobowiązania długoterminowe		6 381,91	5 623,34
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego		23,88	89,75
Pozostałe rezerwy		220,26	160,60
Kredyty i pożyczki	18	3 835,20	2 189,74
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego		731,85	674,11
Pozostałe zobowiązania długoterminowe		1 570,72	2 509,14
Zobowiązania krótkoterminowe		10 102,10	17 570,89
Kredyty i pożyczki	18	2 706,47	959,59
Zobowiązania z tyt. leasingu finansowego		445,08	239,48
Instrumenty pochodne		5 287,02	8 986,70
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		623,49	6 280,57
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego		-	641,69
Zobowiązania z tyt. świadczeń pracowniczych		0,35	76,58
Pozostałe rezerwy krótkoterminowe		327,24	143,75
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe		712,45	242,53
Pasywa razem:		71 293,41	83 343,93

Pasywa

Kapitały własne Spółki wyniosły 54,8 mln PLN i stanowiły 76,9% sumy bilansowej. Zobowiązania długoterminowe na koniec 2016 roku opiewały na sumy 6,4 mln PLN i stanowiły 9% sumy bilansowej, z czego kredyty i pożyczki wynosiły 3,8 mln (5,4% sumy bilansowej). Wartość zobowiązań krótkoterminowych wynosiła 10,1 mln PLN i stanowiła 14,2% sumy bilansowej. Kredyty i pożyczki wynosiły 2,7 mln PLN (3,8% sumy bilansowej). Suma kredytów wzrosła z 3,1 mln PLN do 6,5 mln PLN na koniec 2016 r.

Instrumenty pochodne wykazują wycenę opcji Inwestora w wysokości 5,3 mln PLN. Różnica z wyceny opcji Inwestora (patrz Nota 17 Jednostkowego Sprawozdania Finansowego) na dzień 31 grudnia 2016 roku a wyceną na dzień 31 grudnia 2015 roku w wyniosła 3,7 mln PLN i została wykazana w Pozostałych Przychodach Operacyjnych.

Poniżej wyliczenia niektórych wskaźników finansowych:

Wskaźniki płynności finansowej	Zalecane	2016	2015
Płynność bieżąca	1,4-2,0	0,77	0,74
Płynność szybka	0,8-1,0	0,77	0,74
Pokrycie zobowiązań handlowych należnościami	>1,0	0,45	0,26
Kapitał pracujący	max	(1 394,9)	(4 321,1)
Udział kapitału pracującego w aktywach	max	(2,00%)	(5,20%)

Przeciętny okres spływu należności w dniach	-	25,4	45,5
Przeciętny okres trwania zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	-	39,4	90,9

Formuła wskaźnika

Płynność bieżąca	(Zapasy + należności krótkoterminowe + środki pieniężne + rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe)/(Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki)
Płynność szybka	(Należności krótkoterminowe + środki pieniężne + rozliczenia międzyokresowe generujące wpływy gotówkowe)/(Zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe generujące wydatki)
Pokrycie zobowiązań handlowych należnościami	(Należności z tytułu dostaw i usług/Zobowiązania z tytułu dostaw i usług)
Kapitał pracujący	Majątek obrotowy - zobowiązania krótkoterminowe - rozliczenia międzyokresowe pasywne
Udział kapitału pracującego w aktywach	(Majątek obrotowy - zobowiązania krótkoterminowe - rozliczenia międzyokresowe pasywne)/Suma bilansowa
Przeciętny okres spływu należności w dniach	(Średnia wartość należności z tytułu dostaw i usług*365)/(Przychody ze sprzedaży + podatek od towarów i usług należny)
Przeciętny okres trwania zobowiązań z tytułu dostaw i usług w dniach	(Średnia wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług*365)/(Koszty działalności operacyjnej - Amortyzacja - Koszty pracy - Podatki i opłaty + Podatek od towarów i usług naliczony przy zakupach)

Wskaźniki finansowania działalności	Zalecane	2016	2015
Finansowanie kapitałem własnym	>30%	76,90%	72,20%
Pokrycie zobowiązań kapitałem własnym	>45%	332,50%	259,30%
Pokrycie aktywów długoterminowych kapitałem długoterminowym	>100%	97,30%	93,70%
Trwałość źródeł finansowania	max	85,80%	78,90%

Formuła wskaźnika

Finansowanie kapitałem własnym	Kapitał własny/Pasywa ogółem
Pokrycie zobowiązań kapitałem własnym	Kapitał własny/Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania
Pokrycie aktywów długoterminowych kapitałem długoterminowym	Długoterminowe pasywa/(Aktywa trwałe + Należności o wymagalności pow. 12m.)
Trwałość źródeł finansowania	Długoterminowe pasywa/Pasywa ogółem

12.3. Jednostkowe sprawozdanie z przepływów pieniężnych

Wyszczególnienie	Za okres: 01.01.2016 - 31.12.2016	Za okres: 01.01.2015 - 31.12.2015
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		
Zysk (strata) netto	(5 567,27)	46 950,63
Korekty razem	8 361,44	(25 873,13)
Amortyzacja	3 957,58	2 379,16
Zapłacony podatek dochodowy	(651,60)	(793,85)
Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	182,12	49,78
Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej	(3 699,68)	(45 630,53)
Zmiany w kapitale obrotowym	7 903,28	5 874,55
- Zmiana stanu rezerw	177,28	38,00
- Zmiana stanu zapasów	33,34	(17,05)
- Zmiana stanu należności	16 362,81	(236,15)
- Zmiana stanu zob. krótkot., z wyjątkiem zobowiązań fin.	(6 201,81)	6 274,75
- Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	(2 468,34)	(185,00)
Inne korekty	669,74	12 247,76
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	2 794,17	21 077,50
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej		
Wydatki na nabycie wartości niematerialnych	(10 591,09)	(13 364,62)
Wpływy ze sprzedaży wartości niematerialnych	124,13	200,00
Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych	(497,61)	(159,25)
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	6,20	0,70
Wydatki na nabycie jednostek zależnych (pomniejszone o przejęte środki pieniężne)	0,00	(12 192,16)
Pożyczki udzielone	(28,60)	(346,09)
Otrzymane spłaty pożyczek udzielonych i innych akt.fin	109,37	327,79
Otrzymane odsetki	20,28	58,25
Otrzymane dywidendy	0,00	
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(10 857,32)	(25 475,38)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej		
Wpływy netto z tytułu emisji akcji	0,00	9 231,23
Nabycie akcji własnych	(2,08)	(4,85)
Wpływy z tytułu zaciągnięcia kredytów i pożyczek	4 350,00	2 755,00
Spłaty kredytów i pożyczek	(958,00)	(440,26)
Spłata zobowiązań z tytułu leasingu finansowego	263,34	(227,09)
Otrzymane dotacje	0,00	1 781,22
Odsetki zapłacone	(202,40)	(95,99)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	3 450,86	12 999,26
Przepływy pieniężne netto razem	(4 612,29)	8 601,38
Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:	(4 612,29)	8 601,38
- zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	0,00	0,00
Środki pieniężne na początek okresu	10 157,45	1 556,07
Środki pieniężne na koniec okresu	5 545,16	10 157,45

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 2,8 mln PLN w porównaniu do 21,1 mln PLN w roku 2015. Przepływy z działalności inwestycyjnej wyniosły -10,8 mln PLN w porównaniu do 25,5 mln PLN w roku 2015. Największy składnik tej kategorii stanowi wynik na nabycia wartości niematerialnych w wysokości 10,6 mln PLN. Na tę pozycję składają się zmiany w pozycji wartości niematerialnych i prac rozwojowych oraz korekty konsolidacyjne związane z wartościami niematerialnymi. Przepływy z działalności finansowej wyniosły 3,5 mln PLN w tym 4,3 mln PLN zaciągniętych kredytów. W roku 2015 Spółka pozyskała środki z emisji akcji serii D w ramach podwyższenia kapitału. Stan środków pieniężnych na koniec okresu wynosił 5,5 mln PLN.

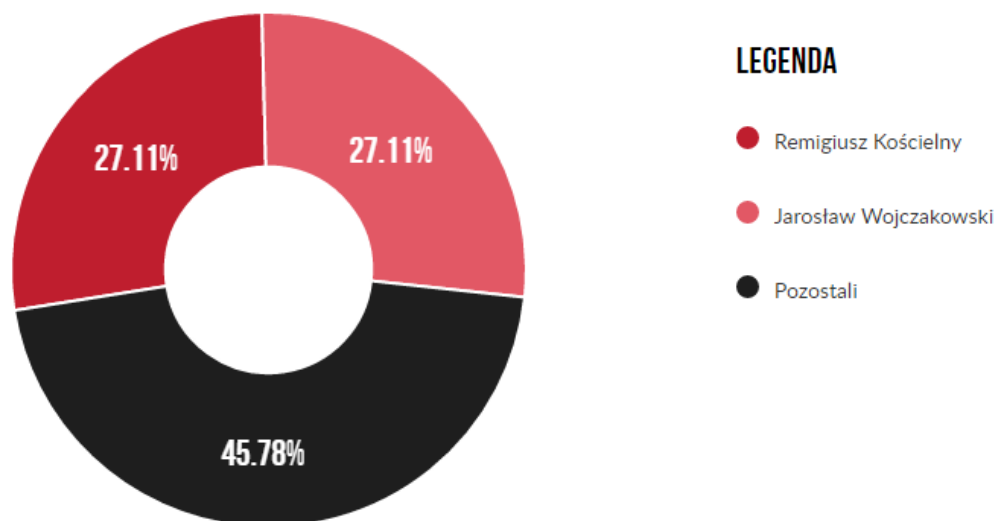
13. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE

13.1. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych

Wyboru rekomendowanej przez Zarząd Spółki firmy HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Tax & Audit Sp.k. na audytora badającego roczne sprawozdania finansowe Spółki za 2016 rok dokonała Rada Nadzorcza Spółki w dniu 19.07.2016 r. HLB M2 Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Tax & Audit Sp.k. jest podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych o numerze 3149.

Szczegółowa informacja o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych Spółki za rok obrotowy 2016 zamieszczona została Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym Vivid Games S.A. za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 roku w nocie nr 33 Informacje na temat wynagrodzenia podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych.

13.2. Struktura akcjonariatu na dzień sporządzenia niniejszego raportu



Wykres. Struktura akcjonariatu Emitenta na dzień 14.03.2017 r.

Akcyonariusz	Liczba akcji	Procent akcji	Liczba głosów	Procent głosów
Remigiusz Kościelny	7 576 250	27,11 %	7 576 250	27,11 %
Jarosław Wojczakowski	7 576 250	27,11 %	7 576 250	27,11 %
Pozostali	12 792 965	45,78 %	12 792 965	45,78 %
RAZEM	27 945 465	100%	27 945 465	100%

13.3. Zestawienie stanu posiadania akcji emitenta przez osoby zarządzające i nadzorujące

Imię i nazwisko	Stanowisko	Stan na 1.01.2016		Stan na 31.12.2016		Stan na 14.03.2017	
		Liczba akcji	Wartość nominalna (PLN)	Liczba akcji	Wartość nominalna (PLN)	Liczba akcji	Wartość nominalna (PLN)
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	7576250	757625	7576250	757625	7576250	757625
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	7576250	757625	7576250	757625	7576250	757625
Roy Huppert	Członek Zarządu	30000	3000	30000	3000	80000	8000
Marcin Duszyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-	-	-	-
Piotr Szczeszek	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	-	-	-	-	-	-
Paul Bragiel	Członek Rady Nadzorczej	247 500	24750	247500	24750	247500	24750
Tomasz Muchalski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-	-	-	-
Szymon Skiendzielewski	Członek Rady Nadzorczej	-	-	-	-	-	-

13.4. Umowy, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy

Spółka wprowadziła opisany w **pkt. 13.6** niniejszego sprawozdania program motywacyjnych dla kluczowych pracowników i współpracowników Grupy. W wyniku realizacji programu może dojść do zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy.

W związku z opisany w pkt. 11 niniejszego sprawozdania porozumienia z dnia 18 grudnia 2015 roku zawartym z GPV I Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowo-akcyjna (GPV I), spółce GPV I przysługuje Nowa Opcja Wniesienia, w wykonaniu której może nastąpić zmiana proporcji akcji posiadanych przez akcjonariuszy. Nowa Opcja Wniesienia została opisana szczegółowo w pkt. 11 niniejszego sprawozdania oraz w nocie nr 18 skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za 2016 rok.

Z zastrzeżeniem opisanych w niniejszym sprawozdaniu uprawnień wynikających z programu motywacyjnego oraz Nowej Opcji Wniesienia, brak jest jakichkolwiek ustaleń dotyczących umów, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach akcji posiadanych przez akcjonariuszy i obligatariuszy.

13.5. Informacje o nabyciu akcji własnych

Spółka w roku oborowym 2016 dokonała nabycia łącznie 20 850 akcji własnych w cenie 0,10 PLN za jedną akcję w ramach realizacji postanowień umów zawartych z pracownikami i współpracownikami Spółki w ramach Akcyjnego Programu Motywacyjnego, zgodnie z upoważnieniem udzielonym Uchwałą nr 7 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 21 sierpnia 2015.

Łączna liczba posiadanych przez Emitenta na dzień 31.12.2016 akcji własnych wynosiła 69 291 akcji stanowiących 0,24% udziału w kapitale zakładowym i ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

13.6. Akcyjny Program Motywacyjny oraz informacje o systemie kontroli akcji pracowniczych

Programem Motywacyjnym objęta została kadra pracowników i współpracowników, której praca ma istotny wpływ na rozwój i wyniki finansowe Spółki. Celem wprowadzenia programu jest uzyskanie stabilności składu osobowego kluczowych pracowników i współpracowników oraz stworzenie dodatkowych mechanizmów motywujących, które zachęcą do zwiększonej efektywności i wdrażania postępu, jak również lojalności i uczciwości wobec Spółki, co w efekcie zapewni jej stabilny wzrost, realizację celów oraz umocnienie pozycji rynkowej.

Program motywacyjny polega na emisji przez Spółkę akcji w ramach kapitału docelowego i przeznaczeniu ich do objęcia przez kluczowych pracowników i współpracowników Spółki na preferencyjnych warunkach, w przypadku osiągnięcia przez Spółkę określonych wyników finansowych w poprzednim roku obrotowym.

Realizacja programu nadzorowana jest bezpośrednio przez Radę Nadzorczą oraz Zarząd Spółki Vivid Games S.A.

W dniu 21 października 2016 r. Zarząd Emitenta podjął uchwałę w przedmiocie podwyższenia kapitału zakładowego w ramach kapitału docelowego Spółki o kwotę 32 325 PLN w drodze emisji 323 250 Akcji Serii F. Cena emisyjna akcji Serii F została określona na kwotę 0,10 PLN za każdą akcję. Akcje Serii F zostały przydzielone 24 osobom (pracownikom i współpracownikom Spółki).

Osoby, które objęły Akcje Serii C, Akcje Serii E oraz Akcje Serii F (wyemitowane w ramach programu motywacyjnego) na mocy postanowień umów objęcia akcji zobowiązały się, iż w okresie:

- 12 miesięcy od dnia objęcia Akcji (lub innej daty ustalonej przez Zarząd) nie dokonają obciążania ani zbycia 100% objętych Akcji;
- 24 miesięcy od dnia objęcia Akcji (lub innej daty ustalonej przez Zarząd) nie dokonają obciążania ani zbycia 80% objętych Akcji;
- 36 miesięcy od dnia objęcia Akcji (lub innej daty ustalonej przez Zarząd) nie dokonają obciążania ani zbycia 50% objętych Akcji;

oraz nie rozporządzą nimi w inny sposób, jak również nie zawrą umów zobowiązujących ich do takiego obciążenia, zbycia lub rozporządzenia, nawet jeśli skutek rozporządzający miałby nastąpić po upływie tego terminu.

13.7. Skład Zarządu i Rady Nadzorczej

ZARZĄD

Imię i Nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Remigiusz Kościelny	Prezes Zarządu	20 lutego 2012 r.	19 lutego 2017 r.
Jarosław Wojczakowski	Wiceprezes Zarządu	20 lutego 2012 r.	19 lutego 2017 r.
Roy Huppert	Członek Zarządu	12 września 2014 r.	11 września 2019 r.

Tabela. Skład Zarządu na dzień 14.03.2017 r. Zgodnie z Art. 369 § 4 Kodeksu spółek handlowych mandat członka zarządu wygasa najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka zarządu.

RADA NADZORCZA

Imię i Nazwisko	Funkcja	Data rozpoczęcia obecnej kadencji	Data zakończenia obecnej kadencji
Marcin Duszyński	Przewodniczący Rady Nadzorczej	20 lutego 2012 r.	19 lutego 2017 r.
Piotr Szczeszek	Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej	20 lutego 2012 r.	19 lutego 2017 r.
Paul Bragiel	Członek Rady Nadzorczej	29 lutego 2012 r.	28 lutego 2017 r.
Tomasz Muchalski	Członek Rady Nadzorczej	29 lutego 2012 r.	28 lutego 2017 r.
Szymon Skiendzielewski	Członek Rady Nadzorczej	15 kwietnia 2015 r.	14 kwietnia 2020 r.

Tabela. Skład Rady Nadzorczej na dzień 14.03.2017 r. Zgodnie z Art. 369 § 4 w zw. z art. 386 § 2 Kodeksu spółek handlowych mandat członka Rady Nadzorczej wygasa najpóźniej z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za ostatni pełny rok obrotowy pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej.

13.8. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie za 2016 r. z tytułu umowy o pracę (przychód)	Wynagrodzenie za 2016 r. z tytułu powołania	Wynagrodzenie z tytułu umowy o świadczenie usług (bez VAT) za 2016 r.	Wartość świadczeń niepieniężnych za 2016 r. (pakiet prywatnej opieki medycznej)
	(PLN)	(PLN)	(PLN)	(PLN)
Remigiusz Kościelny	98 292,93	0	325 197,66	3083,05
Jarosław Wojczakowski	100 656,00	0	317 339,98	336,02
Roy Huppert	100 656,00	0	313 909,15	4104,72

Imię i nazwisko	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji Przewodniczącego RN (brutto) za 2016 r.	Wynagrodzenie z tytułu pełnienia funkcji Członka RN (brutto) za 2016 r.
	(PLN)	(PLN)
Marcin Duszyński	3461,16	-
Tomasz Muchalski	-	2065,55
Piotr Szczeszek	-	2065,55
Szymon Skindzielewski	-	2065,55

13.9. Zatrudnienie i sytuacja kadrowa w Grupie w 2016 r.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku z Grupą współpracowało w oparciu o różne formy zatrudnienia lub współpracy w przeliczeniu na pełne etaty 90,3 osób.

13.10. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania spółką

W roku 2016 nie nastąpiły istotne zmiany w podstawowych zasadach zarządzania w Spółce i Grupie Kapitałowej.

13.11. Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Na dzień sporządzenia niniejszego Raportu, w odniesieniu do Emitenta ani żadnego innego podmiotu należącego do grupy kapitałowej nie toczą się żadne postępowania sądowe, arbitrażowe ani przed organem administracji publicznej.

14. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU DOTYCZĄCE INFORMACJI ZAWARTYCH W RAPORCIE

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne jednostkowe oraz skonsolidowane sprawozdania finansowe za rok obrotowy 2016 i dane porównywalne za rok obrotowy 2015 sporządzone zostały zgodnie obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki i Grupy Vivid Games S.A. oraz ich wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności Grupy w 2016 roku zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki oraz Grupy Kapitałowej Vivid Games, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Zarząd Vivid Games Spółka Akcyjna oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego Vivid Games S.A. za rok obrotowy 2016, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd oświadcza, iż biegły rewident dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

Remigiusz Kościelny

Prezes Zarządu

Jarosław Wojczakowski

Wiceprezes Zarządu

Roy Huppert

Członek Zarządu