



**Sprawozdanie Zarządu
z działalności spółki Prime Bit Games S.A.
w 2018 roku**

Rzeszów, 8 maja 2019 roku

1. Informacje podstawowe

Firma:	Prime Bit Games Spółka Akcyjna
Adres siedziby:	35-060 Rzeszów, ul. Juliusza Słowackiego 24 lok.1107
Adres do korespondencji:	35-060 Rzeszów, ul. Juliusza Słowackiego 24 lok.1107
NIP	8133733409
REGON	366104954
KRS	0000693763
Telefon:	+48 17 283 18 70
Adres poczty elektronicznej:	office@primebitgames.com
Adres strony internetowej:	www.primebitgames.com
Rynek notowań:	ASO NewConnect
Skrót giełdowy:	PBT
Data debiutu	26 czerwca 2018

Firma Prime Bit Games SA z siedzibą w Rzeszowie działa od 19.12.2016. R. W dniu 06.09.2017 r. nastąpiło przekształcenie Prime Bit Games Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Prime Bit Games Spółka Akcyjna, która z mocy prawa przejęła wszystkie zawarte zobowiązania i umowy kontynuując je na dotychczasowych zasadach.

Spółka zadebiutowała na rynku New Connect w dniu 26 czerwca 2018 r.

2. Struktura akcjonariatu

Akcje Prime Bit Games S.A. notowane są w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect. Zmiany w strukturze akcjonariatu Spółka raportuje na podstawie zawiadomień otrzymanych od zobowiązanych akcjonariuszy. Struktura akcjonariatu Prime Bit Games S.A. przedstawia się następująco:

Struktura akcjonariatu Spółki na dzień przekazania niniejszego sprawozdania*

Akcjonariusz	Liczba akcji	Udział w kapitale	Udział w głosach
Prime Bit Studio Sp. z o. o.	4 000 000	62,24%	62,24%
Midven S.A.	1 000 000	15,56%	15,56%
Pozostali	1 426 733	22,20%	22,20%
Razem	6 426 733	100,00%	100,00%

* Powyższa informacja o stanie posiadania akcji Spółki przez akcjonariuszy posiadających co najmniej 5 % w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki sporządzona została na podstawie informacji uzyskanych przez Emitenta od akcjonariuszy w drodze realizacji przez nich obowiązków nałożonych na akcjonariuszy spółek publicznych.

3. Przedmiot działalności Spółki

Działalność Prime Bit Games S.A. w 2018 r.

Spółka koncentruje się na oferowaniu swoim odbiorcom produktów w postaci wysokiej jakości gier lub ich elementów. Spółka działa aktywnie także na rynku usług i technologii internetowych, a jedną z głównych gałęzi jej działalności jest produkcja gier z sektorów:

- ✓ PC
- ✓ mobilnych
- ✓ webowych (Nintendo switch)
- ✓ kinect (konsole xbox)
- ✓ VR|AR.

Firma koncentruje się na tworzeniu unikalnych i innowacyjnych gier, których celem jest wykorzystywanie najnowszych osiągnięć techniki. Poprzez wspieranie lokalnego środowiska gamingowego oraz jego czynną integrację firma Prime Bit Games chce zwiększać zainteresowanie młodych ludzi tworzeniem gier oraz zachęcać ich do wspólnego dzielenia się wiedzą i doświadczeniem (inicjatywa: Gry z Podkarpacia). Firma Prime Bit Games chce do roku 2021 stać się przedsiębiorstwem o ugruntowanej pozycji na rynku gamingowym, które będzie samodzielnie wyznaczać bieżące trendy oraz stanie się rozpoznawalne nie tylko jako producent gier, lecz jako propagator i inicjator akcji związanych z promowaniem gamingu w Polsce i na świecie.

W latach 2017-2018 Spółka osiągała przychody z następującej działalności:

A. Spółka tworzy gry i oprogramowanie z nią związane na zamówienie dla kontrahentów zewnętrznych, następnie są im przekazywane prawa autorskie. Zleceniodawca sam wydaje grę na platformach a Spółka wykonuje rozbudowę i aktualizację gry w przypadku otrzymania takiego zlecenia. W ramach tej usługi spółka wprowadziła innowacyjne rozwiązanie dla klientów, którzy poszukują alternatywnych form inwestowania. Zamierzeniem tego pomysłu jest to, aby klient nie trzymał swoich oszczędności na koncie, lecz zarabiał na nich poprzez Zlecenie Spółce stworzenia autorskiej gry i jej wydawanie. Jest to ciekawe i nowe rozwiązanie, gdzie klient inwestuje w „lokata” na grze. Klient płaci za opracowanie gry i przejmuje wszystkie prawa autorskie do niej oraz ma możliwość skorzystania z usługi wydawniczej. Usługa wydawnicza daje możliwość wydania ich na własnych kanałach dystrybucji za pośrednictwem Spółki i przy pełnej obsłudze tych kanałów przez Spółkę. Rozliczenia z kontrahentami są dostosowane indywidualnie. Klient nie musi posiadać fachowej wiedzy na temat produkcji i dystrybucji gier. Usługa polega na stworzeniu gry, udostępnieniu jej na kanałach dystrybucji Spółki oraz jej obsłudze pod względem marketingowym.

B. Spółka wspiera klientom w stworzeniu komponentów do ich produktów na zamówienie. Nie są to gotowe produkty, lecz ich części, np.: muzyka, grafika, część oprogramowania i inne elementy.

C. Produkcja gier przy współwłasności licencji i współfinansowaniu produkcji gry przez Zleceniodawcę. Strony ustalają indywidualnie kto jest wydawcą gry oraz koszty marketingu i udziału stron umowy w ich ponoszeniu. W obecnej chwili funkcjonują dwa modele. W pierwszym z jednej strony klient może zlecić Spółce stworzenie i wydanie gry, która jest jego autorskim pomysłem (jeden z wariantów przewiduje podział kosztów prac nad grą 50/50- Spółka wystawia fakturę przychodową na 50% kosztów produkcji gry dla Zleceniodawcy a pozostałe 50% kosztów produkcji pokrywa samodzielnie) i ostatecznie zyski z danej publikacji są dzielone 50/50 (dotyczy zysku). Podział struktury kosztów i praw do licencji każdorazowa jest ustalany indywidualnie. Istnieje również możliwość zlecenia wydania naszej produkcji firmie zewnętrznej przy odpowiednim podziale zysków. W drugim wariantcie klient zgłasza zapotrzebowanie np. na dostosowanie danej produkcji i wydanie jej na konkretną platformę. Podział zysków zawsze jest ustalany indywidualnie.

D. Przychody z gier – aktualnie Spółka uzyskuje przychody tylko z mikropłatności i jest w trakcie opracowywania gier płatnych. W przyszłości przychody z gier będą generowane z ich sprzedaży oraz mikropłatności.

E. Outsourcing pracowniczy polega na wynajęciu pracowników Spółki przez firmę zewnętrzną w celu realizacji zamówienia. Rozliczenia tego typu usługi odbywają się na podstawie stawki godzinowej.

F. Inne dochody np. wystąpienia na konferencjach.

4. Informacje o najistotniejszych zdarzeniach wpływających na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.

Najistotniejsze z punktu widzenia działalności Spółki zdarzenia, które miały miejsce od 1 stycznia 2018 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania przedstawione zostały poniżej:

- W dniu 12 września 2018 roku zostały podpisane umowy na współfinansowanie produkcji i wydanie trzech gier. W latach 2018 – 2019 wyprodukuje oraz wyda trzy nowe gry, natomiast inwestor przeznaczy w ramach współfinansowania łączną kwotę wynoszącą 400 tys. zł netto. Inwestorowi za udział w finansowaniu przedmiotowych gier przysługuje określony procent udziału w zyskach z niniejszych produkcji (na różnym poziomie dla każdej z gier). Zgodnie z przyjętymi warunkami Spółka w każdym przypadku posiada prawa do co najmniej 50% zysków z gier objętych umowami z tym inwestorem.

- W dniu 14 lutego 2019 roku Zarząd poinformował o wejściu w stan zaawansowany prac nad zaimplementowaniem w swoich grach technologii blockchain, a w szczególności umożliwienia wymiany pomiędzy graczami zdobytych osiągnięć i przywilejów za pośrednictwem kryptowalut. Spółka zamierza umożliwić graczom kupowanie i sprzedawanie wirtualnych dóbr z wykorzystaniem kryptowaluty, a sama pobierać prowizję za realizację transakcji. Spółka podjęła decyzję o stworzeniu takiej funkcjonalności w oparciu o pozyskane dotychczas dane na temat liczby i częstotliwości zawieranych przez graczy transakcji wewnątrz gry Magic Nations.

- W dniu 21 lutego 2019 roku Zarząd Spółki podjął strategiczną decyzję o podjęciu prac nad przeportowaniem trzech gier: Dark Tower, Inside Grass, CaveMan Chuck na platformę Nintendo Switch. Zarząd podjął taką decyzję w oparciu o zadowalające wyniki sprzedażowe produkcji Magic Nations na tej platformie. Dodatkowo Spółka uruchomi w roku 2019 usługę komercyjną związaną z portowaniem gier dla swoich partnerów biznesowych.

- W dniu 25 lutego 2019 roku została podpisana umowa na portowanie gier dla firmy Acram Sp. z o.o. na platformę Nintendo Switch. Według wstępnych szacunków Zarządu przychody z tego tytułu powinny przekroczyć 100 tys. zł w 2019 roku.

- W dniu 11 marca 2019 roku została podpisana umowa wydawnicza z firmą Martian Interactive Entertainment Limited działającą na rynku chińskim. Umowa dotyczy współpracy w zakresie wydawania tytułów należących do Spółki. W pierwszej kolejności przeprowadzone zostaną prace dostosowawcze oraz niezbędne tłumaczenia gry Freddy Adventure. Na bazie podpisanej umowy wydawca zapewni obsługę marketingową oraz pełną dystrybucję.

- W dniu 11 marca 2019 roku został podpisany list intencyjny dotyczący rozpoczęcia współpracy w zakresie produkcji gier mobilnych z firmą Fintech S.A. W przypadku sukcesu pierwszego projektu obie strony zamierzają kontynuować współpracę przy kolejnych produkcjach.

- W dniu 9 kwietnia 2019 roku została podpisana umowa na rozbudowanie i dystrybucję gry komputerowej "Z Cafe" z DTP Soft Sp. z o.o. z siedzibą w Rabce Zdrój. Zgodnie z umową, Spółka w okresie co najmniej 5 najbliższych lat będzie wydawcą gry z wyłącznym prawem do jej dystrybucji oraz modyfikacji. Obecną wartość nabytych praw do gry ustalono na poziomie 500 tys. zł. Z tytułu nabytych

praw Spółka będzie płacić spółce DTP wynagrodzenie równe 30% uzyskanych przychodów z tytułu sprzedaży gry.

- W dniu 17 kwietnia 2019 roku została zawarta umowa ramowa ze spółką Fintech S.A., określająca warunki współpracy przy projektowaniu, tworzeniu i rozwijaniu gier mobilnych. Tym samym obie firmy zrobiły kolejny krok w kierunku wspólnej realizacji projektów "gamingowych". Oprócz produkcji gier, współpraca ma obejmować również ich komercjalizację. W ramach umowy ramowej spółka Fintech zadeklarowała przeznaczenie kwoty do 3 mln zł na zlecenia do Spółki w terminie do końca 2021 r. W opinii Zarządu realizacja niniejszej umowy powinna mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Spółki w latach 2019-2021.

Spółka podpisała dwie umowy na dofinansowanie z dotacji UE o łącznej wartości 380 tys. zł. Są to:

1. Umowa o dofinansowanie Projektu pt. „Wdrożenie innowacyjnego modelu biznesowego w Primebit Games celem wejścia na nowe rynki zagraniczne” w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020 osi priorytetowej I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia działania 1.2 Internacjonalizacja MŚP. Okres realizacji projektu: 01.02.2019 – 31.10.2019. Całkowita wartość projektu: 376 608,94 zł. Wartość wydatków kwalifikowanych: 279 547,06 zł. Wartość dofinansowania: 237 615,00 zł. Procent dofinansowania: 85%.

2. Umowa o dofinansowanie Projektu w ramach 3 Osi Priorytetowej Przedsiębiorcza Małopolska Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Małopolskiego na lata 2014-2020. Tytuł projektu: „Opracowanie i wdrożenie strategii działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa Prime bit Games SA w zakresie rozwoju eksportu na rynkach zagranicznych”. Całkowita wartość projektu: 342 357,48 zł. Całkowita wartość wydatków kwalifikowanych: 284 259,48 zł. Wartość dofinansowania: 142 129,74 zł. Okres realizacji 01.10.2017 – 30.09.2019.

5. Plany i strategia rozwoju

Podstawową działalnością Spółki jest produkcja gier oraz ich promocja i sprzedaż na dostępnych na Świecie platformach „gamingowych” oraz we własnych serwisach. Obecnym celem Zarządu jest wydawanie co najmniej trzech gier rocznie, wokół których tworzyć się będzie grupa klientów - fanów gier firmowanych przez Spółkę. Spółka liczy na stały rozwój tej społeczności, co spowoduje, że nowe produkcje będą przyciągały coraz więcej graczy, co z kolei pozytywnie przełoży się na wzrost wolumenu instalacji i w konsekwencji na wzrost przychodów ze sprzedaży. Spółka zakłada również, że niektóre z wydawanych gier okażą się „hitem” rynkowym, co spowoduje, że wydawanie ich kolejnych edycji istotnie przełoży się na wartość sprzedaż z tego segmentu rynku.

Podstawowym modelem zarabiania, jaki przyjęła Spółka w segmencie „gamingowym”, jest model biznesowy zwany „Freemium”. Oparty jest on na połączeniu dwóch aspektów: darmowego dostępu graczy do gier wideo oraz możliwości korzystania z dodatkowych pakietów „premium”. Model ten jest powszechnie stosowany na świecie i wydaje się, że obecnie na trwale zdominował rynek gier, górując nad modelem abonamentowym.

Spółka obecnie intensyfikowanie realizuje prace mające na celu zaimplementowanie w swoich grach technologii blockchain, w szczególności umożliwienia wymiany pomiędzy graczami zdobytych osiągnięć i przywilejów za pośrednictwem kryptowalut. Spółka zamierza umożliwić graczom kupowanie i sprzedawanie wirtualnych dóbr z wykorzystaniem kryptowaluty, a sama pobierać prowizję za realizację transakcji.

Strategicznym celem Spółki jest zbudowanie prestiżowej marki „gamingowej”, rozpoznawalnej na światowych rynkach, w szczególności tj. USA, Chiny, czy Japonia. W związku z tym istotnym aspektem strategii jest budowanie dobrych relacji z klientami biznesowymi oraz graczami, aktywne działania związane z kreowaniem pozytywnego wizerunku na rynku gier poprzez marketing relacji oraz stworzenia

mechanizmów budowania dialogu pomiędzy Spółką a rynkiem w oparciu o własną stronę internetową, serwisy internetowe oraz firmowe profile na portalach społecznościowych. W 2019 roku Spółka zamierza dokonać agresywnej ekspansji na rynki w Ameryce i Azji.

Dotychczas w ramach działań promocyjnych Spółka była aktywnie zaangażowana we wspieranie lokalnych inicjatyw, takich jak „Gry z Podkarpacia”, która ma na celu budować lokalną społeczność i skupiać ją wśród branży elektronicznej rozrywki. Spółka jest głównym organizatorem największego na Podkarpaciu hackathonu – tj. „Game Jam Rzeszów” oraz konferencji „Rzemiosło IT”, która jest największą konferencją dla programistów Polski wschodniej. Obecnie Spółka zamierza skupić się na udziale w imprezach targowo – wystawienniczych na zagranicznych rynkach. Głównie obszary zainteresowania to USA i Chiny. Na obu rynkach Spółka będzie prowadzić działania promocyjne poprzez lokalnych partnerów, specjalizujących się w marketingu gier.

Bardzo istotnym projektem Spółki jest budowa Interaktywnego Portalu Graczy, za pomocą którego Spółka będzie dystrybuować własne gry. Model oparty ma być o mikropłatności, wzbogacone o możliwość pieniężnej wymiany, sprzedaży, czy licytacji zdobytych przez graczy unikatowych kart fizycznych (zdobytych w grze). Prace nad platformą składają się z 3 etapów. Emitent jest obecnie w fazie opracowania i testowania platformy. Dzisiaj gra Magic Nations jest między innymi sprzedawana za pośrednictwem autorskiej platformy PrimeBit Games Launcher (PBGL), która jest w fazie Alpha. Powstały Interaktywny Portal Graczy ma być ważnym kanałem dystrybucji gier Spółki. W kolejnych etapach planowane jest uruchomienie własnej niezależnej cyfrowej platformy sprzedażowej, w której oprócz gadżetów promocyjnych znajdą się wszystkie gry własne (faza Beta). W etapie końcowym Emitent planuje sprzedaż produkcji niezależnych, tak aby platforma Portal Gracza wraz z PBGL stanowiła zautomatyzowaną platformę dla wszystkich klientów. W tym celu wszystkie poprzednie etapy zostaną połączone w jeden „launcher” (PBGL), na którym klient będzie mógł dokonywać płatności poprzez własny system dystrybucji. Model działania platformy ma pozwolić graczom na zakup wielu gier PC za pośrednictwem PBGL. Rozwój platformy Spółka zamierza sfinansować głównie z dotacji unijnych.

Drugim segmentem działalności Spółki jest produkcja gier oraz tworzenie innego oprogramowania na zamówienie. Istotą tej działalności jest terminowe i zgodne ze specyfikacją dostarczanie kodu oraz ciągła współpraca z kontrahentami zlecającymi dane zadanie. W celu rozwoju tego segmentu stara się skupiać wokół siebie doświadczoną kadrę programistów i grafików. Są to zarówno osoby zatrudnione jak i kooperanci - podwykonawcy. Firma współpracuje z dużą liczbą specjalistów zewnętrznych, angażowanych na podstawie kontraktów pod konkretne projekty. Segment ten ma za zadanie stabilizować przychody i wyniki Spółki w przyszłości.

Trzecim segmentem działalności Emitenta jest opracowanie i wdrażanie własnych aplikacji na rynku usług. Obecnie Spółka rozwija trzy produkty: eWaiter, Prime Manager oraz ITManager. Spółka w 2018 roku opracowała oraz przeprowadziła pierwsze wdrożenie oprogramowania wirtualnego kelnera – „eWaiter”. Rynek docelowy tego produktu to: restauracje oraz hotele. Dzięki tej innowacyjnej aplikacji klient optymalizuje procesy obsługi Klienta. Przy stoliku klienta restauracji zamontowany ma być interaktywny tablet, dzięki czemu ma on możliwość samodzielnego zamówienia wybranego posiłku w dowolnej chwili oraz dokonania płatności. Rozwiązanie ma wiele zalet, tj. szybka i bezpieczna płatność, możliwość dynamicznego zarządzania promocjami, bieżące statystyki na temat odwiedzin oraz popularności dań, co umożliwia zwiększenie optymalizacji kosztów operacyjnych, w tym zatrudnienia. Aplikacja umożliwia wezwanie kelnera w dowolnej chwili oraz uruchomienie odpłatnie strefy relaksu, w której znajdują się gry produkcji Spółki. Z jednej strony Spółka postrzega ten produkt jako nową niszę rynkową, niezależną do rynku gier, a z drugiej strony jako potencjalny sposób na „monetyzację” gier. Spółka sprzedaje ten produkt w modelu abonamentowym. Z tytułu płatności za uruchomienie gry Spółka dzieli się przychodami z restauracjami w modelu 50:50. Dodatkowym źródłem przychodów będą wyświetlane na tabletach reklamy.

Prime Manager to z kolei system ewidencji czasu pracy w oparciu o karty RFID, ID oraz smartfony z GPS. System raportuje o trasach pokonywanych przez pracowników oraz ich czasach przejazdów. Główni

klienci to: firmy spedycyjne, budowlane, komunalne, hotele, restauracje, wytwórnie, branża IT. Usługa początkowo była rozwijana przez Prime Bit Studio, a obecnie jest realizowana w Spółce.

Pod tytułem ITManager kryje się natomiast idea kojarzenia informatyków i ich pracodawców z innymi firmami IT. System ma umożliwiać sprawne kojarzenie specjalistów z danej dziedziny IT z producentem aplikacji („software house”), w celu czasowego zaangażowania ich do nowych projektów. Jednocześnie system umożliwi producentom oprogramowania najem swoich pracowników do zewnętrznych projektów w warunkach braku możliwości ich wykorzystania we własnych projektach. Model przewiduje przychody z abonamentu od parterów IT, którzy wykupili dostęp do systemu oraz prowizję z tytułu pośrednictwa w sprzedaży czasu pracy.

Obecnie podstawowym źródłem finansowania strategii Spółki są kapitały własne, pozyskane z kolejnych transz emisji akcji. W 2019 roku istotnym źródłem finansowania mają być dotacje unijne, w kwocie co najmniej 1,5 mln zł (podpisane i przyszłe umowy). W celu ich wykorzystania Spółka potrzebuje zwiększyć kapitały własne, aby mieć odpowiednio wysoki wkład własny oraz możliwość sfinansowania projektów do momentu refundacji. Po za tym Spółka planuje na 2019 roku istotne działania promocyjne w Ameryce i Azji.

6. Organy Spółki

Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2018 r. oraz datę publikacji niniejszego sprawozdania Zarząd działał w składzie jednoosobowym:

- Michał Ręczkowicz – Prezes Zarządu,

W 2018 r. Zarząd nie pobierał wynagrodzenia.

Rada Nadzorcza

W dniu 1 stycznia 2018 r. Rada Nadzorcza działała w składzie:

- Jakub Sieradzki – członek Rady Nadzorczej,
- Jacek Pasternak – członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Zajac – członek Rady Nadzorczej,
- Marcin Kruszyna – członek Rady Nadzorczej,
- Wit Więch – członek Rady Nadzorczej.

Z dniem 22 sierpnia 2018 r. rezygnację z funkcji w Radzie Nadzorczej złożył Wit Więch. W dniu 24 września Rada Nadzorcza dokooptowała do swojego składu Mateusza Kozłowskiego. W dniu 18 lutego 2019 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało do Rady Nadzorczej Bogusława Bodziocha.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Rada Nadzorcza Spółki działała w składzie:

- Jakub Sieradzki – członek Rady Nadzorczej,
- Jacek Pasternak – członek Rady Nadzorczej,
- Andrzej Zajac – członek Rady Nadzorczej,
- Marcin Kruszyna – członek Rady Nadzorczej,
- Mateusz Kozłowski – członek Rady Nadzorczej,
- Bogusław Bodzioch - członek Rady Nadzorczej.

W 2018 r. Rada Nadzorcza Spółki działała bez wynagrodzenia.

7. Sytuacja majątkowa i finansowa Spółki

W 2018 r. Spółka uzyskała przychody ze sprzedaży w wysokości 727 156 zł. Głównym źródłem przychodów były zamówienia na gry i komponenty zlecane przez zewnętrznych wydawców. Struktura przychodów ze sprzedaży kształtowała się następująco:

Tabela: Struktura przychodów Prime Bit Games S.A. (zł)

Pozycja	2018	2017
Zamówienia na gry	424 100	155 000
Zamówienia na oprogramowanie	165 000	222 489
Bezpośrednie przychody z gier własnych	70 000	10 000
Abonamenty	18 000	0
Konferencje i inne	50 156	35 000
Przychody ze sprzedaży ogółem	727 156	422 489

Tabela: Podstawowe wyniki finansowe Spółki (zł)

	2018	2017
Przychody ze sprzedaży	727 156	422 489
Pozostałe przychody operacyjne	126 684	36 488
Przychody finansowe	1 632	0
Razem przychody	855 472	458 977
Koszty podstawowej działalności operacyjnej	1 220 020	297 437
Pozostałe koszty operacyjne	63 355	13 328
Koszty finansowe	432	1 233
Razem koszty	1 283 807	311 998
Wynik na sprzedaży	-492 864	125 052
Wynik z działalności operacyjnej (EBIT)	-429 535	148 213
Wynik z działalności operacyjnej + amortyzacja (EBITDA)	-341 069	214 889
Wynik brutto	-428 335	146 980
Wynik finansowy netto	-406 233	117 006

Przychody netto ze sprzedaży osiągnęły kwotę 727,1 tys. zł, wobec 422,5 tys. zł w 2017 r., co stanowiło wzrost o 72%. W 2018 r. koszty podstawowej działalności operacyjnej wzrosły do kwoty 1 283,8 tys. zł z 311,9 tys. zł w roku poprzednim. Na wzrost kosztów największy wpływ miały wynagrodzenia i usługi obce, co wynika ze specyfiki działalności Spółki, której podstawowym zasobem w realizacji projektów jest kapitał ludzki. Firma zatrudnia dużą liczbą specjalistów zewnętrznych na podstawie kontraktów pod konkretne projekty. W związku ze wzrostem wynagrodzeń zwiększyła się również wysokość kosztów związanych z ubezpieczeniami społecznymi i innymi świadczeniami. W efekcie realizacji wielu nowych projektów i kosztów z tym związanych, w 2018 r. Spółka osiągnęła stratę na sprzedaży w wysokości 492,8 tys. zł, stratę brutto w wysokości 428,3 tys. zł oraz stratę netto w wysokości 406,2 tys. zł.

Tabela: Podstawowe wielkości bilansowe (zł)

	2018	2017
Suma bilansowa	2 427 883	1 478 327
Kapitał własny	1 708 422	617 006
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	719 461	861 321
w tym zobowiązania długoterminowe	0	0
Aktywa trwałe	399 093	325 042
Aktywa obrotowe	2 028 790	1 153 285
Inwestycje krótkoterminowe	913 819	668 532

Na koniec 2018 r. w stosunku do roku poprzedniego wartość aktywów trwałych uległa nieznaczącej zmianie, głównie w pozycji wartości niematerialne i prawne. Aktywa obrotowe wzrosły o 76% przede wszystkim ze względu na pojawienie się zapasów w kwocie 492,1 tys. zł, w tym przede wszystkim produkcji w toku w kwocie 486,1 tys. zł (realizacja gier). Wzrósł również poziom należności krótkoterminowych do 622,5 tys. zł z 253,4 tys. zł w roku poprzednim. Inwestycje krótkoterminowe zwiększyły się przede wszystkim z powodu przeprowadzenia emisji akcji, która zasilą konto Spółki kwotą 976 tys. zł.

Kapitał własny zwiększył się do kwoty 1 708,4 tys. zł w 617 tys. zł w roku poprzednim, przede wszystkim ze względu na nową emisję akcji i pojawienie się kapitału zapasowego wynikającego z nadwyżki wartości emisyjnej nad wartością nominalną akcji. Zobowiązania w 2018 r. zmniejszyły o 16%, zobowiązania długoterminowe pozostały na zerowym poziomie, natomiast zobowiązania krótkoterminowe obniżyły się do kwoty 393,9 tys. zł z 843,6 tys. zł w poprzednim okresie. Rozliczenia międzyokresowe kosztów wzrosły do kwoty 326,6 tys. zł z kwoty 17,7 tys. zł w poprzednim okresie.

Tabela: Podstawowe wskaźniki rentowności i płynności Spółki

	2018	2017
Rentowność na sprzedaży (netto)	-67,8%	29,6%
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	-59,1%	35,1%
Rentowność EBITDA	-46,9%	50,9%
Rentowność brutto	-58,9%	34,8%
Rentowność netto	-55,9%	27,7%
Rentowność aktywów ROA (wynik netto/ aktywa)	-16,7%	7,9%
Rentowność kapitału ROE (wynik netto/ kapitał własny)	-23,8%	19,0%
Obciążenie majątku zobowiązaniami (zobowiązania ogółem / aktywa)	0,30	0,58
Płynność I stopnia (majątek obrotowy / zobowiązania krótkoterminowe)	5,16	1,37
Płynność II stopnia (majątek obrotowy - zapasy / zobowiązania krótkoterminowe)	3,91	1,37
Płynność III stopnia (środki pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe)	0,80	0,79

W 2018 roku Spółka wykazała wskaźniki rentowności na poziomie ujemnym, zarówno w stosunku do sprzedaży jak i posiadanych aktywów ze względu na doznane straty. Wskaźniki płynności uległy poprawie w stosunku do ubiegłego roku, dzięki zasileniu Spółki w kapitał przez nowych akcjonariuszy.

8. Stan zatrudnienia

Na dzień 31.12.2018 r. spółka zatrudniała 12 osób w przeliczeniu na pełne etaty. Większość prac przy realizacji projektów wykonywanych jest na podstawie umów o pracę a także osób zatrudnionych na umowie B2B. Firma współpracuje także z dużą liczbą specjalistów zewnętrznych na podstawie kontraktów pod konkretne projekty. W związku z planami rozwoju, spółka prowadzi szerokie działania rekrutacyjne mające na celu nawiązanie współpracy ze specjalistami o wysokich kwalifikacjach. Na dzień 31 grudnia 2018 r. oraz obecnie Zarząd jest jednoosobowy.

9. Czynniki ryzyka i zagrożenia

Zarząd obecnie rozpoznaje następujące czynniki ryzyka:

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w którym działa Spółka

Ryzyko związane z pogorszeniem się sytuacji makroekonomicznej Polski

Spółka planuje większość przychodów ze sprzedaży gier pozyskiwać z rynków zagranicznych. Ich wartość będzie więc zależała od sytuacji makroekonomicznej panującej na tych rynkach. Takie czynniki jak: tempo wzrostu gospodarczego, poziomu konsumpcji społeczeństwa, polityki fiskalnej i pieniężnej danego państwa, inflacji mogą mieć wpływ na popyt na produkty Spółki oraz osiągnięte wyniki finansowe.

Istotną częścią działalności Spółki będą również usługi świadczone na rynku polskim, wobec powyższego sytuacja makroekonomiczna Polski może mieć wpływ na działalność, wyniki oraz perspektywy Spółki. Największe znaczenie mają czynniki kształtujące siłę nabywczą i poziom optymizmu ludności oraz poziom wynagrodzeń, poziom inflacji, wysokość stóp procentowych i dostępność kredytów. Istnieje ryzyko, że pogorszenie dostępności kredytów i optymizmu konsumentów lub pogorszenie się sytuacji gospodarczej w Polsce może mieć istotny negatywny wpływ na wysokość osiąganych przychodów, wyników finansowych oraz perspektywy Spółki.

Ryzyko zmiany przepisów prawa oraz sposobu ich interpretacji

Spółka, tak jak i inne podmioty gospodarcze, narażona jest na ryzyko związane z niestabilnością systemu prawnego w Polsce oraz krajów, w których będzie sprzedawać swoje produkty. Częste dostosowywanie przepisów prawnych do zmieniających się realiów, wprowadzanie nowych przepisów unijnych, zmiany wykładni obowiązujących regulacji prawnych w znaczącym stopniu utrudniają prowadzenie i racjonalne planowanie działalności gospodarczej. Czynnikiem ryzyka dla Spółki są w szczególności zmiany wprowadzane w zakresie usług prowadzonych za pośrednictwem sieci Internet. Ewentualne nowelizacje przepisów mogą pociągać za sobą konieczność wprowadzania zmian w przyjętych przez Spółkę procedurach organizacyjnych i wypracowanych praktykach działania.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Spółka narażona jest na ryzyko, związane z koniecznością stosowania nieprecyzyjnych zapisów w uregulowaniach prawno-podatkowych oraz brakiem jednolitych interpretacji i orzecznictwa sądowego, co w szczególności może prowadzić do znacznych rozbieżności w interpretacji przepisów przez Spółkę oraz organy skarbowe. Najistotniejsze w działalności Spółki są przepisy związane z podatkiem dochodowym, podatkiem VAT oraz podatkiem od czynności cywilnoprawnych.

Przyjęcie przez organy podatkowe lub orzecznictwo sądowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może mieć negatywny wpływ na jej sytuację finansową, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągnięte wyniki i perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z czynnikami losowymi

Czynnikiem mogącym powodować straty jest pożar lub inny czynnik losowy. Ponadto klęski żywiołowe, zmiany klimatyczne, inne zdarzenia mogą skutkować okresowym ograniczeniem funkcjonalności

serwerów, poprzez które użytkownicy korzystają z gier. Usuwanie ewentualnych usterek może wpływać na dostępne funkcjonalności, na terminowe wprowadzanie nowych produktów lub rozszerzeń dla istniejących już gier. Wystąpienie powyższego ryzyka może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki poprzez utratę części użytkowników, pojawiania się negatywnych recenzji.

Ryzyko związane z zawieraniem umów z wykonawcami w kontekście praw autorskich

Spółka przy zawieraniu umów z programistami, w znacznej części korzysta z elastycznych form zatrudnienia, w tym w szczególności poprzez zawieranie umów o dzieło, a także umów zlecenia. W zawieranych umowach znajdują się postanowienia dotyczące szczegółowo określonego i doprecyzowanego dzieła, jak również zapisy dotyczące przeniesienia praw autorskich do wykonanych dzieł na Spółkę oraz zapisy dotyczące obowiązującej wykonawcę klauzuli poufności w odniesieniu do materiałów i dokumentów udostępnionych przez Spółkę. Odnosząc się do zapisów umów o dzieło należy wskazać, iż zgodnie z obowiązującymi przepisami w zakresie prawa autorskiego do skutecznego przeniesienia praw autorskich konieczne jest wyszczególnienie w umowie pól eksploatacji, których to przeniesienie dotyczy. Co istotne, nie jest możliwe przeniesienie praw autorskich do wszystkich pól eksploatacji mających powstać w przyszłości – zapis umowy tego rodzaju jest nieważny (w przepisie art. 41 ust. 2 ustawa z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych wyrażona została bardzo istotna dla praktyki obrotu prawami autorskimi zasada, według której treść umowy mającej za przedmiot prawa autorskie odnosi się tylko do pól eksploatacyjnych, które zostały w niej wyraźnie wymienione). W świetle szybkiego postępu technologii – również w zakresie tworzenia gier komputerowych – istnieje ryzyko wykorzystania przez Spółkę nabywanych dzieł na polu eksploatacji innym niż wyszczególnione w umowach o przeniesieniu praw autorskich, a co za tym idzie powstania obowiązku zapłaty na rzecz twórców dodatkowego wynagrodzenia z tego tytułu.

Ryzyko roszczeń z tytułu naruszenia własności intelektualnej

W ramach produkcji gier Spółka pozyskuje autorskie prawa majątkowe do tych gier i ich elementów od swoich współpracowników, a także działa na podstawie licencji udzielanych przez producentów 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. Może zaistnieć sytuacja, iż osobie, która według umowy przeniosła prawa autorskie na Spółkę prawa te wcale nie przysługiwały, co w świetle polskiego prawa autorskiego wiąże się z ryzykiem odpowiedzialności za naruszenie praw autorskich rzeczywistego twórcy.

Ryzyko związane z odprowadzaniem podatku VAT na terenie Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej podatek VAT od usług elektronicznych, w tym sprzedaży gier, stanowi dochód państwa członkowskiego na rzecz ostatecznego konsumenta (nie podatników), zlokalizowanego w Unii Europejskiej. Miejszem świadczenia tych usług jest miejsce, w którym usługobiorca posiada siedzibę, stałe miejsce zamieszkania lub zwykłe pobytu. W celu realizacji właściwego odprowadzania podatku VAT została w prawie Unii Europejskiej wprowadzona definicja Mini One Stop Shop – dalej zwany „MOSS” – mały punkt kompleksowej obsługi, w którym możliwe jest elektroniczne złożenie kwartalnej deklaracji VAT jak również wpłacenie należnego właściwym państwom członkowskim UE podatku VAT z tytułu świadczenia usług elektronicznych w postaci sprzedaży gier zgodnie z obowiązującymi przepisami od 2015 r. Podatek VAT od usług telekomunikacyjnych, usług nadawczych oraz usług elektronicznych stanowi dochód państwa członkowskiego, w którym odbiorca takich usług jest zlokalizowany. Oznacza to, że podatek od tych usług musi zostać uregulowany w państwie członkowskim konsumenta. Usługodawca jest zobowiązany do określenia miejsca, w którym została wykonana usługa, jednak konsument grający w grę może nie podać swoich prawdziwych danych w formularzu założenia konta, nawet jeśli regulamin gry nakłada na niego taki obowiązek, zatem nie jest to pewny dowód, że daną usługę wykonana została w danym państwie wskazanym przez użytkownika gry. Ponadto ze względu na wzrost mobilności użytkowników może przemieszczać się pomiędzy różnymi państwami i dokonywać zakupu w wielu miejscach na świecie, płacąc z rachunku bankowego banku z innego państwa, co

dotatkowo utrudnia ocenę lokalizacji wykonania usługi. Spółka dysponując zatem tak naprawdę jednym w miarę pewnym dowodem w postaci geolokalizacji lub IP z jakiego usługobiorca korzysta nie jest w stanie jednoznacznie określić właściwego płatnika VAT, co stwarza ryzyko błędnego określenie lokalizacji usługobiorcy w momencie wykonywania usługi. Podatnik świadczący usługi w procedurze VAT MOSS powinien określić kraj konsumpcji (usługobiorcy) na podstawie dwóch dowodów, które nie mogą być ze sobą sprzeczne. Za dowody uznawane są: adres rozliczeniowy usługobiorcy, adres IP lub geolokalizacja, dane dotyczące rachunku bankowego, kod MCC kraju lub karty SIM używanej przez usługobiorcę, lokalizacja łącza stacjonarnego usługobiorcy, za pomocą którego usługa jest świadczona na jego rzecz, inne informacje istotne z handlowego punktu widzenia.

Istnieje więc ryzyko, że pomimo dołożenia należytej staranności podatek VAT od świadczonych usług zostanie odprowadzony do niewłaściwego państwa członkowskiego Unii Europejskiej, co naraża Spółkę na sankcje karno-skarbowe.

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

Ryzyko związane z konkurencją wynika przede wszystkim ze znacznej liczbą wydawców gier komputerowych, którzy próbując zdobyć masowego klienta na światowym rynku. Dodatkowo stale przybywa nowych wytwórców, którzy starają się zaskoczyć rynek swoimi pomysłami. Rynek gier komputerowych i rozrywki interaktywnej to jeden z najbardziej dynamicznie rozwijających się segmentów światowej gospodarki. Ujawnienie się konkurencji silniejszej niż oczekiwana dla danego produktu Spółki może istotnie wpłynąć na obniżenie się zainteresowania oferowanym produktem.

Ryzyko związane z siecią dystrybucji

Na światowym rynku gier dominującą rolę odgrywa kilka platform „gamingowych”. Istnieje więc ryzyko, że odmowa współpracy z jedną lub kilkoma z nich lub zaoferowanie niekorzystnych warunków współpracy, ograniczy możliwości dystrybucyjne Spółki. Może to oznaczać mniejsze przychody ze sprzedaży, ale również straty, wynikające chociażby z poniesionych kosztów dostosowania gry do specyfiki danej platformy.

Ryzyko związane z pogorszeniem się wizerunku Spółki

Działając na rynkach światowych Spółka jest narażona na negatywne oceny związane z funkcjonowaniem jej produktów, co może pogorszyć jej wizerunek i wpłynąć na utratę zaufania klientów. Jednocześnie może to spowodować znaczący wzrost środków przeznaczanych na działania marketingowe w celu zniwelowania zaistniałej sytuacji. Pogorszenie reputacji może również doprowadzić do rezygnacji ze współpracy części podmiotów współpracujących ze Spółką, co mogłoby niekorzystnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju.

Ryzyko związane z funkcjonowaniem Internetu

Działalność Spółki jest uzależniona od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, infrastruktury telekomunikacyjnej i serwerów. Spółka do swojej działalności wykorzystuje technologie dostępu do klienta za pomocą globalnej sieci internetowej. Połączenie z Internetem niesie za sobą szereg ryzyk, tj.: (1) brak dostępu do aktualizacji oprogramowanie, wsparcia on-line, (2) uszkodzenia bądź zablokowania serwerów, na których pracują systemy Spółki, (3) pojawienia się wirusów komputerowych, programów szpiegujących, bądź niszczących bazy danych, (4) przerwanie łączności cyfrowej centrali telefonicznej, poczty e-mail, bądź innych aplikacji i urządzeń wykorzystywanych przez pracowników i klientów Spółki.

Istnieje jednak ryzyko, że wzrost zagrożeń związanych z użytkowaniem Internetu przełoży się na spadek jakości wsparcia technicznego, co może mieć negatywny wpływ na postrzeganie wiarygodności Spółki i przez to może się negatywnie przełożyć na wyniki finansowe. Ponadto w skutek nieprzewidzianych problemów, wystąpienia awarii oraz usterek technicznych, mogą nastąpić problemy ze świadczeniem usług oferowanych przez Spółkę. W konsekwencji Spółka może być zmuszony ponieść dodatkowe

koszty. Ewentualne awarie i przerwy w świadczeniu oferowanych usług przez Spółkę, mogą być również spowodowane atakami hackerskimi na serwery i infrastrukturę teleinformatyczną dostawców usług. W wyniku powyższych zdarzeń może nastąpić utrata, zmiana lub uszkodzenie danych przechowywanych przez Spółkę lub dostawców usług, w tym danych użytkowników produktów Spółki, a także naruszenie tajemnicy korespondencji.

Ryzyko związane z powstawaniem kopii produktów Spółki

Gry wytwarzane przez Spółkę stanowią utwory w rozumieniu praw autorskich, podlegają więc ochronie przewidzianej dla utworów. Specyfika branży gier powoduje jednak, że prawdopodobne jest tworzenie przez podmioty konkurencyjne wobec Spółki gier stanowiących de facto kopie produktów Spółki, w taki sposób aby utrudnić lub nawet faktycznie uniemożliwić zastosowanie przez Spółkę środków ochrony praw autorskich. Może to nastąpić poprzez stworzenie programów o zbliżonej mechanice rozgrywki lub grafice, niestanowiących jednak bezpośredniej kopii gier Spółki, w szczególności kodu programu oraz grafiki w nim zastosowanej. O ile próby dystrybucji produktów stanowiących wyraźną i bezpośrednią kopię utworów Spółki mogą mieć jedynie ograniczony zasięg z uwagi na możliwość blokady ich rozpowszechniania w największych kanałach dystrybucji aplikacji, tj. Google Play oraz Apple App Store, to kopie opisane powyżej mogą być w nich przedmiotem obrotu równoległe do produktów Spółki wpływając negatywnie na wyniki sprzedaży.

Ryzyko związane z rejestracją znaków towarowych Spółki

Spółka w celu promocji własnych produktów podejmuje działania marketingowe, których podjęcie jest każdorazowo uzależnione od zarejestrowania tytułu gry jako znaku towarowego. W związku z dużą liczbą tytułów konkurencyjnych możliwe jest uznanie tytułu gry za zbyt podobnego do istniejącego, a co za tym idzie odmowy jego rejestracji. W związku z faktem, że działania promocyjne produktów Spółki 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 całkowitej zmiany działań promocyjnych oraz wpłynęłaby negatywnie na wyniki sprzedaży tytułu.

Ryzyko związane z kursem walut

Spółka zamierza pozyskiwać przychody ze sprzedaży gier przede wszystkim na rynkach zagranicznych. Oznacza to, że będzie ponosiła ryzyko zmian kursów walutowych, gdyż płatności klientów będą realizowane głównie w walutach obcych. Poza tym nakłady na promocje gier będą ponoszone w walutach obcych, często w innym czasie niż realizowane przychody. Z kolei koszty produkcji gier będą ponoszone przede wszystkim w zł. Zmiany kursów walutowych mogą mieć więc istotny wpływ na wahania przychodów ze sprzedaży, kosztów sprzedaży wyrażonych w zł, co w konsekwencji może mieć wpływ na zmienność generowanych wyników finansowych.

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

Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z utratą członków kadry kierowniczej oraz specjalistów

Kluczowym aspektem rozwoju Spółki są kompetencje Prezesa Zarządu, który wyznacza strategiczne kierunki oraz odpowiada za kluczowe działania operacyjne. Istotnym elementem wartości Spółki są również zatrudnieni w niej menadżerowie i specjaliści, odpowiedzialni za rozwój produktów. Spółka nie może zapewnić, że ewentualna rezygnacja Prezesa Zarządu, utrata członków kierownictwa lub zespołu specjalistów nie będzie mieć negatywnego wpływu na jego działalność, perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z możliwością utraty kluczowych partnerów lub niepozyskaniem nowych

Jednym z czynników warunkujących rozwój Spółki są jej partnerzy-kooperanci, którzy realizują projekty na zlecenie, których doświadczenie i wiedza mają kluczowe znaczenie dla funkcjonowania Spółki. Należy

zwrócić uwagę, że Spółka jest podmiotem gospodarczym o stosunkowo niewielkich rozmiarach, czego konsekwencją jest wykonywanie specjalistycznych zadań przez pojedynczych podwykonawców. Gwałtownie zmieniające się warunki na rynku pracy oraz działania firm o podobnym profilu mogą doprowadzić do odejścia części podwykonawców i utrudnić proces rekrutacji nowych podwykonawców.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju

Na realizację celów strategicznych ma wpływ wiele różnych i nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych, które stwarzają ryzyko niezrealizowania wszystkich założonych celów Spółki. Zdolność Spółki do realizacji założonych wyników finansowych uzależniona jest od możliwości realizacji tych celów. Nieodpowiednia ocena sytuacji na rynku, błędna reakcja na zmiany otoczenia, błędy w zakresie projektowania i produkcji gier oraz systemów, niedoszacowanie potrzebnych nakładów finansowych mogą mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko związane z płynnością finansową

Spółka prowadzi działalność w branży, w której istotną rolę w generowaniu dodatnich wyników finansowych odgrywa poziom kapitału obrotowego, gdyż cykl opracowania i wdrożenia nowego produktu wymaga ponoszenia znacznych nakładów. Natomiast przychody ze sprzedaży Spółka osiąga po wprowadzeniu nowego produktu na rynek i wtedy następuje gwałtowny spadek kosztów oraz wzrost przychodów, który umożliwia uzyskanie środków na opracowywanie nowych produktów. Zakłócenia tego cyklu, chociażby przez nietrafiony produkt, może oznaczać istotne braki w środkach obrotowych, co z kolei może negatywnie przełożyć się na realizację strategii.

Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Spółki

Prace nad poszczególnymi produktami Spółki trwają, zależnie od wielkości projektu, pomiędzy 6 a 24 miesiące. Sukces rynkowy danego produktu, mierzony wielkością popytu i przychodami ze sprzedaży, pozwala Spółce na pokrycie poniesionych wydatków przy procesie produkcji gry i przynosi ewentualne zyski. Wielkość zainteresowania danym produktem zależy w dużej mierze od zmiennych gustów konsumentów, trudnych do przewidzenia tendencji na rynku gier oraz istniejących produktów konkurencyjnych. Istnieje więc wysokie ryzyko tzw. „nietrafionego” produktu, tj. produktu, który nie znajdzie odpowiednio zainteresowania u odbiorców.

Na etapie produkcji Spółka nie może być pewna reakcji odbiorców w momencie premiery nowego produktu i w konsekwencji ze znacznym prawdopodobieństwem zdefiniować oczekiwaną wysokość przychodów. Może się okazać, że oczekiwane przychody z danej gry zostaną przeszacowane, co spowoduje, że nigdy nie odzyska w całości poniesionych nakładów na dany produkt.

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w produkcji gier

Proces produkcji gry komputerowych jest procesem wieloetapowym, czego następstwem jest ryzyko opóźnień poszczególnych faz i całego projektu. Poszczególne fazy procesu produkcji następują kolejno po sobie i są uzależnione od wyników bądź całkowitego ukończenia faz poprzednich. W związku z tym możliwe są opóźnienia w pracy poszczególnych zespołów projektowych. Opóźnienia te mogą być spowodowane m.in. niespełnianiem przez produkt wymaganych norm jakościowych, czy też pojawieniem się usterek i problemy z poprawnym działaniem gry. Opóźnienie terminów zakończenia produkcji gry może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko niezrealizowania przyszłych prognoz finansowych

W dokumencie informacyjnym sporządzony na potrzeby pierwszego wprowadzenia akcji na rynek NewConnect Spółka opublikował prognozy finansowe na 2018 rok, które nie zostały zrealizowane. W związku z czym Spółka był zmuszony do ich korekty, które również nie zostały dotrzymane. Rzeczywiste wyniki finansowe za 2018 rok są istotnie gorsze. Obecnie Spółka zrezygnował z zamiaru publikacji prognoz finansowych na 2019 rok. Istnieje jednak ryzyko, że przyjęte założenia w ewentualnych kolejnych prognozach znów okażą się zbyt optymistyczne, w wyniku czego Spółka nie zrealizuje

opublikowanych prognoz finansowych, co zostanie negatywnie odebrane przez inwestorów i znajdzie odzwierciedlenie w spadku kursu akcji.

Ryzyko związane z realizacją projektów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej

Spółka podpisała dwie umowy o dofinansowania na rozwój i promocję swoich produktów na łączną kwotę 380 tys. zł. Spółka planuje wystartować w 2019 roku w nowych konkursach, także w przyszłości korzystać z programów Unii Europejskiej. W przypadku projektów finansowanych z funduszu unijnych istnieje ryzyko zwrotu dofinansowania w całości lub części wraz z odsetkami, w przypadku negatywnej oceny po przeprowadzonej kontroli, badającej zgodność realizacji projektu z umową.

Ryzyko związane z awarią systemu komputerowego lub włamaniem do niego

Obsługa klientów Spółki odbywa się z wykorzystaniem loginów i haseł użytkowników oraz ich przechowywaniem. Biorąc pod uwagę ewentualność awarii na serwerze głównym, na którym przechowywane są dane użytkowników, oprogramowanie tworzy regularnie kopie bezpieczeństwa na serwerze pomocniczym. Istnieje jednak ryzyko związane z awarią systemu komputerowego do obsługi klientów i wynikających z takiej awarii konsekwencji dla ciągłości prowadzenia działalności przez Spółkę. Ponadto istnieje ryzyko włamania się do systemów komputerowych, serwerów na których przechowywane są dane użytkowników w celu zmiany danych lub ich kradzieży. Ryzyko to może spowodować utrudnienia we współpracy z klientami, klienci mogą wystąpić z roszczeniami odszkodowawczymi w przypadku kradzieży i ujawnienia danych lub może wywołać inne skutki mające negatywny wpływ na sytuację finansową.

Ryzyko błędu ludzkiego lub działań na szkodę spółki

Działalność Spółki jest ściśle związana z udziałem pracowników w całym cyklu tworzenia produktu i jego sprzedaży. Istnieje ryzyko, że w wyniku nieświadomego lub celowego działania pracownika lub współpracownika Spółka poniesie straty związane z działaniami tj. wprowadzenie wirusów do systemu komputerowego, skasowanie baz danych, przewłaszczenia majątku czy celowe działanie na szkodę Spółki.

Ryzyko związane z kolejnymi emisjami akcji i pozyskiwaniem środków finansowych

W 2018 roku Spółka zakładała, że środki pozyskane w drodze emisji akcji serii B i C umożliwią jej realizację założonych celów strategicznych. Na początku 2019 roku okazało się jednak, że zapotrzebowanie Spółki na zewnętrzny kapitał w 2019 roku będzie istotnie większe niż zakładały to pierwotne szacunki. Istnieje ryzyko, że oprócz planowanej emisji Akcji serii D, Spółka w przyszłości będzie musiała przeprowadzić kolejne emisje akcji lub szukać innych źródeł finansowania.

Niepozyskanie nowych źródeł finansowania w odpowiednim czasie, w przypadku gdy Spółka wykorzysta dotychczas posiadane kapitały, może mieć istotny negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągnięte wyniki i sytuację finansową.

Ryzyko dominującego wpływu głównego akcjonariusza na decyzje podejmowane w Spółce

Podmiotami dominującymi wobec Spółki jest spółka Prime Bit Studio sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie, która aktualnie posiada 62,24% w kapitale zakładowym Spółki oraz uprawniają do 62,24% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu. Decydujący wpływ na działalność Spółki i realizację przez nią strategii rozwoju ma więc Prime Bit Studio sp. z o.o., a w konsekwencji podmiot wobec niej dominujący – Michał Ręczkiewicz, Prezes Zarządu. Pozostali akcjonariusze mają ograniczony wpływ na politykę realizowaną przez Spółkę.

Ryzyko związane z pokryciem akcji serii A1 aportem i różnicy cen emisyjnych.

Akcje serii A1 zostały pokryte w całości aportem w postaci wniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa Prime Bit Studio Sp. z o.o. do tworzonej w grudniu 2016 r. spółki Prime BIT Games Sp. z o.o. – poprzednika prawnego Spółki. Aport został wyceniony na kwotę 400 tys. zł a jego wycena i wartość nie podlegała badaniu przez biegłego rewidenta lub innego rzeczoznawcę. Akcje objęte za aport

stanowią aktualnie 62,24% w kapitale zakładowym Spółki oraz uprawniają do 62,24% udziału w głosach na Walnym Zgromadzeniu. Akcje A1 zostały objęte po wartości nominalnej wynoszącej 0,10 zł i są akcjami imiennymi. W dniu 5 marca 2018 r. walne zgromadzenie zatwierdzające sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2017, w którym brali udział dwaj akcjonariusze posiadający 100% głosów: Prime Bit Studio sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie oraz Arts Alliance S.A. z siedzibą w Elblągu zatwierdziło wszystkie sprawozdania nie wnosząc żadnych zastrzeżeń w zakresie wartości aportu w związku z czym zgodnie z KSH akcje serii A1 mogą zostać zamienione na wniosek akcjonariusza na akcje na okaziciela. W związku z brakiem wyceny aportu przez uprawniony podmiot zewnętrzny i zatwierdzanie sprawozdania za rok obrotowy 2017 przez założycieli spółki istnieje ryzyko, że faktyczna/rynkowa wartość aportu może być niższa od wartości przyjętej przy wnoszeniu aportu do Spółki, co może powodować zawyżenie wartości aktywów Spółki. Akcje serii A1 objęte w zamian za aport oraz akcje serii A2 opłacone wkładem gotówkowym zostały objęte po cenie nominalnej wynoszącej 0,10 zł za akcje. Akcje serii B miały cenę emisyjną 1,00 zł, natomiast akcje serii C 1,50 zł. Istnieje istotna różnica w cenie emisyjnej akcji serii A1 i A 2 oraz akcji serii B i C oraz planowanej emisji Akcji serii D. Ryzyko związane z istotną podażą ze strony podmiotu posiadającego akcje serii A2 - Medius S.A. ogranicza fakt, że spółka ta współpracuje przy produkcji gier i traktuje inwestycję w akcje Spółki jako istotny czynnik rozwoju. Akcje serii A1 są akcjami imiennymi nieobjętymi wnioskiem o wprowadzenie, jednak w każdej chwili mogą zostać na wniosek akcjonariusza Prime BIT Games Sp. z o.o. zamienione na akcje na okaziciela i wprowadzone do obrotu.

Opisane powyżej czynniki mogą mieć istotny negatywny wpływ na kształtowanie się kursu akcji Spółki.

10. Informacja o posiadanych instrumentach finansowych

Od 1 stycznia 2018 r. roku do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie posiadała żadnych instrumentów finansowych.

Spółka nie korzysta z instrumentów zabezpieczających ryzyko walutowe, stóp procentowych ani ryzyko wypłacalności odbiorców.

11. Pozostałe informacje

Prime Bit Games S.A. nie tworzy grupy kapitałowej.

Michał Ręczkowicz – Prezes Zarządu