



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU  
Z DZIAŁALNOŚCI  
THE FARM 51 GROUP SPÓŁKA AKCYJNA  
Z SIEDZIBĄ W GLIWICACH  
ZA OKRES OD 1 STYCZNIA 2023 ROKU  
DO 31 GRUDNIA 2023 ROKU

31 MAJA 2024 ROKU

## SPIS TREŚCI

<b>1. INFORMACJE PODSTAWOWE .....</b>	<b>3</b>
<b>2. WŁADZE SPÓŁKI.....</b>	<b>3</b>
<b>3. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI .....</b>	<b>4</b>
<b>4. INFORMACJE O STANIE FINANSOWYM SPÓŁKI.....</b>	<b>5</b>
<b>5. INFORMACJE O DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W 2023 R. ....</b>	<b>5</b>
<b>6. INFORMACJE O ZMIANACH W POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH .....</b>	<b>9</b>
<b>7. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁUCIEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOSCI FINANSOWEJ, NA JAKIE NARAŻONA JEST SPÓŁKA .....</b>	<b>9</b>
<b>8. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ .....</b>	<b>10</b>
<b>9. INFORMACJE O ZATRUDNIENIU.....</b>	<b>10</b>
<b>10. INFORMACJE NA TEMAT PRZEWIDYWANYCH KIERUNKÓW ROZWOJU SPÓŁKI.....</b>	<b>10</b>
<b>11. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, JAKIE NASTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SRAWOZDANIA.....</b>	<b>10</b>
<b>12. CZYNNIKI RYZYKA I OPIS ZAGROŻEŃ.....</b>	<b>11</b>
<b>13. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ŁADU KORPORACYJNEGO .....</b>	<b>17</b>

## 1. Informacje podstawowe

### Nazwa i siedziba spółki/emitenta

Pełna nazwa: „The Farm 51 Group Spółka Akcyjna”

Skrót firmy: „The Farm 51 Group S.A.”

Siedziba: Bohaterów Getta Warszawskiego 15, 44-102 Gliwice, Spółka nie posiada oddziałów

KRS: 0000383606

NIP: 631 263 18 19

REGON: 241925607

### Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy na dzień 31.12.2023 wynosił 642.347,80 zł i dzielił się na 6.423.478 akcji po 0,1 zł każda.

Emitent nie posiada akcji własnych.

### Zmiany w kapitale

W 2023 r. nie wystąpiły zmiany w wysokości kapitału zakładowego.

### Przyjęte zasady polityki rachunkowości

Sprawozdania finansowe Spółki sporządzane są w oparciu o przepisy ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. z 2023 r. poz.120 ze zmianami) („Ustawa o rachunkowości”)

### Potwierdzenie zgodności danych i informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym

Potwierdza się poza wszelką wątpliwość, iż informacje uwzględnione w sprawozdaniu z działalności są zgodne z danymi zawartymi w sprawozdaniu finansowym.

### Działalność podstawowa

Działalnością podstawową jest działalność w zakresie produkcji i wydawania gier komputerowych.

### Oddziały Spółki

Spółka nie posiada oddziałów.

## 2. Władze Spółki

### Rada Nadzorcza Spółki

Na dzień 31.12.2023 r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Karol Przeliorz - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Maciej Gdula - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Kierzkowski - Członek Rady Nadzorczej
- Robert Wist - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Wojno - Członek Rady Nadzorczej

Po dniu bilansowym 31 grudnia 2023 r. do Spółki wpłynęła rezygnacja Pana Andrzeja Wojno z pełnienia funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki. W związku z powyższą rezygnacją, członkowie Rady Nadzorczej Spółki, w

dniu 4 marca 2024 r., dokonali powołania w trybie kooptacji, na podstawie § 19 ust. 3 i 4 Statutu Spółki nowego członka Rady Nadzorczej – Pana Michała Pietrzkiwicza.

Na dzień 31.05.2024 r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Karol Przeliorz - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Maciej Gdula - Członek Rady Nadzorczej
- Andrzej Kierzkowski - Członek Rady Nadzorczej
- Michał Pietrzkiwicz - Członek Rady Nadzorczej
- Robert Wist - Członek Rady Nadzorczej

### Zarząd Spółki

Na dzień 31.12.2023 roku skład Zarządu przedstawiał się następująco:

- Robert Siejka - Prezes Zarządu
- Kamil Bilczyński - Wiceprezes Zarządu
- Wojciech Pazdur - Wiceprezes Zarządu

Na dzień 31.05.2024 roku skład Zarządu przedstawiał się następująco:

- Robert Siejka - Prezes Zarządu
- Kamil Bilczyński - Wiceprezes Zarządu
- Wojciech Pazdur - Wiceprezes Zarządu

### 3. Przewidywany rozwój jednostki

Cele strategiczne:

- Umocnienie pozycji niezależnego dewelopera i wydawcy
- Osiągnięcie wiodącej pozycji w segmencie rozbudowanych gier AA/AA+
- Utrzymanie statusu lidera w zakresie rozwoju unikatowych technologii wspierających tworzenie gier oraz aplikacji interaktywnych, co osiągniemy poprzez:
  - Rozwój marki Chernobylite w dotychczasowym zespole - samodzielne stworzenie i wydanie nowego projekt open-world RPG
  - Stworzenie nowej gry/marki FPS (nazwa kodowa Wardevil) w zespole World War 3
  - Rozwój technologii podwójnego zastosowania (militarne i gamingowe)
  - Rozwój projektów B + R (dotacje) Q2 2024: Wydanie pozostałych DLC na PC i konsole, gra większa o 40% od wersji podstawowej, tzw. Ultimate Edition
- Przelom 2024-2025: Wydanie wersji na Nintendo Switch
- Stale podtrzymywanie sprzedaży long-tail poprzez działania promocyjne i wyprzedaże

Action plan:

- 2023-2024: budowanie społeczności na bazie Chernobylite
- 2024: zapowiedź nowego projektu, początek dedykowanej kampanii marketingowej
- Przelom 2024 - 2025: intensyfikacja działań marketingowych
- 2025: premiera projektu
- 2025-2027: rozwój projektu i wsparcie sprzedażowe
- Połączone działania na rzecz długofalowego wsparcia sprzedaży obu tytułów w uniwersum Chernobylite (bundle, cross-promocje, budowanie wspólnej społeczności, wsparcie techniczne)

Wardevil (nazwa kodowa) jest nową koncepcją gry multiplayer F51, która jest tworzona w oparciu o doświadczenie zdobyte podczas produkcji gier World War 3 i Chernobylite. Wardevil jest hybrydową grą single-coop typu military survival fps z elementami stealth, która adresowana jest do dojrzałego odbiorcy, ceniącego w grach taktykę i realizm. Aktualnie projekt znajduje się w fazie koncepcyjnej Proof of Concept, której celem jest weryfikacja głównych założeń rozgrywki i założeń projektu.

#### PROJECT WARDEVIL USP's

- single-coop military-survival fps hybrid
- stealth tactics, customizations & crafting
- multi-layered missions constructed around objectives & events
- intriguing aspects of psychological & radio-electronic warfare in gameplay
- hero coop fps (different classes with skills/perks)

#### **4. Informacje o stanie finansowym Spółki.**

Na dzień 31.12.2023 r. wysokość kapitałów własnych Spółki wynosiła 17 511,84 tys. zł, wobec 18 027,49 tys. zł na koniec 2022 r. Zobowiązania krótkoterminowe wynosiły 1 343,10 tys. zł (1 549,50 tys. zł na koniec 2022 r.) a długoterminowe wynosiły zero.

Wartość aktywów trwałych wyniosła na koniec 2023 r. 3 689,10 tys. zł, wobec 90,05 tys. zł na koniec 2022 r. Wartość aktywów obrotowych na koniec 2023 r. wyniosła 15 179,59 tys. zł, wobec 19 494,43 tys. zł na koniec 2022 r.

W analizowanym okresie The Farm 51 Group S.A. zaksięgowała 21 543,36 tys. zł przychodów ( 19 637,14 tys. zł na koniec 2022 r.), z czego 11 906,84 tys. zł stanowiły przychody netto ze sprzedaży produktów, plus 9 636,52 tys. zł zmiana stanu produktów. W analizowanym okresie Spółka zanotowała 272,84 tys. zł zysku na działalności operacyjnej ( 2 976,39 tys. zł zysku w 2022 r.) oraz 515,64 tys. zł straty netto ( 3 420,83 tys. zł zysku netto w 2022 r.).

#### **5. Informacje o działalności Spółki w 2023 r. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność Spółki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego.**

Pierwsze półrocze 2023 roku to wydanie kolejnych rozszerzeń Chernobylite stymulujących sprzedaż podstawowej wersji, której wielkość kilkakrotnie przekroczyła nasze początkowe założenia. W tym samym czasie duża część zespołu pracowała już nad nowym projektem, który zarówno od strony ogólnej tematyki gry, wspólnego zespołu produkcyjnego, jak i potencjału monetyzacji, pozwoli na zainteresowanie istniejącej, bardzo dużej społeczności graczy (w styczniu to było blisko 1 mln 250 tys. zapisów na wishliście Steam). Na podstawie dotychczasowych postępów prac oraz rozmów z potencjalnymi partnerami biznesowymi wnioskujemy, że projekt będzie nie tylko znacząco większy, ale i atrakcyjniejszy dla znacznie szerszej grupy graczy niż pierwotny Chernobylite. Ma to zapewnić wprowadzenie swobodnej eksploracji rozległego otwartego świata, znacznie bardziej zróżnicowanych mechanik walki i interakcji z postaciami fabularnymi, podniesienie jakości

audiowizualnej dzięki technologiom Unreal Engine 5, MetaHuman i rozwiązaniom bazującym na wykorzystaniu sztucznej inteligencji oraz uczenia maszynowego. Już, po zakończeniu etapu preprodukcji, nowa gra miała znacząco dłuższy czas rozgrywki, wielokrotnie większy obszar eksploracji świata, większą liczbę postaci fabularnych, broni i gadżetów. Na potrzeby rozwoju mechanik i trybów gry niedostępnych wcześniej w Chernobylite, zaangażowana została dodatkowa grupa specjalistów pracujących wcześniej przy projekcie World War 3, co było możliwe dzięki zakończeniu kluczowych etapów prac nad tą grą i uwolnieniu części naszych mocy przerobowych w tym zakresie.

W III kwartale zakończyliśmy prace produkcyjne nad kolejnym pakietem DLC, dla którego rozpoczęliśmy prace lokalizacyjne i dostosowanie go do wersji konsolowych. Ze względu na dokonane w tym czasie przejście praw dystrybucyjnych od byłego wydawcy All In! Games i pełną obsługę platform konsolowych po stronie The Farm 51, rozpoczęliśmy przygotowanie do wydania DLC na wszystkie platformy sprzętowe.

W sierpniu przedstawiciele Spółki wzięli udział w targach Gamescom w Kolonii, największej tego typu imprezie na świecie. Na dedykowanym stoisku The Farm 51 prowadzone były zamknięte pokazy nowego projektu i spotkania z przedstawicielami platform i firm wydawniczych oraz dystrybucyjnych. W trakcie blisko 30 takich spotkań odnotowaliśmy niespotykany wcześniej entuzjazm względem naszej nowej gry, co było związane przede wszystkim z rozmachem i jakością zaprezentowanych jej fragmentów. Z bezpośrednich porównań do referencyjnych tytułów na rynku zebraliśmy opinie, które utwierdzają nas w słuszności drogi obranej w zakresie zmian w skali projektu, wprowadzenia nowych mechanik i osadzenia gry w nieco innym modelu rozgrywki. Po raz pierwszy zebraliśmy rynkowe opinie na temat unikatowych rozwiązań w zakresie mechaniki, które do tej pory nie występowały w alternatywnych tytułach i w tej kwestii odbiór gry był jednomyślnie pozytywny. W związku z tym uważamy, że obecny zamysł i zakres projektu pozwalają przejść do fazy czysto realizacyjnej, w której trakcie dodane zostaną brakujące elementy zawartości audiowizualnej i przeprowadzone testy QA oraz balansu gry.

Po tych targach prowadzone były rozmowy biznesowe z potencjalnymi partnerami wydawniczymi i dystrybucyjnymi, które ze względu na liczbę zainteresowanych, skalę i potencjał projektu trwały przez kolejne miesiące, jednak nie miały one żadnego wpływu na plan produkcji i bazowy zakres zawartości gry. Zarząd bardzo poważnie bierze pod uwagę scenariusz, w którym The Farm 51 będzie głównym wydawcą gry na wszystkich platformach, na co pozwolą doświadczenia zebrane podczas samodzielnego wydawania projektów Chernobyl VR Project, World War 3 oraz Chernobylite na różnych platformach.

W ramach prac nad nową grą osadzoną w uniwersum Chernobylite, na początku IV kw. zespół zamknął największy dotychczasowy kamień milowy projektu, którym jest wersja prealpha. Wersja ta zawierała około 1/3 docelowego otwartego świata gry, pierwszych kilkanaście godzin rozgrywki oraz wszystkie kluczowe mechaniki gracza planowane do wykorzystania w pozostałych obszarach projektu. W obrębie tego kamienia milowego przeprowadzone zostały pierwsze etapy balansowania i optymalizowania gry na jej obszernym fragmencie, wprowadzono kilkadziesiąt nowych lokacji, dziesiątki elementów uzbrojenia, kostiumów i wyposażenia gracza oraz wprowadzono elementy rozgrywki z przeciwnikami skonstruowanymi na skalę znacznie przekraczającą zakres poprzednich projektów.

Zespół odpowiedzialny za markę Chernobylite w IV kwartale rozwijał nową grę w uniwersum Czarnobyła, pracując nad rozbudową otwartego świata gry i wypełnieniem go zawartością. W ramach tych prac grywalny obszar planowanej Strefy Wykluczenia w grze został zapelniony w ponad 60 procentach docelowego rozmiaru i przeprowadzone zostały kolejne iteracje balansowania i optymalizacji gry. Rozpoczęto przygotowania do opracowania wersji konsolowych oraz zamknięcia ostatecznego kształtu fabuły i rozgrywki przed kolejnym kluczowym kamieniem milowym, którym będzie wersja Alfa gry. Stworzono i przetestowano pierwsze prototypy trybu kooperacji i rywalizacji sieciowej oraz zaplanowano docelowy harmonogram prac nad projektem, uwzględniając w tym kampanię marketingową i synergiczne wsparcie obu projektów przy dalszym rozwoju i promowaniu pierwotnej gry Chernobylite.

W ramach prac nad grą Chernobylite stworzony został docelowy plan publikacji pozostałych pakietów DLC na wszystkich platformach sprzętowych i rozpoczęto prace nad portowaniem DLC z PC na konsole PlayStation i Xbox. Podjęte zostały prace mające na celu przygotowanie do stworzenia odrębnej wersji na konsole Nintendo Switch, których rozpoczęcie planowane jest w pierwszej połowie 2024.

Natomiast projekt War World 3 na początku roku 2023 znajdował się w fazie serwisowej GAAS. Po premierze wersji OBT, do gry zostały dodane dwa sezony, zawierające w sobie nową zawartość, a także nowe poszerzone funkcje gry, tak ze strony rozgrywki, jak i od strony technicznej.

W III kwartale zespół WW3 wdrożył nowy tryb rozgrywki Tactical Ops HC skierowany dla graczy, którzy lubią hardcore experience, Jego cechą szczególną jest minimalistyczny HUD ( dane wyświetlane na ekranach komputerów w grach, obrazujące np. życie, ilość amunicji, mapę ). Dodatkowo znalazł się tam tryb pierwszej osoby w pojazdach, odradzanie tylko na punktach, dedykowane zmiany prędkości poruszania się gracza oraz nowe typy obrażeń dla broni i strike'ów. Wraz z aktualizacją 3.2 wprowadziliśmy 18 nowych wyzwań z ciekawymi nagrodami, naprawę błędów oraz usprawnienia techniczne do monitorowania naszych systemów sieciowych. Został on dobrze przyjęty, zwłaszcza przez graczy, którzy lubią ekstremalne doświadczenia. Przy okazji zostało wprowadzonych kilkanaście poprawek dotyczących usprawnienia rozgrywki, wyświetlanych tekstów i elementów graficznych. Wraz ze spadkiem intensywności prac nad WW3 część pracowników zasilila zespoły pracujące nad nowymi projektami.

W październiku 2023 roku spółka The Farm 51 została zaproszona na odbywające się w Krakowskim Parku Technologicznym spotkanie z profesorem Deeph Chana – dyrektorem zarządzającym Accelerator for the North Atlantic (DIANA). Celem spotkania była prezentacja możliwości i siły polskiego ekosystemu innowacji i najnowszych technologii oraz potwierdzenie potencjału polskich firm jako idealnych partnerów w ramach NATO DIANA. Doświadczenie The Farm 51 we współpracy z wojskiem oraz w sektorze zaawansowanych symulacji to główne czynniki wyboru naszej spółki jako uczestnika sympozjum.

Natomiast w dniu 6 grudnia 2023 r. zostało zawarte porozumienie w przedmiocie rozwiązania umowy współpracy w zakresie wsparcia rozwoju marki WW3. The Farm 51 SA w zamian za wynagrodzenie dokonał warunkowego przeniesienia na GRN+ wszelkich posiadanych praw własności intelektualnej do gry „World War 3”.

Głównym wydarzeniem ostatniego miesiąca 2023 roku była konferencja z zarządem spółki dotycząca strategii rozwoju firmy. Licznie przybyli goście w trakcie kilkugodzinnego spotkania mieli okazję zapoznać się z prezentacją przygotowaną na tę okoliczność. Głównymi założeniami przedstawionej strategii jest:

- rozwój marki Chernobylite w dotychczasowym zespole poprzez samodzielne stworzenie i wydanie nowego projektu open-world RPG,
- stworzenie nowej gry FPS (nazwa kodowa Wardevil) w dawnym zespole World War 3
- rozwój technologii podwójnego zastosowania (militarne i gamingowe) oraz projektów badawczo-rozwojowych.

Po dniu bilansowym miały miejsce następujące istotne zdarzenia:

- w dniu 5 marca 2024 r. Zarząd Spółki przekazał do wiadomości publicznej informację o zawarciu umowy pożyczki pomiędzy Spółką jako pożyczkobiorcą a Fingames Fund I sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jako pożyczkodawcą ["Pożyczkodawca"]. Przedmiotem umowy pożyczki jest udzielenie Spółce pożyczki pieniężnej w wysokości 830.000,00 EUR (osiemset trzydzieści tysięcy euro) z wynagrodzeniem należnym Pożyczkodawcy za korzystanie z kapitału przez Spółki w stałej kwocie 112.050,00 EUR (sto dwanaście tysięcy pięćdziesiąt euro) na czas określony do 8 kwietnia 2025 roku. Wynagrodzenie Pożyczkodawcy za korzystanie z kapitału będzie płatne w transzach, zgodnie z harmonogramem określonym w Umowie. Pożyczka udzielana jest w celu zapewnienia Pożyczkobiorcy możliwości sfinansowania gry pod nazwą Chernobylite ["Gra"], w szczególności wykonania dodatkowych DLC [tj. rozszerzenia Gry oraz jej aktualizacji] dla wersji konsolowych PlayStation i Xbox oraz wykonania dla Gry portu (tj. przepisanie kodu) na konsolę Nintendo Switch ["Cel"].
- w dniu 5 marca 2024 r. Zarząd Spółki przekazał do wiadomości publicznej informację o przekazaniu gry Chernobylite do dystrybucji na platformie PlayStation Plus. Przekazanie gry do sprzedaży w ramach nowego kanału dystrybucji było wynikiem obowiązywania umowy ramowej (licencyjno-dystrybucyjnej) zawartej przez Emitenta z Sony Interactive Entertainment LLC z siedzibą w Kaliforni, USA ["SIEA"], określającej ramowe zasady współpracy pomiędzy Emitentem a SIEA. W związku z przekazaniem gry Chernobylite do dystrybucji na platformie PlayStation Plus, Emitent udzielił SIEA niewyłącznej, ogólnosięwiatowej licencji na dystrybuowanie Gry w systemie dystrybucyjnym SIEA PlayStation Plus, przez okres 53 tygodni. Zgodnie z przyjętymi przez Strony zasadami płatności, Emitentowi z tytułu przekazania gry Chernobylite do dystrybucji na platformie PlayStation Plus przysługuje ryczałtowe wynagrodzenie w wysokości określonej przez Strony, ustalone na warunkach rynkowych.
- w dniu 10 kwietnia 2024 r. Zarząd Spółki przekazał do wiadomości publicznej informację o zawarciu w dniu 10 kwietnia 2024 r. listu intencyjnego ["List intencyjny"] z Wojskową Akademią Techniczną im. Jarosława Dąbrowskiego z siedzibą w Warszawie oraz Flytronic S.A. z siedzibą w Gliwicach ["Członkowie Konsorcjum"] [Spółka i Członkowie Konsorcjum łącznie dalej jako "Strony"] dotyczącą rozpoczęcia rozmów prowadzących do zawarcia umowy konsorcjum w celu realizacji wspólnego projektu ["Projekt"]. Zgodnie z ustaleniami Stron, w przypadku zawarcia umowy konsorcjum, Spółka ma pełnić rolę lidera konsorcjum. Zgodnie z treścią Listu intencyjnego przyszła umowa o współpracy



w ramach konsorcjum określi działania, które będą podejmowane w związku z realizacją i zarządzaniem Projektem, podział prac pomiędzy członkami konsorcjum, obowiązki Stron, zasady rozliczeń pomiędzy liderem konsorcjum a partnerami oraz zasady komunikacji i przepływu informacji. Strony ustaliły, że w przypadku niepodpisania umowy konsorcjum, List intencyjny nie będzie pociągał za sobą jakichkolwiek zobowiązań dla którejkolwiek ze Stron.

- w dniu 17 maja 2024 r. Zarząd Spółki przekazał do wiadomości publicznej informację o obustronnym podpisaniu w dniu 16 maja 2024 r. umowy ze spółką Untold Tales S.A. z siedzibą w Warszawie ["Partner"] [dalej łącznie "Strony"] umowy ["Umowa"], na mocy której Strony ustaliły zasady wzajemnej współpracy w zakresie świadczenia przez Partnera na rzecz Spółki usług wydawniczych, promocyjnych i marketingowych oraz dystrybucyjnych dotyczących adaptacji gry "Chernobylite Enhanced Edition" na platformę konsolową Nintendo Switch ["Gra"]. W celu prawidłowej realizacji przedmiotu Umowy, Spółka udzieliła na rzecz Partnera ogólnoswiatowej wyłącznej licencji na wydanie i dystrybucję Gry na platformę konsolową Nintendo Switch (a także demo Gry, i ewentualnych DLC). Wynagrodzenie należne Spółce będzie stanowić określony procent przychodów netto Partnera ze sprzedaży Gry. Partner będzie upoważniony do samodzielnego ustalania cen sprzedaży Gry. Jednocześnie Strony ustaliły, że poniesienie kosztów wszelkich działań związanych z publikacją, promocją, marketingiem i dystrybucją Gry będzie obowiązkiem Partnera z własnych jego środków. Umowa została zawarta na czas określony 5 lat począwszy od ustalonej przez Partnera daty wydania Gry na platformę konsolową Nintendo Switch, przy czym Umowa przewiduje możliwość automatycznego przedłużenia czasu obowiązywania Umowy, na warunkach w Umowie wskazanych. Pozostałe postanowienia Umowy nie odbiegają od standardowych warunków stosowanych powszechnie dla tego typu umów.

## **6. Informacje o zmianach w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych**

W 2023 r. nie miały miejsce zmiany w powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki.

## **7. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka**

Wśród głównych czynników ryzyka i zagrożeń wskazać należy:

- Czynniki związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność, takie jak koniunktura gospodarcza, zmiana preferencji ostatecznych odbiorców produktów Spółki, czy związane z dynamicznym rozwojem nowych technologii i nośników. Spółka podejmuje niezbędne działania celem zapobieżenia negatywnym skutkom oddziaływania wskazanych czynników, m.in. poprzez prowadzenie działalności na całym świecie (negatywne zmiany w koniunkturze na jednym z obszarów nie muszą oddziaływać na inne rejony), opracowywanie gier na różne platformy oraz dla grup odbiorców o zróżnicowanym profilu demograficznym, czy stosowanie technologii umożliwiającej przeniesienie gier na nowe platformy w możliwie najkrótszym czasie, przy minimalnym nakładzie kosztów.
- Ryzyko zmiany kursów walutowych — Spółka minimalizuje to ryzyko poprzez posiadanie rachunków w walutach obcych i dokonywanie przewalutowań środków wyłącznie po korzystnym dla nas kursie.

- Czynniki związane z działalnością Spółki — Spółka działa na bardzo wymagającym rynku elektronicznej rozrywki, cechującym się dużą zmiennością trendów oraz konkurencją. Istnieje ryzyko, że nowowprowadzony produkt nie spotka się z pozytywnym odbiorem ze strony rynku, a tym samym nie przyniesie zakładanych przychodów. Spółka minimalizuje powyższe ryzyko poprzez bieżące śledzenie trendów panujących w branży, oraz organizację grup focusowych i focus — testów jeszcze w procesie powstawania gry, aby przez cały okres jej produkcji zbierać informacje od graczy na temat ich odbioru gry.

#### **8. Informacje o instrumentach finansowych w zakresie przyjętych przez jednostkę celach i metodach zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń**

Spółka swoją płynnością zarządza poprzez bieżące monitorowanie poziomu wymagalnych zobowiązań, prognozowanie przepływów pieniężnych oraz odpowiednie dysponowanie środkami pieniężnymi. Spółka inwestuje wolne środki pieniężne w bezpieczne, krótkoterminowe instrumenty finansowe, które mogą być w każdej chwili wykorzystane do obsługi zobowiązań.

Spółka podejmuje działania mające na celu monitorowanie zmian w otoczeniu zewnętrznym dalszym i bliższym oraz analizę sytuacji wewnątrz Spółki w celu identyfikacji potencjalnych ryzyk i zagrożeń oraz następnie dokonuje ich oceny i podejmuje działania zmierzające do minimalizacji ewentualnych negatywnych skutków. Działania skoncentrowane są na odpowiedniej polityce zarządzania płynnością, monitoringu instrumentów finansowych oraz zarządzaniu kapitałem.

#### **9. Informacje o zatrudnieniu**

W analizowanym okresie spółka współpracowała średnio z ok 100 współpracownikami na podstawie umów cywilno-prawnych oraz zatrudniała 18 osób na umowę o pracę.

#### **10. Informacje na temat przewidywanych kierunków rozwoju Spółki**

Spółka zamierza w kolejnych latach kontynuować realizację dotychczasowej strategii rozwoju.

#### **11. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego**

- Wpływ pandemii COVID19 na działalność firmy.

Po wybuchu pandemii, mając na uwadze, specyfikę prowadzonej działalności, celem umożliwienia pracy nad aktualnymi projektami, całość prac produkcyjnych prowadzona jest obecnie z wykorzystaniem pracy zdalnej Zarząd zainwestował dodatkowe środki na rozwój i rozbudowę struktury serwerowej i sieciowej dostosowując ją do możliwości wydajnej pracy zdalnej). W roku obecnym nie były ponoszone dodatkowe koszty związane z pracą zdalną poza planową modernizacją sprzętu.

- Wpływ wojny na Ukrainie na sytuację firmy.

Firma nie odnotowała w 2023 roku żadnych skutków, które można by przypisać wojnie na Ukrainie. Jedynie dokonaliśmy darowizny rzeczowej dla ludności terenów objętych wojną.

- Wpływ inflacji.

Trudno oszacować wpływ inflacji na poziom kosztów w firmie. Wzrosły jednostkowe koszty materiałów i energii, ale w 2023 roku firma ograniczyła proces modernizacji komputerów i wprowadziła plan oszczędzania energii, co zmniejszyło wydatki. Podniosły się koszty podwykonawców, co jest skutkiem przechodzenia 20 współpracowników z umów o dzieło na współpracę B2B i negocjowanie nowych stawek zgodnie z inflacją. Zwiększyły się koszty pozostałych usług obcych jak: usługi prawne, placowo-zusowskie, czynsze, sprzątanie."

## 12. Czynniki ryzyka i opis zagrożeń

### **Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka (dalej także jako: „Emitent”) prowadzi działalność**

#### Ryzyko związane z polityką gospodarczą w Polsce i za granicą

Sytuacja gospodarcza w Polsce oraz w krajach, w których Emitent prowadzi lub planuje prowadzenie działalności ma znaczący wpływ na wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta. Ewentualne zmniejszenie tempa wzrostu produktów krajowych brutto, nakładów na konsumpcję lub nakładów inwestycyjnych oraz innych wskaźników o analogicznym charakterze może niekorzystnie wpłynąć na sytuację finansową Emitenta. W przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Polsce oraz w tychże krajach ze względu na czynniki zarówno wewnętrzne, jak również zewnętrzne, może nastąpić pogorszenie wyników i sytuacji finansowej Emitenta, co może mieć negatywny wpływ na wyniki osiągnięte przez Emitenta.

Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta:

- na bieżąco monitoruje sytuację gospodarczą w Polsce oraz za granicą z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Emitenta do występujących zmian,
- planuje dywersyfikację geograficzną działalności tak, aby uniezależnić się od regionalnych (kontynentalnych) wahań koniunktury.

#### Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Regulacje prawne w Polsce oraz innych krajach, w których Emitent prowadzi lub zamierza prowadzić działalność mogą być przedmiotem zmian legislacyjnych. Istotne ryzyko dla dynamiki i rozwoju działalności Emitenta mogą stanowić zmiany przepisów prawa lub różne jego interpretacje, w szczególności w zakresie prawa podatkowego, prawa handlowego, prawa prowadzenia działalności gospodarczej, uregulowań dotyczących ochrony własności intelektualnej oraz przepisów prawa pracy lub przepisów dotyczących rynku kapitałowego. Każda zmiana przepisów może powodować negatywne skutki dla działalności Emitenta, w tym ograniczenie dynamiki działań oraz pogorszenie się kondycji finansowej, a tym samym spadek wartości aktywów Emitenta. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

#### Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować

niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Emitenta decyzji biznesowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

#### Ryzyko zmian przepisów międzynarodowych

Sektor IT jest jednym z kluczowych sektorów gospodarki nie tylko krajowej, ale także międzynarodowej, co powoduje, iż przepisy Unii Europejskiej oraz innych organizacji międzynarodowych w znacznym stopniu regulują funkcjonowanie branży IT. To z kolei powoduje, że polskie regulacje prawne są w znacznej mierze odzwierciedleniem przepisów europejskich, oraz międzynarodowych co niesie ze sobą element niepewności, co do zmian w tych przepisach i konieczność monitorowania aktualnego stanu prawnego jak również tendencji rozwojowych europejskich regulacji prawnych. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Emitenta przepisów prawa europejskiego i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Emitenta do występujących zmian.

#### Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier

Zespół Emitenta dysponuje ogromnym doświadczeniem i znajomością rynku gier, co pozwala na minimalizację ryzyka niepowodzenia. Emitent zamierza przygotowywać i oferować gry z gatunków, których popularność stale rośnie. Emitent specjalizuje się w tworzeniu gier 3D (dalej także jako „gry”) z gatunku first-person-shooter (FPS) oraz third-person action/RPG (TPP), które zaliczają się do najbardziej oczekiwanych przez graczy i najlepiej sprzedających się gatunków na świecie. Emitent wykorzystuje najnowsze i najlepsze technologie do tworzenia gier przy odpowiednio zorganizowanej produkcji, co umożliwia elastyczne zarządzanie zasobami i osiąganie najwyższej jakości audiowizualnej projektowanych gier.

#### Ryzyko związane z rozwojem nowych technologii

Segment rynku IT, na którym działa Emitent, charakteryzuje się szybkim rozwojem stosowanych technologii i rozwiązań informatycznych. Dynamiczny rozwój produktów powoduje potrzebę ciągłego dostosowywania się do rosnących potrzeb rynku oraz klientów poprzez opracowywanie nowoczesnych rozwiązań i oferowanie coraz bardziej zaawansowanych produktów. Zmiany technologiczne mogą wywierać wpływ na sposoby dostarczania gier klientom. Ewentualne niedostosowanie działalności Emitenta do najnowszych rozwiązań technologicznych może mieć istotny negatywny wpływ na działalność operacyjną i wyniki finansowe Emitenta.

Emitent minimalizuje ryzyko zmienności technologii poprzez:

- stale monitorowanie zmian na rynku i testowanie pakietów ewaluacyjnych (wersji testowych udostępnianych nieodpłatnie potencjalnym klientom) dla nowych technologii w celu oceny ich możliwości i potencjału rynkowego,
- prowadzenie we własnym zakresie prac o charakterze badawczo-rozwojowym, polegających na rozbudowywaniu własnych i licencjonowanych technologii o elementy mogące mieć znaczenie dla potencjału przyszłych projektów w sytuacjach, gdy aktualnie dostępne technologie nie posiadają zaimplementowanych tych elementów. Dotyczy to na przykład niestandardowych systemów fizyki i interakcji, efektów wizualnych wykraczających poza możliwości sprzętowe obecnej generacji konsol, czy też mechaniki rozgrywki orientowanej na platformy, które dopiero mają pojawić się na rynku itp.

#### Ryzyko związane z procesami konsolidacyjnymi w branży

Obecnie na świecie istnieje tendencja do konsolidacji spółek działających na rynku producentów i dystrybutorów gier przeznaczonych na komputery typu PC oraz na konsole. Procesy konsolidacyjne w branży mogą spowodować umocnienie pozycji rynkowej kilku silnych producentów lub dystrybutorów i jednocześnie spadek znaczenia mniejszych podmiotów. Ponadto procesy konsolidacji mogą przyczynić się do utraty kluczowych dostawców w wyniku zmiany partnera handlowego wymuszonej decyzjami spółki przejmującej. Aby nie dopuścić do utraty swojej pozycji rynkowej Emitent podejmuje działania, które pozwolą na poszerzenie dystrybucji

bezpośredniej (bez udziału podmiotów zewnętrznych) oraz wykorzystanie (a w kolejnym etapie kreowanie) nowych form sprzedaży gier.

#### Ryzyko nielegalnej dystrybucji

Gry należą do produktów, które często są rozpowszechniane nielegalnie, bez zgody producenta i wydawcy np. w handlu bazarowym lub za pośrednictwem Internetu. Takie nielegalne rozpowszechnianie zmniejsza przychody uprawnionych dystrybutorów, a co za tym idzie, producentów gier. W przeciwieństwie do tradycyjnych kanałów dystrybucji kanały elektroniczne, którymi rozpowszechniane są gry na poszczególne platformy sprzętowe, posiadają odpowiednie zabezpieczenia, wprowadzone przez producentów konsol. Opisany czynnik może jednakże mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta. Działaniem minimalizującym wpływ tego czynnika ryzyka ze strony Emitenta będzie stosowanie w grach zabezpieczeń antypirackich oraz skupianie się na projektach, które w dużej części dystrybuowane będą przez kanały elektroniczne (w tym kanały sprzedaży gier konsolowych), gdzie piractwo jest mniej rozpowszechnione.

#### **Czynniki ryzyka związane z działalnością Emitenta**

##### Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych gier na rynek

Emitent planuje wprowadzanie nowych gier do dystrybucji rynkowej. Wytworzenie gry wiąże się z poniesieniem nakładów na jej produkcję, certyfikację i promocję. Proces przejścia danej gry od producenta do ostatecznego użytkownika często ulega wydłużeniu z uwagi na konieczność uzyskania tzw. zgody na wprowadzenie danej gry na wybraną platformę sprzętową (polega to na przejściu wewnętrznego systemu testowania i zapewnienia jakości). Dodatkowo konieczność dokonania opłat za tzw. certyfikację gry może spowodować wzrost kosztów produkcji. Ponadto część wydawców jak i dystrybutorów gier na interesujące Emitenta platformy sprzętowe wprowadza wyłącznie tytuły wysokobudżetowe lub wykazujące się skuteczną promocją, co oznacza wcześniejsze poniesienie odpowiednio wysokich kosztów na promocję własnego tytułu. Gry podlegają także ocenie organizacji nadających kategorie wiekowe i dopuszczających lub nie do dystrybucji na poszczególnych terytoriach. Nie można wykluczyć ryzyka, iż nowo wyprodukowana przez Emitenta gra będzie podlegać certyfikacji znacznie dłuższej, niż planowano lub też nie przejdzie przez którykolwiek z systemów certyfikacji albo otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową. Ponadto promocja gry może okazać się nietrafiona lub nie przynieść odpowiedniego efektu czy też budżet Emitenta przeznaczony na promocję będzie zdecydowanie mniejszy od optymalnego na danym rynku. Istnieje także ryzyko, iż konkretna gra zostanie wprowadzona tylko na jedną platformę sprzętową. Opisane powyżej czynniki ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Emitenta.

##### Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Emitent ponosi nakłady na wytworzenie produktów, które nie zostały jeszcze ukończone i wprowadzone do dystrybucji. Stopień zaawansowania projektów jest różny, od gotowych pojedynczych elementów, poprzez działające prototypy. Nie można wykluczyć ryzyka, iż ww. projekty nie przyniosą spodziewanych przychodów, przyniosą je ze znacznym opóźnieniem w stosunku do założonego przez Emitenta harmonogramu lub też nie zostaną skierowane do dystrybucji czy też ostatecznie ukończone.

##### Ryzyko zmiany preferencji ostatecznych odbiorców

Emitent działa na bardzo konkurencyjnym rynku gier, będącym wraz z rynkiem filmów na DVD, muzyki i książek częścią rynku tzw. domowej rozrywki. Gusta i preferencje ostatecznych klientów (graczy), zarówno co do elementów graficznych, artystycznych, fabuły, jak i co do jakości rozwiązań technicznych gier zmieniają się bardzo szybko. Ponadto o uwagę klientów zabiegają różnego rodzaju platformy sprzętowe, na których można korzystać z gier (komputery, niekompatybilne konsole różnych producentów, platformy mobilne). Klienci mogą też bardzo szybko zmienić preferowany sposób rozrywki, przerzucając uwagę na film, muzykę czy książkę. Nie można wykluczyć ryzyka, że gry, które zaproponuje Emitent, nie trafią w zmieniające się gusta klientów lub też, że nie będą w stanie skutecznie konkurować z innymi formami domowej rozrywki, co miałoby negatywny wpływ

na zdolność Emitenta do odzyskania poniesionych nakładów. Należy jednak podkreślić, że tendencja w ostatnich latach jest odwrotna – większość innych form domowej rozrywki traci na popularności w stosunku do gier, lub jest konsolidowana z grami i platformami do gier. Większość platform domowej rozrywki (telewizory, odtwarzacze, sprzęt hi-fi) coraz mocniej wspiera rozrywkę związaną z grami.

#### Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w produkcji poszczególnych gier

Gry w trakcie realizacji podlegają licznym przeobrażeniom związanym z koniecznością dostosowywania poszczególnych ich elementów do badanych na bieżąco oczekiwań odbiorców. W długim cyklu produkcyjnym wymagane jest uwzględnienie wyników testów przeprowadzanych na różnych grupach odbiorców (klientów), a także dokonywanie korekt związanych ze zmieniającą się koniunkturą na określone elementy treści lub formy przekazu. Dość często w trakcie produkcji danej gry okazuje się, że technologia wykorzystana do jej realizacji wymaga uaktualnienia związanego z pojawieniem się na rynku nowych platform sprzętowych lub dystrybucyjnych bądź zmieniających się wymagań technologicznych platform sprzętowych. Każdy z tych czynników stanowi potencjalne źródło opóźnienia projektu w stosunku do jego pierwotnych założeń, jednakże nie uwzględnienie tych czynników powodowałoby znaczące ograniczenie potencjału rynkowego gry, a tym samym mocno zaważyłoby na możliwości uzyskania satysfakcjonujących przychodów. Co do zasady opóźnienia pojawiające się przy produkcji gry mają negatywny wpływ na sytuację finansową dewelopera gier. Przyczyną są rosnące koszty wytworzenia związane z koniecznością utrzymania zespołu produkcyjnego przez dłuższy czas niż zakładano.

Przy realizacji projektów Emitent stara się zminimalizować ryzyko opóźnień poprzez:

- planowanie produkcji w oparciu o tak zwane „zwinne” (ang. „agile”) metodologie planowania i prowadzenia projektów informatycznych, które pozwalają na elastyczne zmienianie niektórych założeń już w trakcie ich realizacji, co pozwala z wyprzedzeniem eliminować lub korygować te elementy projektu, których wykonanie może prowadzić do nieprzewidzianych na starcie projektu opóźnień; jednocześnie metody te służą maksymalizacji wysiłków w celu spełnienia najważniejszych rynkowo założeń, wokół których płynnie steruje się realizacją mniej priorytetowych zadań,
- planowanie posiadanie dwóch odrębnych zespołów pracowników specjalizujących się w przygotowaniu gier, z których każdy realizuje projekty będące w różnych stadiach produkcji, dzięki takiemu rozwiązaniu Emitent uelastycznia zdolności produkcyjne w przypadku rosnących obciążeń zespołów związanych z możliwymi opóźnieniami.

#### Ryzyko związane z konkurencją

Ze względu na globalizację branży gier, poszczególne podmioty zajmujące się bezpośrednio wytwarzaniem gier (tzw. deweloperzy gier) stosunkowo rzadko konkurują ze sobą w sposób bezpośredni lub lokalny w zakresie poszczególnych produktów. Deweloperzy gier z danego kraju lub regionu zazwyczaj produkują gry dla odrębnych grup odbiorców, dla różnych wydawców bądź na różne platformy sprzętowe. Konkurencja na rynku gier ma więc charakter globalny, co oznacza, iż produkty z danego regionu konkurują z odpowiadającymi im produktami z całego świata, ponieważ klienci (gracze) mają dostęp do katalogów gier różnych wydawców i dystrybutorów, którzy te same tytuły starają się udostępnić w tym samym czasie na różnych rynkach. Gracze mają także możliwość dokonania zakupu przez Internet gier, które nigdy nie zostały wydane w rodzimym kraju klienta. Konieczny jest zatem marketing o zasięgu globalnym - posiadanie możliwości dystrybucji produktów bez ograniczeń terytorialnych.

Konsekwencją wymienionych wyżej czynników jest konieczność niezwykle starannego pozycjonowania produktów na rynku. Ze względu na dość ograniczoną liczbę gatunków gier cieszących się dużą popularnością, większość popularnych nisz tematycznych jest stale zapełniana produktami, które konkurują ze sobą jakością, a nie prezentowanymi w nich treściami. Próby wprowadzania nowych gatunków gier na rynek są bardzo ryzykowne, ponieważ gracze najchętniej kupują produkty ze swoich ulubionych kategorii, które od konkurencji odróżnia interesująca forma, wysoka jakość i spektakularna oprawa audiowizualna. Przenosząc to na grunt konkurencyjności i eliminowania ryzyka, najważniejsze dla wypozycjonowania nowego produktu na rynku jest znalezienie odpowiednio atrakcyjnej formy prezentacji i metod promocji dla produktu, który jest mocno osadzony w jednym z popularnych gatunków i prezentuje odpowiednio wysoką jakość wykonania.

Ponadto deweloperzy gier z danego kraju lub regionu konkurują między sobą w zakresie pozyskiwania pracowników. Bardzo wysokie wymagania odnośnie kwalifikacji i rzadkie specjalizacje zawodowe związane ze specyfiką tworzenia gier sprawiają, że w chwili obecnej większość twórców gier stale poszukuje nowych specjalistów w tym zakresie celem wzmocnienia swoich zespołów produkcyjnych. Konkurencyjność w tworzeniu gier wiąże się więc także z dostępnością wykwalifikowanej kadry pracowniczej.

Ponieważ produkcja pojedynczej gry trwa zazwyczaj długo (od kilku miesięcy do kilku lat) i większość kosztów musi zostać poniesiona w trakcie jej trwania, istotnym dla konkurencyjności czynnikiem jest sposób pozyskania środków na sfinansowanie produkcji. W przeszłości dominował model finansowania określany z angielskiego „advances against royalties”, w którym firma działająca na rynku globalnym (wydawca) finansowała wytworzenie gry, płacąc deweloperowi gier zaliczki (advances) na poczet przyszłych zysków ze sprzedaży (royalties), jednocześnie uzyskując pełne prawa do tytułu i zazwyczaj przejmując kontrolę nad projektem zarówno w sferze organizacyjnej, jak i finansowej. Dawało to deweloperowi gier środki na bieżącą działalność i pewien udział w zyskach ze sprzedaży, ale pozbawiało praw do większych zysków i decydowania o przyszłości marki. Obecnie liczący się deweloperzy gier coraz częściej pozyskują kapitał ze źródeł nie związanych z branżą, aby nie ograniczać możliwości maksymalizowania własnych zysków ze sprzedaży, budować własność intelektualną - prawo do dowolnego dysponowania produktem oraz jego elementami w przyszłości - a także móc decydować o optymalnej dla dewelopera gier strategii sprzedaży.

Mając na uwadze przedmiotowe ryzyko, Emitent realizuje plany i strategie umożliwiające utrzymywanie i podnoszenie konkurencyjności w stosunku do innych podmiotów poprzez:

- zespoły produkcyjne - funkcjonują w stałej strukturze organizacyjnej od kilku lat, zebrane dotychczas doświadczenia i rozwinięte umiejętności pozwoliły na wytwarzanie produktów o najwyższej jakości, porównywanym z tytułami produkowanymi przez najbardziej uznane światowe firmy z branży,
- pozyskiwanie i utrzymywanie kontaktów z wydawcami i dystrybutorami z całego świata - Emitent regularnie uczestniczy w branżowych imprezach o zasięgu międzynarodowym (udział w targach i spotkaniach branżowych), gdzie nawiązuje nowe kontakty i prowadzi rozmowy na temat potencjalnej współpracy z wydawcami i dystrybutorami oraz rozwoju branży i innych istotnych aspektów działalności na rynku gier,
- lokalizację biur produkcyjnych na południu Polski - koszty wytwarzania gier (w 90 proc. są to koszty pracownicze) są w Polsce o około 75 proc. niższe niż w krajach Europy Zachodniej i USA, gdzie funkcjonuje większość firm deweloperskich wytwarzających konkurencyjne produkty. Jednocześnie koszty produkcyjne w miastach, których zlokalizowane są biura Emitenta są około 25 proc. niższe niż w dużych miastach Polski (Warszawa, Kraków, Wrocław), gdzie znajdują się biura większości polskich deweloperów gier,
- stałą współpracę z uczelniami technicznymi i artystycznymi - pozwala to na selekcjonowanie i pozyskiwanie najlepszych specjalistów z dziedzin wymaganych w procesie tworzenia gier, a dzięki systemowi praktyk, stypendiów i staży studenckich współfinansowanych przez Unię Europejską możliwe jest także rozwijanie zespołu produkcyjnego bez ponoszenia znacznych kosztów,
- pozyskanie dodatkowego kapitału poprzez nowe emisje akcji - umożliwia to Emitentowi realizację projektów bez udziału inwestorów branżowych i tym samym umożliwia posiadanie znaczącego zasobu własności intelektualnych oraz uzyskiwanie wyższych zysków ze sprzedaży.

#### Ryzyko związane z naruszeniem praw własności intelektualnej

W związku z prowadzoną przez Emitenta działalnością istnieje ryzyko, iż osoby trzecie mogą być w posiadaniu określonych praw własności intelektualnej do rozwiązań wykorzystywanych przez Emitenta. Emitent w swojej działalności zmierza do uniknięcia sytuacji, w której naruszałby - poprzez wprowadzanie do sprzedaży określonych produktów - prawa własności intelektualnej przysługujące podmiotom trzecim. Nie można jednak wykluczyć, iż w przyszłości w stosunku do nowych produktów mogą pojawić się zarzuty dotyczące naruszenia praw własności intelektualnej podmiotów trzecich. W związku z tym istnieje ewentualne ryzyko zapłaty kar i odszkodowań na rzecz takiego podmiotu, co mogłoby negatywnie odbić się na sytuacji finansowej Emitenta.

#### Ryzyko wysokości przychodów z ukończonych gier /projektów

Produkowana gra nie posiada wartości rynkowej możliwej do oceny w sposób obiektywny przed jej wydaniem i zaoferowaniem klientom. Możliwe są jedynie oszacowania biorące pod uwagę krąg potencjalnych odbiorców

docelowych, jakość produktu, świadomość marki, zasięg dystrybucji i marketingu i inne elementy przyjęte jako założenia projektu. Na wysokość sprzedaży, a tym samym przychodów trafiających do producenta, może wpływać szereg trudnych do przewidzenia czynników takich jak niezapowiedziane pojawienie się konkurencyjnych produktów, zmiana zainteresowania rynku daną tematyką, zwiększające się wymagania odbiorców odnośnie jakości produktu, bądź zmieniająca się kondycja finansowa społeczeństwa.

Emitent realizuje szereg działań minimalizujących te czynniki ryzyka:

- ryzyko konkurencyjności innych produktów ograniczane jest poprzez badania rynku i realizowanie projektów, na które istnieje wyraźne zapotrzebowanie rynkowe, a jednocześnie co do których nie jest prognozowane nasycenie rynku w momencie premiery danego produktu. Jednocześnie wysoka jakość produktów Emitenta pozwala pozycjonować je w tych segmentach rynku, w których nie funkcjonują mniej doświadczone i słabsze podmioty,
- w celu uniknięcia braku zainteresowania rynku grami sezonowymi, Emitent realizuje projekty o ugruntowanej i popularnej tematyce, na które przewiduje się wyłącznie wzrost zainteresowania klienta w następnych latach,
- wysoka jakość produktów Emitenta jest zapewniana przez doświadczone zespoły produkcyjne, efektywne struktury organizacyjne, bogate know-how i dostęp do najnowszych technologii,
- aby uniknąć ryzyka spadku zainteresowania produktami Emitenta związanego z możliwym pogorszeniem się sytuacji gospodarczej na rynkach docelowych, planowane jest sprzedawanie produktów po konkurencyjnych cenach, co możliwe jest dzięki wysokiej efektywności kosztowej wynikającej z lokalizacji biur produkcyjnych w Polsce. Wytworzenie gry w Polsce możliwe jest przy kilkukrotnie niższych kosztach niż w krajach Europy Zachodniej i USA, gdzie powstaje większość konkurencyjnych produktów. Pozwala to uzyskać zadowalające wpływy pomimo obniżenia ceny jednostkowej produktu lub pomimo sprzedaży mniejszej liczby kopii niż w przypadku projektów o wyższych kosztach wytworzenia.

#### Ryzyko niepowodzenia strategii rozwoju Emitenta (ryzyko nieosiągnięcia celów strategicznych)

Z uwagi na fakt, iż Emitent działa na rynku, który jest w dużym stopniu obciążony ryzykiem zmienności i nieprzewidywalności, Emitent narażony jest na ryzyko związane z nietrafnością przyjętych założeń strategicznych, dotyczących m.in. rozwijanych usług i produktów oraz przyszłego zapotrzebowania na nie ze strony klientów. Powyższe wpływa także na ryzyko niezrealizowania możliwych do osiągnięcia przychodów i wyników finansowych.

#### **Czynniki ryzyka o charakterze finansowym**

##### Ryzyko utraty płynności

##### Ryzyko walutowe

Działalność Spółki ma i będzie miała charakter eksportowy. Emitent w dominującym stopniu ponosi koszty działalności w walucie PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów osiąganych ze sprzedaży gier jest i będzie realizowana w walutach obcych, stąd kurs walut ma znaczący wpływ na poziom osiąganych przychodów przez Emitenta. Uwaga ta dotyczy szczególnie kursu wymiany PLN w stosunku do USD i EUR, ponieważ transakcje w tych walutach mają najistotniejszy wkład w strukturę przychodów Spółki. Aprecjacja PLN w stosunku do USD i EUR może negatywnie wpłynąć na generowane przychody ze sprzedaży, co przy kosztach prowadzenia działalności, ponoszonych w większości w PLN, może również negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. Z tego powodu wyniki Spółki będą wystawione na wahania kursowe.



**13. Oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego**

Zarząd Spółki oświadcza, że w 2023 r. stosował zasady ładu korporacyjnego, o których mowa w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”, uchwalonym uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych nr 795/2008 z dnia 31 października 2008 roku, zmienioną następnie uchwałą Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych nr 293/2010 z dnia 31 marca 2010 roku, zgodnie z poniższą tabelą.

Pkt	Dobra praktyka	Oświadczenie o stosowaniu	Uwagi
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	<b>TAK</b>	Spółka w 2023 r. stosowała wszystkie zapisy tego punktu z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W opinii Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przez Internet były niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.
2	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	<b>TAK</b>	
3	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:		
3.1	Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)	<b>TAK</b>	
3.2	Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	<b>TAK</b>	
3.3	Opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na rynku,	<b>TAK</b>	
3.4	Życiorysy zawodowe członków organów spółki,	<b>TAK</b>	
3.5	Powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	<b>TAK</b>	
3.6	Dokumenty korporacyjne spółki	<b>TAK</b>	

3.7	Zarys planów strategicznych spółki,	<b>TAK</b>	
3.8	Opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent publikuje prognozy),	<b>NIE</b>	W 2023 r. Spółka nie publikowała prognoz finansowych.
3.9	Strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	<b>TAK</b>	
3.10	Dane oraz kontakt z do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakt z mediami,	<b>TAK</b>	
3.11	(skreślony)	-	
3.12	Opublikowane raporty bieżące i okresowe	<b>TAK</b>	
3.13	Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	<b>TAK</b>	
3.14	Informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczone w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	<b>TAK</b>	
3.15	(skreślony)	-	
3.16	Pytania dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	<b>NIE</b>	Spółka uważa, iż publikacja pytań mogłaby naruszyć interesy akcjonariuszy.
3.17	Informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	<b>TAK</b>	
3.18	Informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	<b>TAK</b>	
3.19	Informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	<b>TAK</b>	
3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	<b>TAK</b>	
3.21	Dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	<b>TAK</b>	
3.22	(skreślony)	-	
	Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji	<b>TAK</b>	

	informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	<b>TAK</b>	
5	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą się na stronie <a href="http://www.GPWInfoStrefa.pl">www.GPWInfoStrefa.pl</a>	<b>NIE</b>	W 2023 r. Spółka nie wykorzystywała indywidualnej sekcji relacji inwestorskich znajdujących się na stronie <a href="http://www.GPWInfoStrefa.pl">www.GPWInfoStrefa.pl</a> , jednakże zapewniała wystarczający dostęp do informacji poprzez prowadzenie działu „Relacje Inwestorskie” na stronie <a href="http://www.thefarm51.com">www.thefarm51.com</a>
6	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakt z Autoryzowanym Doradcą.	<b>TAK</b>	
7	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadomi o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	<b>TAK</b>	
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	<b>TAK</b>	
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	Informacje na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	<b>NIE</b>	Kwestia wynagrodzeń członków zarządu oraz członków rady nadzorczej jest informacją poufną. Emitent bez zgody członków organów spółki nie publikował takich informacji.

9.2	Informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie	<b>NIE</b>	Kwestia wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy jest informacją poufną zawartą w umowie. Emitent nie publikował takich informacji bez zgody Autoryzowanego Doradcy.
10	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	<b>TAK</b>	
11	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	<b>NIE</b>	W 2023 r. Spółka zorganizowała 1 spotkanie z inwestorami.
12	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	<b>TAK</b>	
13	Uchwała walnego zgromadzenia powinna zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	<b>TAK</b>	
13a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez są rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	<b>TAK</b>	
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	<b>TAK</b>	

15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	<b>TAK</b>	
16	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta,</li> <li>• zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</li> <li>• informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</li> <li>• kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.</li> </ul>	<b>NIE</b>	W 2023 r. Spółka nie stosowała tej zasady, z uwagi na fakt, iż publikowane raporty bieżące i okresowe zapewniają akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych i wystarczających informacji dających pełny obraz sytuacji Spółki.
16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	<b>TAK</b>	
17	(skreślony)	-	