

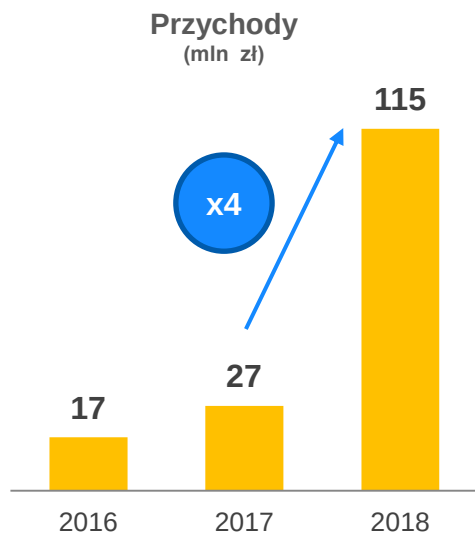


# ten square\_games

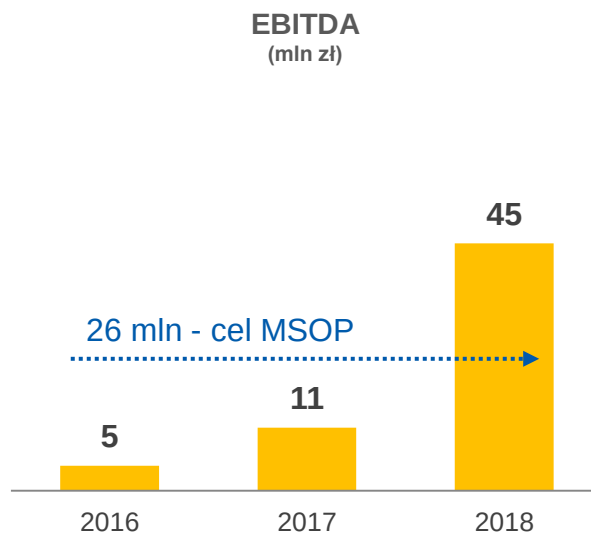
Wyniki 4Q 2018

Marzec 2019

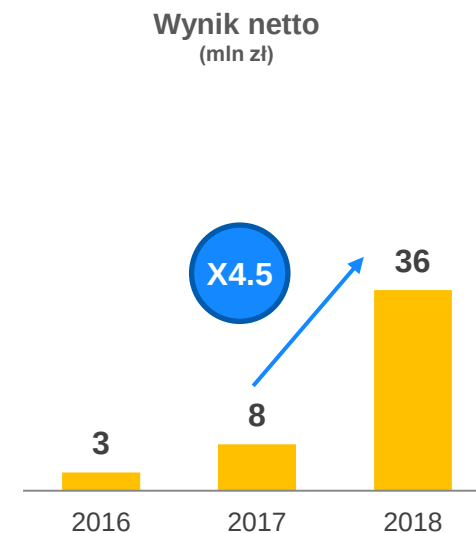
## Wyniki 2018 – zrealizowane cele z IPO



- Globalny Sukces Fishing Clash



- Poszerzony pipeline produkcyjny



- Znaczne przekroczenie celu EBITDA

# Ten Square Games – lider hobbystycznych gier F2P



**160 osób**

DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ



**Gry F2P**

SZEROKIE PORTFOLIO



**~ 90%**

SPRZEDAŻY POZA POLSKĄ



**88,8** mln zł

sprzedaż 2018



**16,5** mln zł

sprzedaż 2018



**4,9** mln zł

sprzedaż 2018

# Fishing Clash – najbardziej popularna gra wędkarska w 2018

## Top Grossing Games – miesięczne przychody net\*

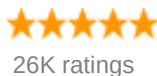
|     |                                                                                   |                      |                                                                                   |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1   |  | CANDY CRUSH SAGA     | \$59m                                                                             |
| 10  |  | GOLF CLASH           | \$36m                                                                             |
|     |  |                      |  |
| 100 |  | HOME DESIGN MAKEOVER | \$5m                                                                              |
| 125 |  | FISHING CLASH        | \$1.8m                                                                            |
| 250 |  | FAMILY FARM SEASIDE  | \$1.3m                                                                            |
| 400 |  | MEGAPOLIS            | \$0.5m                                                                            |



**3.5 mld** ZŁOWIONYCH RYB  
**140 mln** POJEDYŃKÓW  
**21 mln** GRACZY  
**70 mln** PACZEK PRZYŃĘT  
**100 000** KLANÓW



4,8  
na 5

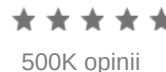


26K ratings

„Very interesting game and excellent graphics!! Best in class!”



4,8  
na 5



500K opinii

„Best fishing game ever!!”

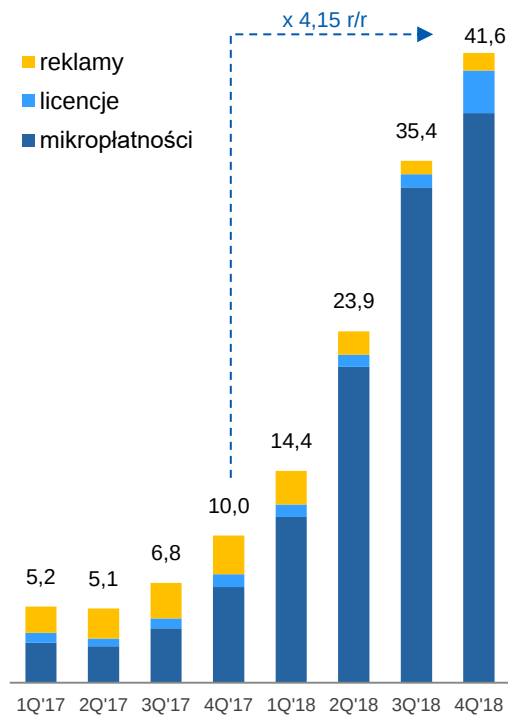
\* TOP Grossing Google  
USA, Przychody Sensor  
Tower

## Wyniki 4Q 2018

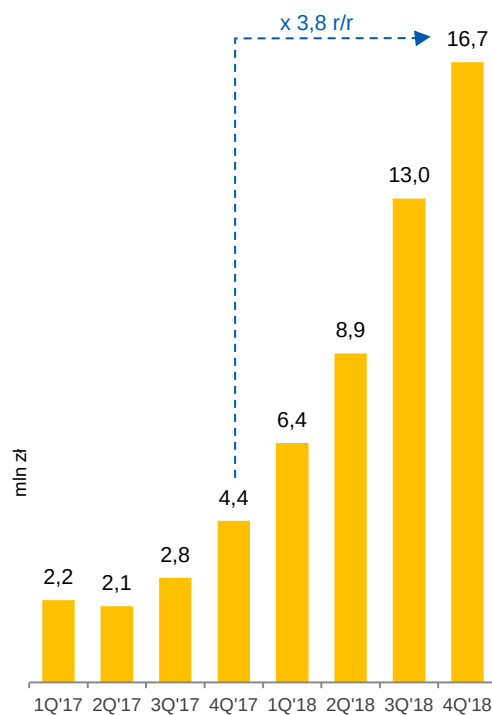
---

# Wyniki kwartalne 2017-2018

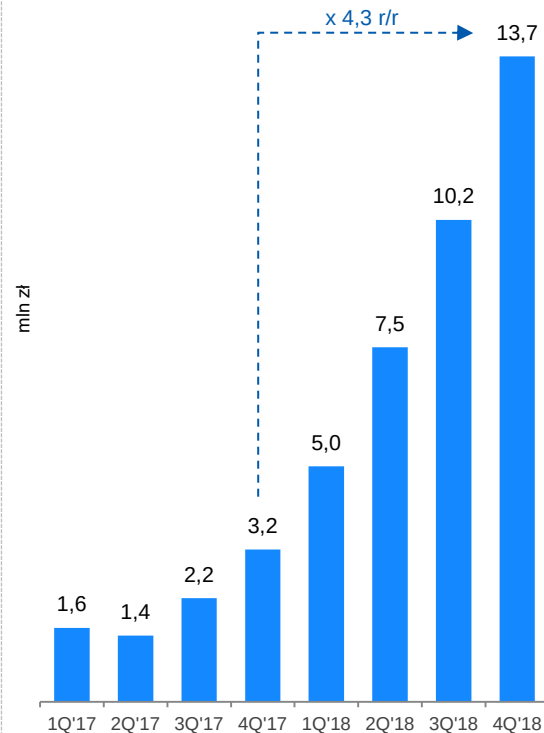
## Przychody ze sprzedaży (mln zł)



## EBITDA



## Zysk netto



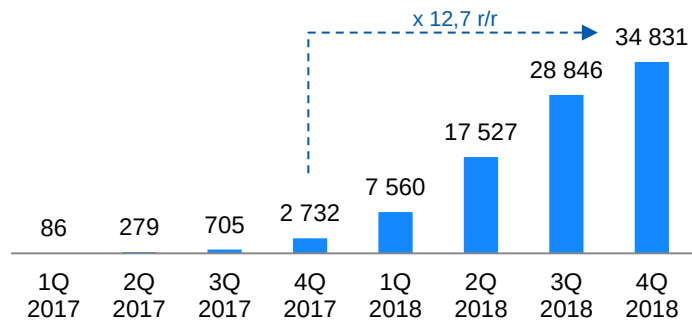
# Podsumowanie 4Q 2018



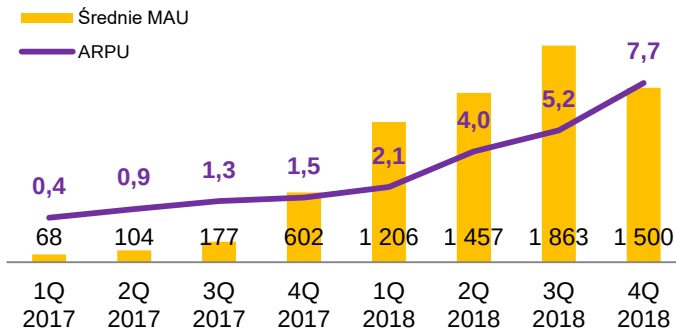
- Kolejny kwartał dobrych wyników finansowych
  - Fishing Clash głównym motorem wzrostu przychodów w 4Q 2018
  - Let's Fish beneficjentem know-how z Fishing Clash; Historyczne maksima zarówno w 4Q 2018 jak i w całym 2018 roku
  - **41,6 mln** zł przychodów ze sprzedaży w 4Q 2018 – wzrost **315%** r/r i **17%** kw/kw
  - **13,7 mln** zł zysku netto – wzrost o **324%** r/r i **34%** kw/kw
- **45,0 mln** zł EBITDA w 2018 – zrealizowany cel z programu motywacyjnego na 2018 (EBITDA **26 mln** zł)

# Fishing Clash – dynamiczny wzrost płatności

Płatności (tys. zł)



Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



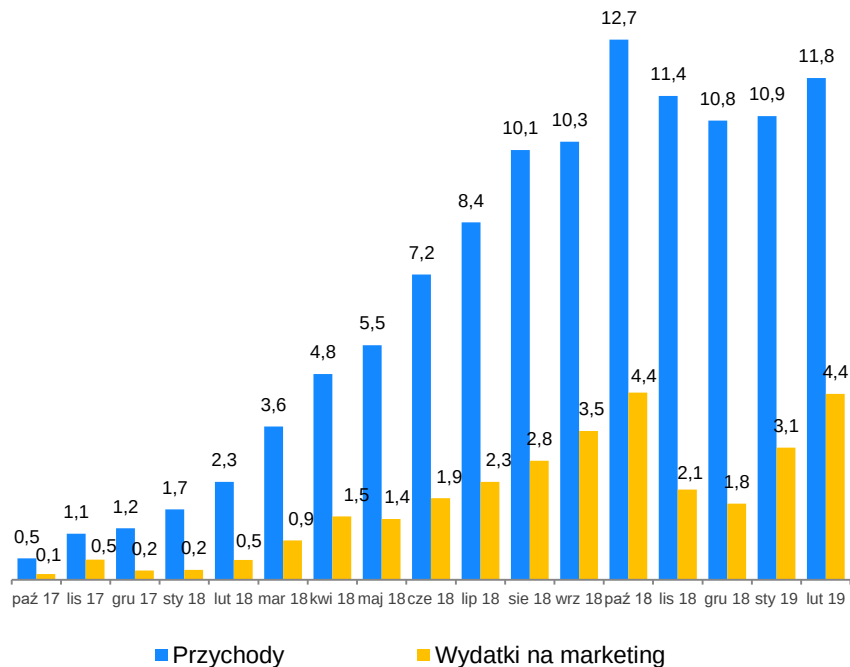
- **21%** wzrost płatności kw/kw w 4Q 2018 pochodną rozwoju i funkcjonalności gry
- Stabilizacja MAU w 4Q 2018 przy jednoczesnym wzroście ARPU
- Wprowadzanie ulepszeń gry m.in. nowe łowiska, nowe rodzaje ryb oraz aktywne zarządzanie grą poprzez live-ops





# Fishing Clash – marketing, który działa

Płatności i wydatki na marketing (mln zł)



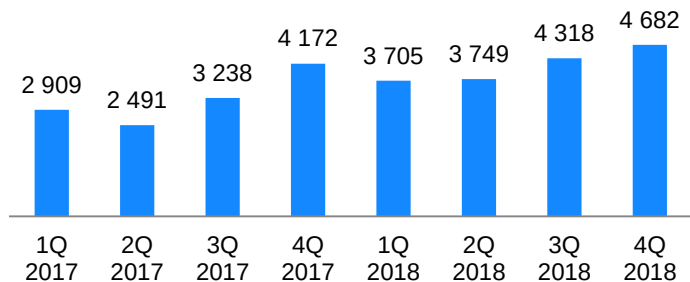
- Zgodne z przewidywaniami zachowanie płatności względem wydatków reklamowych
- Zmniejszone wydatki marketingowe w listopadzie i grudniu z powodu sezonowo wyższych cen kampanii marketingowych
- Ponownie rosnące budżety marketingowe w Q1 2019 zgodnie z zasadą „inwestujemy jeśli się opłaca”
- Praca nad ulepszeniem parametrów gry oraz efektywnością technik marketingowych



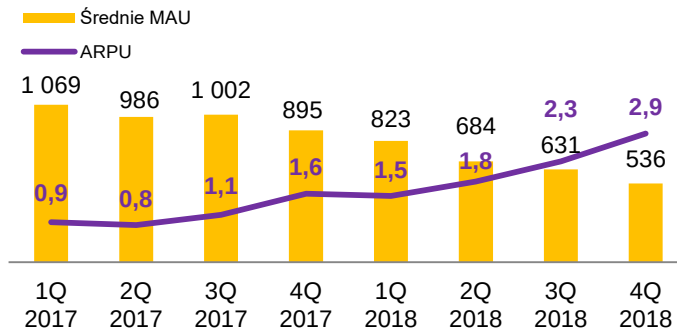
# Let's Fish beneficjentem rozbudowy Know-How

Bardzo dobry poziom przychodów w 7 roku historii.

Płatności (tys. zł)



Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)

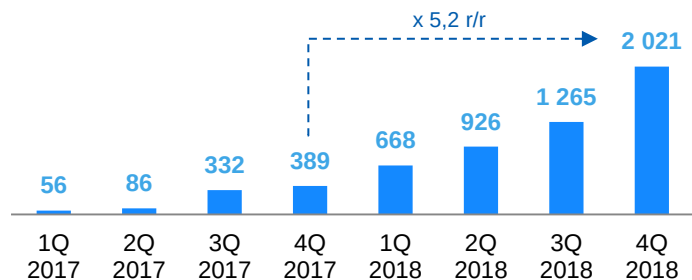


- Rekordowy kwartał i rok w historii gry Let's Fish
- **16,5 mln** PLN przychodów w 2018 roku w porównaniu do **12,8 mln** PLN w 2017– wzrost o **28%** r/r
- **12%** wzrost przychodów r/r w 4Q 2018, mimo spadku MAU
- Przepływ wiedzy między tytułami pozwalający na dopracowywanie poszczególnych elementów gry (m.in. stale prowadzone live-opsy)

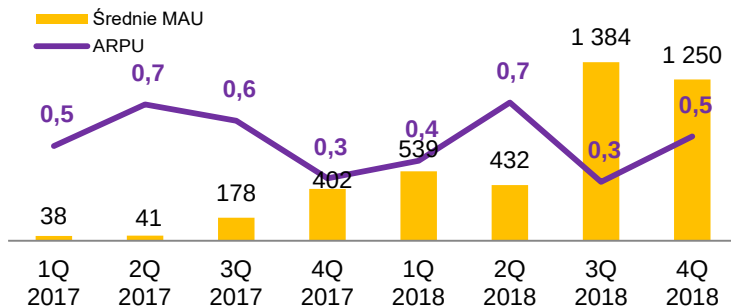


# Wild Hunt – kolejna dobra gra z potencjałem długowieczności

## Płatności (tys. zł)



## Średnie MAU (tys.) i miesięczne ARPU (zł)



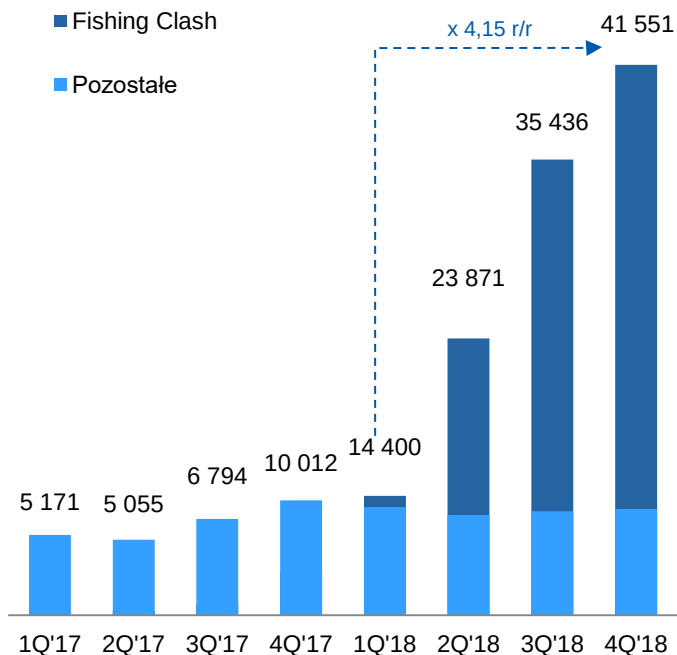
- Dynamiczny **420%** wzrost przychodów w 4Q 2018 r/r związany z ulepszeniem mechaniki gry na bazie doświadczeń z Fishing Clash
- **4,9 mln** zł przychodów w 2018 roku w porównaniu do **0,9 mln** zł w 2017 roku
- Zmiany w algorytmach Google Play w połowie roku 2018 wpłynęły na zwiększoną popularność tytułu co bezpośrednio przekłada się na wzrost przychodów (zainteresowanie graczy tematyką hobbistyczną)



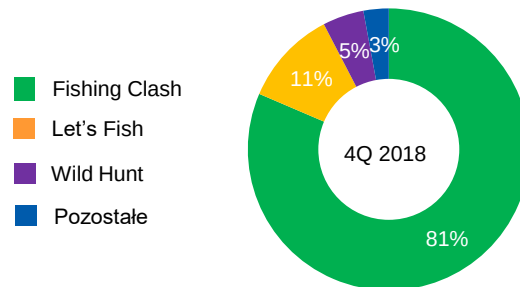
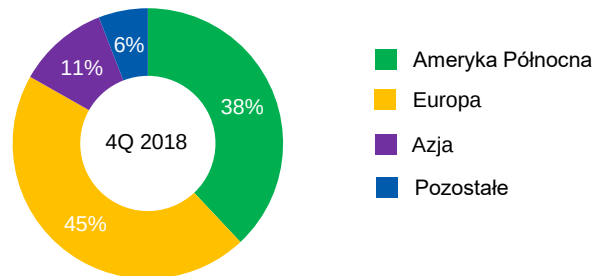
# Wysoka dynamika przychodów ze sprzedaży

Wysoka dynamika przychodów dzięki wysokiej monetyzacji gier mobilnych, głównie Fishing Clash

## Przychody ze sprzedaży (tys. zł)



## Struktura geograficzna i produktowa przychodów

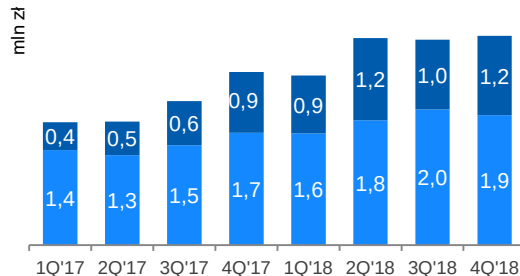


- Portfolio gier z wyłączeniem Fishing Clash wygenerowało w 2018 **27,7 mln PLN** wobec **23,2 mln PLN** w 2017, co podkreśla rolę budowania portfolio gier utrzymywanych latami.

# Koszty operacyjne pod kontrolą

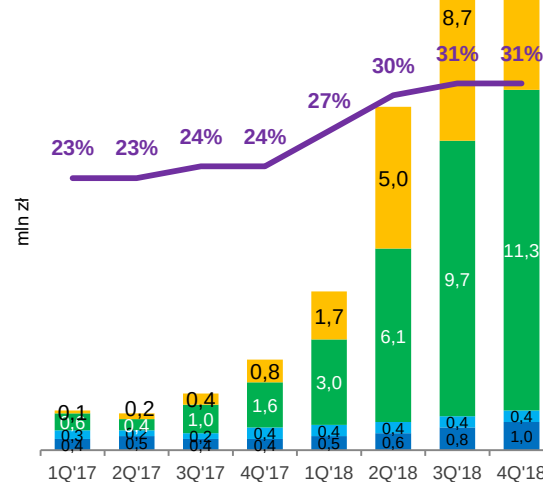
## Koszty operacyjne bez kosztów sprzedaży

- Koszty wytworzenia
- Koszty ogólnego zarządu



## Koszty sprzedaży

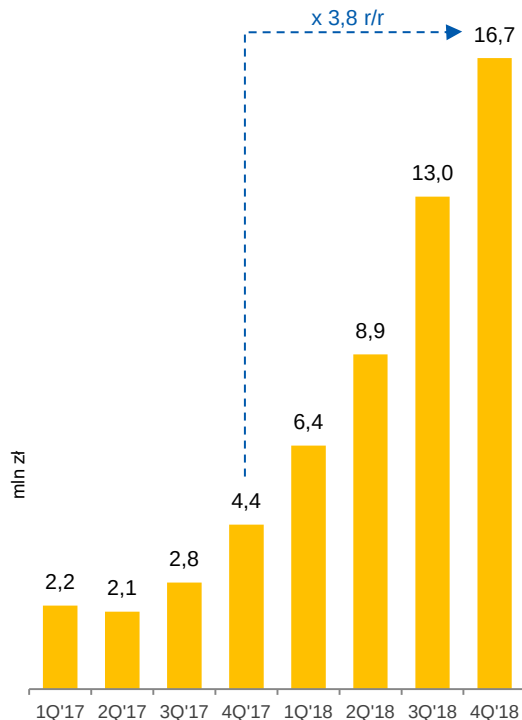
- Marketing
- Prowizje
- Revenue share
- Pozostałe
- K. sprzedaży bez marketingu (%)



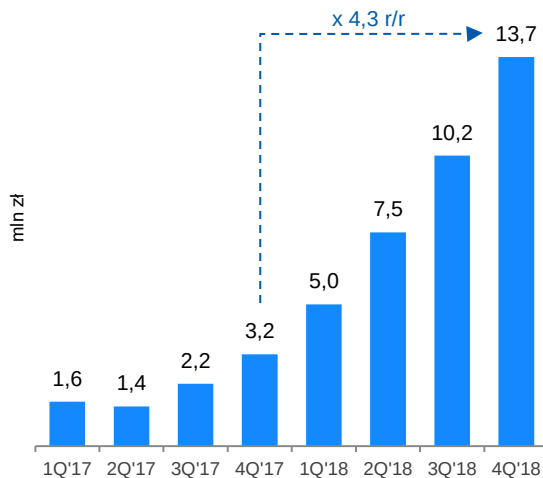
- Stabilny poziom kosztów wytworzenia (głównie koszty utrzymania zespołów growych oraz amortyzacja aktywnych tytułów) oraz kosztów ogólnego zarządu
- Koszty sprzedaży z wyłączeniem marketingu na stabilnym poziomie (około **30%** jako % całkowitych przychodów) – opłaty związane z dystrybucją cyfrową gier
- Koszty marketing w 2018 roku wyniosły **24 mln zł** z czego **98%** zostało przeznaczone na reklamę gry Fishing Clash

# Wyniki finansowe pochodną wzrostów sprzedaży

## EBITDA



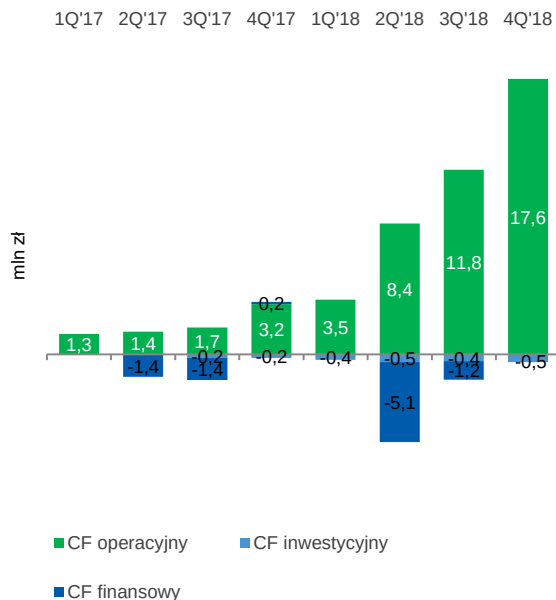
## Zysk netto



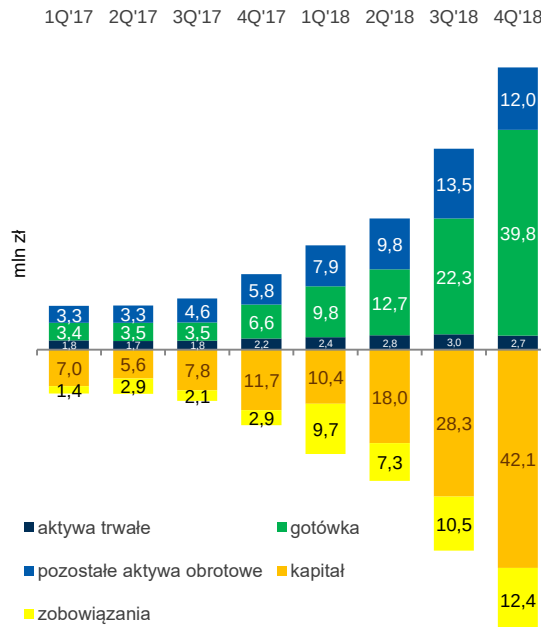
- Dynamiczny wzrost wyników pochodną wzrostu sprzedaży i utrzymaniem dyscypliny po stronie kosztowej
- Wzrost EBITDA o **28%** kw/kw i **280%** r/r
- Wzrost zysku netto **34%** kw/kw i **328%** r/r

# Wysoki cash flow przekłada się na wzrost gotówki na bilansie

## Cash flow



## Struktura bilansu



- Rosnący cash flow operacyjny pochodną osiągniętych wyników finansowych
- Bardzo dobra sytuacja kapitałowa – **73%** sumy bilansowej stanowi gotówka
- Cash flow inwestycyjny w 2018 związany z nakładami na nowe tytuły (Fishing Battle, MiniGolf, Gra hobbystyczna)

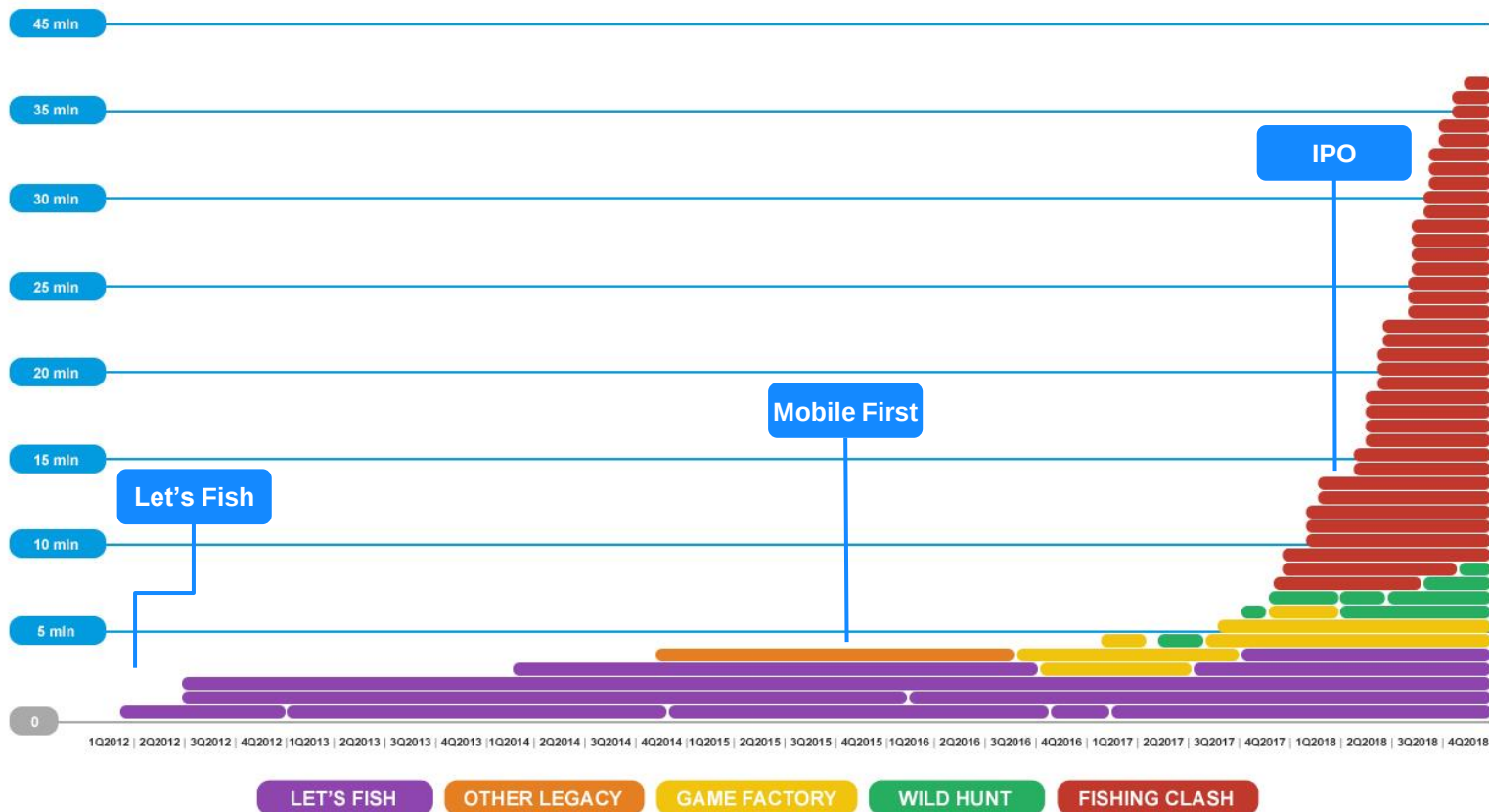
- Konwersja EBITDA/CF operacyjny 4Q'18 – **95%**

# Strategia

---

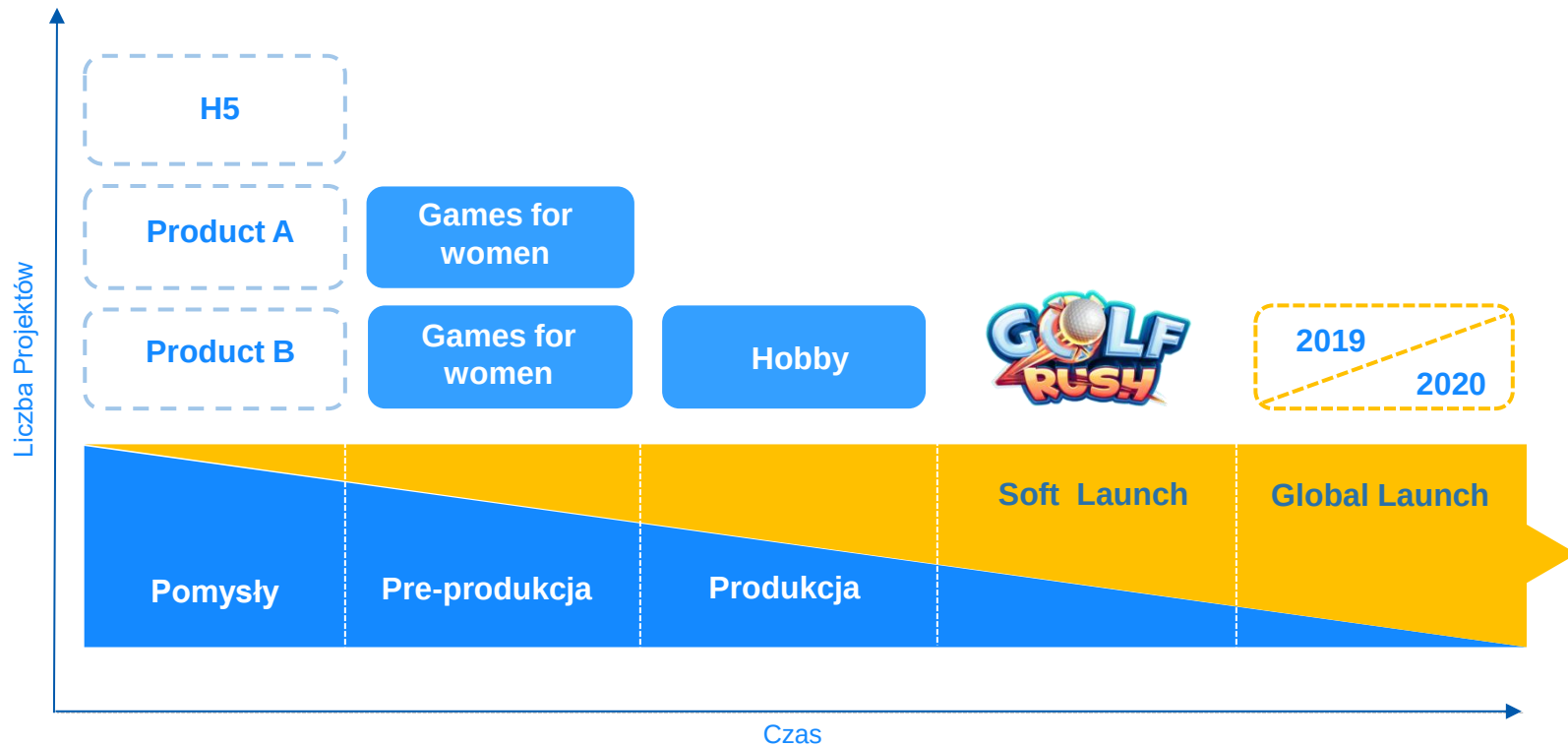


# Strategia – budujemy portfolio gier utrzymywanych latami



# Szeroki, zdywersyfikowany pipeline nowych projektów

Spółka posiada komfort wydawniczy do końca 2020

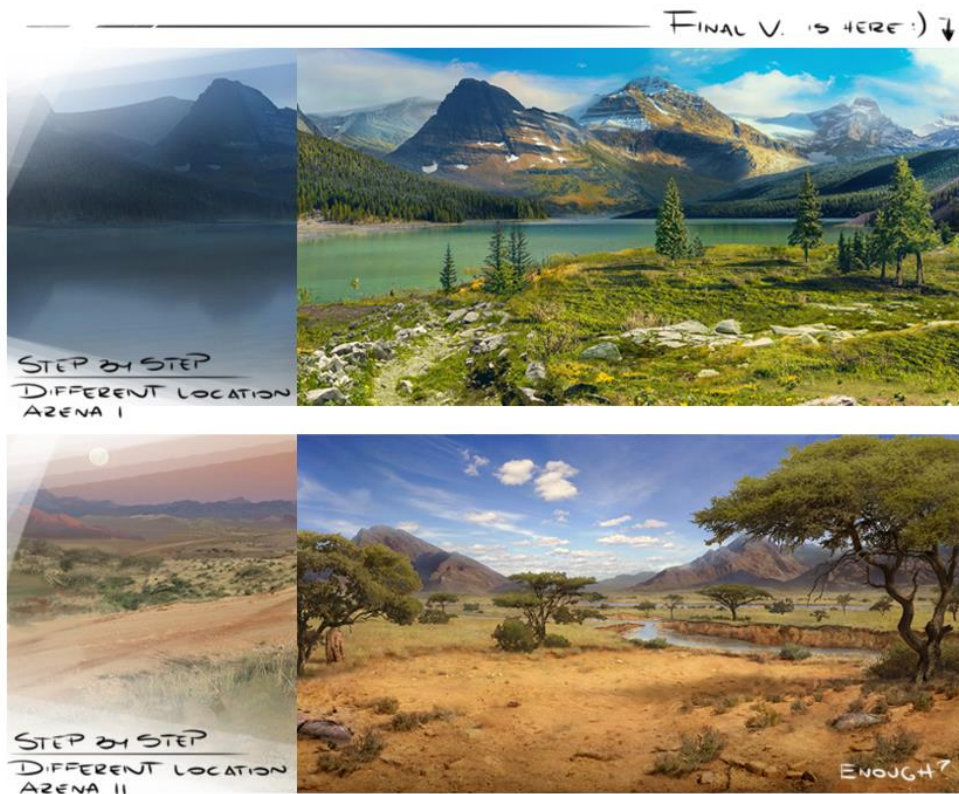


Live



# Nowa gra Hobbystyczna

Gra bazująca na doświadczeniach z Fishing Clash w tematyce outdoorowo - symulacyjnej





**Kontakt IR**

**CC GROUP**

**Tomasz Pelczar**

**e-mail: [tomasz.pelczar@ccgroup.pl](mailto:tomasz.pelczar@ccgroup.pl)**

**tel. +48 697 613 011**

# Zastrzeżenia prawne

Niniejsza prezentacja („Prezentacja”) została przygotowana przez Ten Square Games S.A. („Spółka”) wyłącznie w celu informacyjnym na potrzeby klientów i akcjonariuszy Spółki oraz analityków rynku i w żadnym przypadku nie może być traktowana jako proponowanie nabycia papierów wartościowych, oferta, zaproszenie czy zachęta do złożenia oferty nabycia, dokonania inwestycji lub przeprowadzenia transakcji dotyczących takich papierów wartościowych lub rekomendacja do zawierania jakichkolwiek transakcji, w szczególności dotyczących papierów wartościowych Spółki. Informacje zawarte w Prezentacji pochodzą z ogólnie dostępnych i zdaniem Spółki wiarygodnych źródeł. Spółka nie może jednak zagwarantować ich prawdziwości ani zupełności. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za skutki decyzji podjętych na podstawie lub w oparciu o informacje zawarte w niniejszej Prezentacji. Informacje zawarte w Prezentacji w każdym wypadku mogą podlegać zmianom.

W żadnym wypadku nie należy uznawać informacji znajdujących się w Prezentacji za wyraźne lub dorozumiane oświadczenie czy zapewnienie jakiegokolwiek rodzaju składane przez Spółkę lub osoby działające w imieniu Spółki. Ponadto, ani Spółka, ani osoby działające w imieniu Spółki nie ponoszą pod żadnym względem odpowiedzialności za jakiegokolwiek szkody, jakie mogą powstać, wskutek niedbalstwa czy z innej przyczyny, w związku z wykorzystaniem niniejszej Prezentacji lub jakichkolwiek informacji w niej zawartych, ani za szkody, które mogą powstać w inny sposób w związku z informacjami stanowiącymi część niniejszej Prezentacji.

Co do zasady, Spółka nie ma obowiązku przekazywania do publicznej wiadomości aktualizacji i zmian informacji, danych oraz oświadczeń znajdujących się w niniejszej Prezentacji na wypadek zmiany strategii albo zamiarów Spółki lub wystąpienia nieprzewidzianych faktów lub okoliczności, które będą miały wpływ na tę strategię lub zamiary Spółki, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości. W stwierdzeniach tych występują wyrazy takie jak „przewiduje”, „sądzi”, „zamierza”, „szacuje”, „oczekuje”, albo inne wyrażenia o podobnym znaczeniu. Wszystkie stwierdzenia zawarte w Prezentacji, które odnoszą się do spraw nie stanowiących faktów historycznych, a w szczególności dotyczące sytuacji finansowej, strategii działalności, planów i celów kierownictwa dotyczących działalności w przyszłości (z uwzględnieniem planów rozwoju a także celów dotyczących produktów i usług Spółki), to stwierdzenia dotyczące przyszłości. Wszelkie stwierdzenia dotyczące przyszłości wiążą się ze znanym i nieznanym ryzykiem, niepewnością oraz innymi istotnymi czynnikami, w wyniku których faktyczne wyniki lub osiągnięcia Spółki mogą istotnie różnić się od przyszłych wyników lub osiągnięć przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości przedstawiane są na podstawie wielu założeń dotyczących aktualnych i przyszłych strategii biznesowych Spółki oraz otoczenia w jakim Spółka będzie funkcjonowała w przyszłości. Wspomniane stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień Prezentacji. Spółka oświadcza, że nie ponosi żadnej odpowiedzialności w zakresie ani nie zobowiązuje się do rozpowszechniania jakichkolwiek aktualizacji lub zmian którychkolwiek ze stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji w celu odzwierciedlenia związanych z nimi oczekiwań lub jakiejkolwiek zmiany zdarzeń, warunków lub okoliczności, na podstawie których stwierdzenia takie zostały opracowane, chyba że prawo wymaga inaczej. Spółka zaznacza, że stwierdzenia dotyczące przyszłości nie stanowią gwarancji przyszłych wyników, a faktyczna pozycja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa dotyczące działalności w przyszłości mogą istotnie różnić się od przedstawionych lub zasugerowanych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości zawartych w Prezentacji. Ponadto, nawet jeżeli sytuacja finansowa, strategia biznesowa, plany i cele kierownictwa Spółki w zakresie przyszłej działalności są zgodne ze stwierdzeniami dotyczącymi przyszłości zawartymi w Prezentacji, osiągnięte wyniki i rozwój mogą nie być odzwierciedlone w wynikach lub rozwoju w przyszłych okresach. Spółka nie podejmuje żadnego zobowiązania do zbadania ani potwierdzenia, ani do publicznego ogłoszenia jakichkolwiek zmian w zakresie stwierdzeń dotyczących przyszłości w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności, które wystąpiły po dacie Prezentacji.

Niniejsza Prezentacja podlega ochronie wynikającej z ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych. Powielanie, publikowanie lub jej rozpowszechnianie wymaga pisemnej zgody Spółki.





Załączniki

## Podsumowanie wyników

| Wybrane pozycje RZiS w tys. PLN          | 1Q'17        | 1Q'18         | r/r         | 2Q'17        | 2Q'18         | r/r         | 3Q'17        | 3Q'18         | r/r         | 4Q'17         | 4Q'18         | r/r         |
|------------------------------------------|--------------|---------------|-------------|--------------|---------------|-------------|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------|-------------|
| <b>Przychody ze sprzedaży</b>            | <b>5 171</b> | <b>14 400</b> | <b>178%</b> | <b>5 055</b> | <b>23 871</b> | <b>372%</b> | <b>6 794</b> | <b>35 436</b> | <b>422%</b> | <b>10 012</b> | <b>41 551</b> | <b>315%</b> |
| Fishing Clash                            | 86           | 7 560         | 8 656%      | 279          | 17 527        | 6 189%      | 705          | 28 846        | 3 993%      | 2 732         | 34 831        | 1 175%      |
| Let's Fish                               | 2 909        | 3 705         | 27%         | 2 491        | 3 749         | 51%         | 3 238        | 4 318         | 33%         | 4 172         | 4 682         | 12%         |
| Wild Hunt                                | 56           | 668           | 1 091%      | 86           | 926           | 973%        | 332          | 1 265         | 280%        | 389           | 2 021         | 419%        |
| Pozostałe                                | 2 119        | 2 467         | 16%         | 2 200        | 1 668         | -24%        | 2 519        | 1 008         | -60%        | 2 718         | 1 238         | -54%        |
| Przychód odroczoney w czasie             | 0            | 0             | n/a         | 0            | 0             | n/a         | 0            | 0             | n/a         | 0             | -1 221        | n/a         |
| <b>COGS</b>                              | <b>1 398</b> | <b>1 641</b>  | <b>17%</b>  | <b>1 321</b> | <b>1 836</b>  | <b>39%</b>  | <b>1 470</b> | <b>1 994</b>  | <b>36%</b>  | <b>1 653</b>  | <b>1 910</b>  | <b>16%</b>  |
| <b>Zysk (strata) brutto na sprzedaży</b> | <b>3 773</b> | <b>12 758</b> | <b>238%</b> | <b>3 734</b> | <b>22 034</b> | <b>490%</b> | <b>5 324</b> | <b>33 443</b> | <b>528%</b> | <b>8 358</b>  | <b>39 641</b> | <b>374%</b> |
| marża brutto                             | 73%          | 89%           | +16 p.p.    | 74%          | 92%           | +18 p.p.    | 78%          | 94%           | +16 p.p.    | 83%           | 95%           | +12 p.p.    |
| Koszty sprzedaży                         | 1 301        | 5 644         | 334%        | 1 325        | 12 086        | 812%        | 2 001        | 19 599        | 879%        | 3 250         | 21 306        | 556%        |
| jako % przychodów                        | 25%          | 39%           | +14 p.p.    | 26%          | 51%           | +25 p.p.    | 29%          | 55%           | +26 p.p.    | 32%           | 51%           | +19 p.p.    |
| Koszty ogólnego zarządu                  | 409          | 850           | 108%        | 497          | 1 205         | 143%        | 647          | 1 028         | 59%         | 891           | 1 164         | 31%         |
| <b>EBIT</b>                              | <b>2 062</b> | <b>6 265</b>  | <b>204%</b> | <b>1 914</b> | <b>8 743</b>  | <b>357%</b> | <b>2 675</b> | <b>12 815</b> | <b>379%</b> | <b>4 210</b>  | <b>16 492</b> | <b>292%</b> |
| <b>EBITDA</b>                            | <b>2 214</b> | <b>6 444</b>  | <b>191%</b> | <b>2 054</b> | <b>8 857</b>  | <b>331%</b> | <b>2 823</b> | <b>13 023</b> | <b>361%</b> | <b>4 350</b>  | <b>16 688</b> | <b>284%</b> |
| rentowność EBITDA                        | 43%          | 45%           | +2 p.p.     | 41%          | 37%           | -4 p.p.     | 42%          | 37%           | -5 p.p.     | 43%           | 40%           | -3 p.p.     |
| <b>Zysk/ (strata) netto</b>              | <b>1 570</b> | <b>4 999</b>  | <b>218%</b> | <b>1 406</b> | <b>7 528</b>  | <b>436%</b> | <b>2 202</b> | <b>10 234</b> | <b>365%</b> | <b>3 235</b>  | <b>13 709</b> | <b>324%</b> |
| rentowność netto                         | 30%          | 35%           | +5 p.p.     | 28%          | 32%           | +4 p.p.     | 32%          | 29%           | -3 p.p.     | 32%           | 33%           | +1 p.p.     |

## Struktura geograficzna sprzedaży

| w tys. PLN                 | 1Q'17        | 1Q'18        | r/r         | 2Q'17        | 2Q'18         | r/r          | 3Q'17        | 3Q'18         | r/r           | 4Q'17        | 4Q'18         | r/r         |
|----------------------------|--------------|--------------|-------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|-------------|
| <b>Ameryka Północna</b>    | <b>1 162</b> | <b>4 822</b> | <b>315%</b> | <b>1 247</b> | <b>10 938</b> | <b>777%</b>  | <b>1 581</b> | <b>15 732</b> | <b>895%</b>   | <b>2 672</b> | <b>16 254</b> | <b>508%</b> |
| <b>Europa</b>              | <b>2 962</b> | <b>6 404</b> | <b>116%</b> | <b>2 626</b> | <b>8 818</b>  | <b>236%</b>  | <b>3 685</b> | <b>14 597</b> | <b>296%</b>   | <b>5 222</b> | <b>19 344</b> | <b>270%</b> |
| Polska                     | 919          | 1 556        | 69%         | 729          | 1 762         | 142%         | 1 028        | 2 534         | 147%          | 1 558        | 3 598         | 131%        |
| Pozostałe                  | 2 044        | 4 848        | 137%        | 1 897        | 7 056         | 272%         | 2 657        | 12 063        | 354%          | 3 664        | 15 746        | 330%        |
| <b>Azja</b>                | <b>851</b>   | <b>2 195</b> | <b>158%</b> | <b>888</b>   | <b>2 635</b>  | <b>197%</b>  | <b>1 078</b> | <b>3 191</b>  | <b>196%</b>   | <b>1 599</b> | <b>4 670</b>  | <b>192%</b> |
| <b>Ameryka Południowa</b>  | <b>119</b>   | <b>422</b>   | <b>254%</b> | <b>141</b>   | <b>615</b>    | <b>335%</b>  | <b>176</b>   | <b>786</b>    | <b>347%</b>   | <b>235</b>   | <b>1 055</b>  | <b>349%</b> |
| <b>Australia i Oceania</b> | <b>59</b>    | <b>389</b>   | <b>557%</b> | <b>141</b>   | <b>579</b>    | <b>311%</b>  | <b>234</b>   | <b>685</b>    | <b>192%</b>   | <b>214</b>   | <b>762</b>    | <b>256%</b> |
| <b>Afryka</b>              | <b>17</b>    | <b>169</b>   | <b>901%</b> | <b>12</b>    | <b>286</b>    | <b>2187%</b> | <b>40</b>    | <b>447</b>    | <b>1 006%</b> | <b>70</b>    | <b>686</b>    | <b>886%</b> |

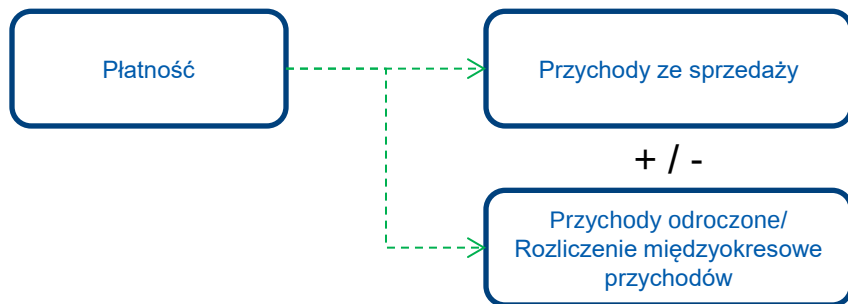
| % udział w przychodach     | 1Q'17        | 1Q'18        | r/r               | 2Q'17        | 2Q'18        | r/r               | 3Q'17        | 3Q'18        | r/r               | 4Q'17        | 4Q'18        | r/r               |
|----------------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|-------------------|--------------|--------------|-------------------|
| <b>Ameryka Północna</b>    | <b>22,5%</b> | <b>33,5%</b> | <b>+11,0 p.p.</b> | <b>24,7%</b> | <b>45,8%</b> | <b>+21,1 p.p.</b> | <b>23,3%</b> | <b>44,4%</b> | <b>+21,1 p.p.</b> | <b>26,7%</b> | <b>39,1%</b> | <b>+12,4 p.p.</b> |
| <b>Europa</b>              | <b>57,3%</b> | <b>44,5%</b> | <b>-12,8 p.p.</b> | <b>51,9%</b> | <b>36,9%</b> | <b>-15,0 p.p.</b> | <b>54,2%</b> | <b>41,2%</b> | <b>-13,0 p.p.</b> | <b>52,2%</b> | <b>46,6%</b> | <b>-5,6 p.p.</b>  |
| Polska                     | 17,8%        | 10,8%        | -7,0 p.p.         | 14,4%        | 7,4%         | -7,0 p.p.         | 15,1%        | 7,2%         | -7,9 p.p.         | 15,6%        | 8,7%         | -6,9 p.p.         |
| Pozostałe                  | 39,5%        | 33,7%        | -5,8 p.p.         | 37,5%        | 29,6%        | -7,9 p.p.         | 39,1%        | 34,0%        | -5,1 p.p.         | 36,6%        | 37,9%        | +1,3 p.p.         |
| <b>Azja</b>                | <b>16,5%</b> | <b>15,2%</b> | <b>-1,3 p.p.</b>  | <b>17,6%</b> | <b>11,0%</b> | <b>-6,6 p.p.</b>  | <b>15,9%</b> | <b>9,0%</b>  | <b>-6,9 p.p.</b>  | <b>16,0%</b> | <b>11,2%</b> | <b>-4,8 p.p.</b>  |
| <b>Ameryka Południowa</b>  | <b>2,3%</b>  | <b>2,9%</b>  | <b>+0,6 p.p.</b>  | <b>2,8%</b>  | <b>2,6%</b>  | <b>-0,2 p.p.</b>  | <b>2,6%</b>  | <b>2,2%</b>  | <b>-0,4 p.p.</b>  | <b>2,3%</b>  | <b>2,5%</b>  | <b>+0,2 p.p.</b>  |
| <b>Australia i Oceania</b> | <b>1,1%</b>  | <b>2,7%</b>  | <b>+1,6 p.p.</b>  | <b>2,8%</b>  | <b>2,4%</b>  | <b>-0,4 p.p.</b>  | <b>3,4%</b>  | <b>1,9%</b>  | <b>-1,5 p.p.</b>  | <b>2,1%</b>  | <b>1,8%</b>  | <b>-0,3 p.p.</b>  |
| <b>Afryka</b>              | <b>0,3%</b>  | <b>1,2%</b>  | <b>+0,9 p.p.</b>  | <b>0,2%</b>  | <b>1,2%</b>  | <b>+1,0 p.p.</b>  | <b>0,6%</b>  | <b>1,3%</b>  | <b>+0,7 p.p.</b>  | <b>0,7%</b>  | <b>1,7%</b>  | <b>+1,0 p.p.</b>  |



# Zmiany zasad rachunkowości

## Zmiany w księgowaniu przychodów ze sprzedaży zgodnie ze zmianami standardu MSSF15

„Przychód powstaje w momencie, gdy kontrola nad usługami przechodzi w ręce klienta”



- Płatność -> gracz kupuje wirtualną walutę
- Przychód ze sprzedaży -> gracz wykorzystuje walutę wirtualną na zakup usług w grze (np. kupno wędki, przynęt itp.) w danym okresie
- Przychód odroczone -> saldo niewykorzystanej waluty wirtualnej na dzień bilansowy w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”
- Przychody odroczone w 2018 wyniosły 1,2 mln zł
- Średnia rotacja salda przychodów odroczonego wynosiła 3,8 dnia

| w tys. PLN                                   | 2018    | 2017   | r/r   |
|----------------------------------------------|---------|--------|-------|
| Płatności                                    | 116 478 | 27 032 | +331% |
| Przychód odroczone w czasie                  | -1 221  | 0      | n/a   |
| Przychody okresu                             | 115 258 | 27 032 | +326% |
| Udział przychodów odroczonego w płatnościach | 1,05%   | n/a    | n/a   |