



HUUUGE

Play Together.

SKONSOLIDOWANY RAPORT PÓŁROCZNY

GRUPY HUUUGE, INC.
za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r.

Niniejszy dokument jest tłumaczeniem z oryginalnej i wiążącej wersji angielskiej. W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy wersją polską a angielską, wersja angielska jest wiążąca.

Spis treści

Wybrane dane finansowe	5
Raport z działalności grupy kapitałowej	6
1. Informacje ogólne	7
2. Czynniki ryzyka	10
3. Zarządzanie ryzykiem	19
4. Znaczące osiągnięcia lub niepowodzenia	20
5. Czynniki mające wpływ na nasze wyniki	20
6. Kluczowe wskaźniki efektywności	22
7. Wyniki działalności	26
8. Nietypowe zdarzenia mające znaczący wpływ na sprawozdanie finansowe	35
9. Możliwość realizacji opublikowanych wcześniej prognoz	35
10. Istotne postępowania sądowe w toku	36
11. Transakcje z jednostkami powiązаныmi	36
12. Udzielone poręczenia, pożyczki, gwarancje	36
13. Istotne zdarzenia po dniu bilansowym	36
14. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta	36
Oświadczenie Rady Dyrektorów	37

Zastrzeżenie prawne

Niniejszy dokument stanowi raport półroczny za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r. („Raport Półroczny”) sporządzony zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim. Niniejszy Raport Półroczny należy czytać łącznie ze śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 r., sporządzonym zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, które zostały zatwierdzone przez Unię Europejską.

Ponieważ dane jednostkowe Huuuge, Inc. i dane skonsolidowane Grupy Kapitałowej Huuuge są podobne (utrzymane są tendencje dla poszczególnych pozycji bilansu i rachunku zysków i strat), Rada Dyrektorów i Kierownictwo przeprowadzają i przedstawiają łączną analizę danych jednostkowych i skonsolidowanych.

O ile nie wskazano inaczej w niniejszym Raporcie Półrocznym, terminy „my” lub „Grupa” oraz wyrażenia użyte w pierwszej osobie liczby mnogiej odnoszą się do Spółki wraz ze wszystkimi jej Podmiotami Zależnymi, a termin „Spółka” lub „Emitent” odnosi się do Huuuge, Inc.

O ile nie wskazano inaczej, odniesienia do stwierdzeń dotyczących przekonań, oczekiwań, szacunków i opinii Spółki lub jej kierownictwa odnoszą się do przekonań, oczekiwań, szacunków i opinii Rady Dyrektorów Spółki.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym Raporcie Półrocznym, w tym informacje finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. W związku z tym, w niektórych przypadkach suma liczb w kolumnie lub wierszu w tabelach przedstawionych w niniejszym Raporcie Półrocznym może nie być dokładnie zgodna z sumą podaną u dołu danej kolumny lub na końcu danego wiersza.

Informacje branżowe i rynkowe

Niniejszy Raport Półroczny może zawierać dane dotyczące udziału w rynku oraz dane branżowe, które pozyskaliśmy z różnych źródeł zewnętrznych, w tym z publicznie dostępnych źródeł informacji dotyczących globalnej branży gier społecznościowych. Informacje zawarte w niniejszym Raporcie Półrocznym, które zostały pozyskane od osób trzecich, zostały rzetelnie odtworzone z tych źródeł w odpowiednich akapitach i, o ile nam wiadomo oraz na ile możemy stwierdzić na podstawie informacji opublikowanych przez tę osobę trzecią, nie pominięto żadnych faktów, które sprawiłyby, że odtworzone informacje byłyby niedokładne lub wprowadzałyby w błąd. W przypadku, gdy w Raporcie Półrocznym znajdują się odwołania do informacji pochodzących od osób trzecich, wskazano źródło ich pochodzenia. Publikacjom branżowym, badaniom i prognozom zazwyczaj towarzyszą oświadczenia, że informacje w nich zawarte zostały uzyskane ze źródeł uważanych za wiarygodne. W zakresie, w jakim te branżowe publikacje, raporty i prognozy są dokładne i kompletne, uważamy, że informacje z tych źródeł zostały przez nas prawidłowo przywołane i powielone. Ponadto, publikacje branżowe zazwyczaj zawierają oświadczenia, że informacje w nich zawarte zostały uzyskane ze źródeł uważanych za wiarygodne, lecz nie ma gwarancji, że dane takie są w pełni dokładne i kompletne, a w niektórych przypadkach zawierają stwierdzenie o braku ponoszenia za nie odpowiedzialności przez publikującego. Nie możemy zatem zapewnić o dokładności i kompletności takich informacji, bowiem informacje te nie zostały przez nas zweryfikowane w sposób niezależny.

Ponadto, w wielu przypadkach stwierdzenia zawarte w niniejszym Raporcie Półrocznym dotyczące naszej branży i naszej pozycji w branży oparte są na naszym doświadczeniu i własnym badaniu warunków rynkowych. Porównania pomiędzy prezentowanymi przez nas informacjami finansowymi lub operacyjnymi a informacjami dotyczącymi innych spółek działających w naszej branży, dokonywane na podstawie tych informacji, mogą nie odzwierciedlać w pełni rzeczywistego udziału w rynku lub pozycji na rynku, ponieważ informacje takie mogą nie być jednakowo definiowane lub mogą nie być prezentowane przez wszystkie spółki z naszej branży w sposób, w jaki my definiujemy lub ujawniamy takie informacje w niniejszym Raporcie Półrocznym.

Chociaż nic nam nie wiadomo o jakichkolwiek zniekształceniach w danych branżowych przedstawionych w niniejszym Raporcie Półrocznym, nasze szacunki wiążą się z pewnymi założeniami, ryzykiem i niepewnością i mogą ulec zmianie w zależności od szeregu czynników.

Kluczowe wskaźniki efektywności

Niektóre kluczowe wskaźniki efektywności (z ang. Key Performance Indicators, „KPI”) zawarte w niniejszym Raporcie Półrocznym, w tym DAU, MAU, DPU, MPU, ARPPU, ARPPU, miesięczna konwersja, są obliczane na podstawie szacunków kierownictwa, nie są częścią naszego sprawozdania finansowego ani ksiąg rachunkowości finansowej i nie zostały zbadane ani w inny sposób zweryfikowane przez niezależnych audytorów, konsultantów lub ekspertów.

Nasz sposób wykorzystywania lub obliczania tych wskaźników może nie być porównywalny ze sposobem wykorzystywania lub obliczania podobnie nazwanych wskaźników prezentowanych przez inne firmy w naszej branży, przez agencje badawcze lub raporty rynkowe. Z tego powodu porównania opierające się na tych informacjach mogą nie być wiarygodne. Inne firmy, agencje badawcze lub osoby sporządzające raporty rynkowe mogą uwzględnić w swoich obliczeniach podobnych wskaźników inne pozycje lub czynniki oraz przyjmować inne szacunki i założenia od tych, które przyjmujemy my przy dokonywaniu naszych obliczeń. W efekcie obliczenia podobnych wskaźników przez inne podmioty mogą znacząco różnić się od naszych, jeżeli do obliczenia naszych wskaźników KPI zastosują one własną metodologię. Kluczowe wskaźniki efektywności nie są wskaźnikami księgowymi, ale kierownictwo jest zdania, że każda z tych miar dostarcza użytecznych informacji na temat wykorzystania i monetyzacji naszych gier, a także kosztów związanych z przyciągnięciem i utrzymaniem naszych graczy. Żaden ze wskaźników KPI nie powinien być rozpatrywany odrębnie lub jako alternatywna miara wyników zgodnie z MSSF, a ich uwzględnienie w niniejszym Raporcie Półrocznym nie oznacza, że Emitent będzie prezentował te wskaźniki również w przyszłych okresach.

Stwierdzenia dotyczące przyszłości

Raport Półroczny zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, co obejmuje wszystkie stwierdzenia poza tymi, które dotyczą faktów mających miejsce w przeszłości, w tym wszelkie stwierdzenia, w których, przed którymi albo po których, występują słowa, takie jak: „planuje”, „sądzi”, „oczekuje”, „dąży”, „zamierza”, „będzie”, „może”, „przewiduje”, „chce”, „mógłby” lub inne podobne wyrażenia lub ich zaprzeczenia. Stwierdzenia dotyczące przyszłości odnoszą się do znanych i nieznanymi kwestii obarczonych ryzykiem i niepewnością lub innych ważnych czynników pozostających poza naszą kontrolą, które mogą spowodować, że nasze faktyczne wyniki działalności, sytuacja finansowa lub perspektywy będą się istotnie różniły od tych przedstawionych w takich stwierdzeniach dotyczących przyszłości lub z nich wynikających. Stwierdzenia dotyczące przyszłości opierają się na licznych założeniach dotyczących naszych obecnych i przyszłych strategii biznesowych oraz otoczenia, w którym obecnie prowadzimy działalność i będziemy ją prowadzić w przyszłości. Stwierdzenia dotyczące przyszłości są aktualne wyłącznie na dzień sporządzenia Raportu Półrocznego. Nie mamy obowiązku i nie zobowiązaliśmy się do przekazywania do publicznej wiadomości jakichkolwiek aktualizacji lub zmian stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszym Raporcie Półrocznym, chyba że jest to wymagane na mocy obowiązujących przepisów prawa.

Inwestorzy powinni być świadomi, że różnego rodzaju istotne czynniki i ryzyka mogą powodować, że nasze rzeczywiste wyniki działalności będą się istotnie różnić od planów, celów, oczekiwań, szacunków i zamiarów wyrażonych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości.

Huuuge, Inc.

Skonsolidowany Raport Półroczny za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r.

Niniejszy dokument jest tłumaczeniem z oryginalnej i wiążącej wersji angielskiej. W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy wersją polską a angielską, wersja angielska jest wiążąca.

List Prezesa

Drodzy Akcjonariusze!

Z przyjemnością przekazuję w Państwa ręce raport za pierwsze półrocze 2022 roku. W tym wymagającym okresie Huuuge odnotował stabilne wyniki pomimo wyzwań ze strony zmieniającego się otoczenia rynkowego.

Na całym świecie sektor gier mobilnych mierzył się z niższymi wydatkami konsumentów na zakup gier mobilnych związanymi ze zniesieniem pandemicznych ograniczeń. Huuuge przewidział taki scenariusz, dlatego skupiliśmy się na poprawie efektywności, generując wyższe zyski przy zmniejszonych przychodach. Obecnie sukcesywnie realizujemy cel, jakim jest budowanie rentowności w oparciu o skuteczną monetyzację naszych produktów. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2022 r. Huuuge odnotował skorygowany zysk netto na poziomie 18,6 milionów USD, w porównaniu z 15,7 milionami USD w pierwszym półroczu 2021 r.

Wierzmy, że w długiej perspektywie na rynku gier mobilnych utrzymają się tendencje wzrostowe, a spowolnienie, jakie odnotowaliśmy po szczycie pandemii, okaże się zjawiskiem przejściowym. Podstawy naszej działalności pozostają stabilne i w znacznej mierze opierają się na tytułach będących liderami rynku, które generują solidne przepływy pieniężne. Odzwierciedleniem tego jest wysoki wskaźnik rentowności i stabilne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej przy przepływach pieniężnych netto na poziomie 26,3 miliona USD. Mimo wydatków rzędu 16,1 mln USD z tytułu programu odkupu akcji i zapłaty raty za zakup Traffic Puzzle w kwocie 25 mln USD, na koniec I półrocza 2022 r., stan środków pieniężnych Grupy pozostawał dobry, z 188 mln USD w kasie. Naszą silną pozycję finansową odzwierciedla także wynik EBITDA. Skorygowany zysk EBITDA za ten okres osiągnął poziom 28,1 mln USD, co oznacza wzrost o 8,1% w stosunku do porównywalnego okresu w roku ubiegłym przy jednoczesnym wzroście rentowności z 13,4% do 17,2%.

W pierwszym półroczu wydatki marketingowe były przeznaczane na wyselekcjonowane działania, ponieważ naszym priorytetem było pozyskiwanie graczy o odpowiednim profilu. Zmiana sposobów wydatkowania nakładów na marketing była naszą reakcją na nowe warunki rynkowe związane z modyfikacją polityki IDFA, wprowadzoną przez Apple.

Z powodzeniem kontynuowaliśmy proces integracji Traffic Puzzle z naszym istniejącym portfolio i dziś ten tytuł generuje 10% przychodów Grupy. Transakcja zakupu Traffic Puzzle miała miejsce w kwietniu 2021 r., a proces przekazania gry w pełni zakończył się w styczniu bieżącego roku. Choć już dziś przychody z gry są znaczące, zaplanowaliśmy ulepszenia, które będą wprowadzane w kolejnych miesiącach oraz wdrożyliśmy zmiany w studiu Traffic Puzzle, aby dalej kapitalizować potencjał tego tytułu.

Tworzenie nowych gier wymaga czasu i nakładów. Oczywiście nie wszystkie pomysły zyskują przychylną reakcję graczy, ale nasze dokonania pokazują, że jesteśmy w stanie wprowadzać na rynek tytuły, które osiągają sukces. Spółka będzie nadal inwestować w rozwój produktów, utrzymując przy tym surową dyscyplinę w kwestii okresów zwrotów.

Huuuge rozwija się dzięki połączeniu kreatywności i elastyczności w działaniu. Realizując kolejny krok naszej strategii rozwoju, analizujemy wszystkie dostępne opcje i otwieramy się na różne formy współpracy z partnerami. Jesteśmy częścią globalnego ekosystemu twórców i operatorów a przy tym z powodzeniem pracujemy z niezależnymi studiami z całego świata. Wśród uczestników tego ekosystemu, dobrze znających naszą spółkę są podmioty, które nakreśliły pewne strategiczne obszary, którym chcielibyśmy przyjrzeć się bliżej w najbliższym czasie. Dlatego rozpoczęliśmy przegląd opcji strategicznych, o którego wynikach poinformujemy akcjonariuszy i innych interesariuszy Spółki. W Huuuge gramy zespołowo i tworzymy jedną drużynę. Dzięki współdziałaniu z naszymi partnerami, klientami i akcjonariuszami zbudowaliśmy firmę będącą graczem światowej pierwszej ligi. Zespół Huuuge zaprasza Was do kolejnych wspólnych projektów.

Z poważaniem

Anton Gauffin
Prezes i Współdyrektor Generalny Huuuge, Inc.

Rod Cousens
Współdyrektor Generalny Huuuge, Inc.

Wybrane dane finansowe

w tysiącach USD	USD	USD	EUR	EUR	PLN	PLN
	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.
Przychody	163 427	193 234	149 319	160 335	691 828	727 856
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	21 859	17 744	19 972	14 723	92 535	66 836
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	20 715	(25 309)	18 927	(21 000)	87 692	(95 332)
Zysk (strata) netto	17 563	(28 435)	16 047	(23 594)	74 349	(107 106)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	26 267	191	24 000	158	111 195	719
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(26 722)	(11 977)	(24 415)	(9 938)	(113 121)	(45 114)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(16 217)	98 152	(14 817)	81 441	(68 651)	369 710
Przepływy pieniężne netto, razem	(16 672)	86 366	(15 233)	71 662	(70 577)	325 316
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	188 217	180 352	18 251	151 736	843 683	685 969

	USD	USD	EUR	EUR	PLN	PLN
	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.
Liczba akcji na koniec okresu	84 246 697	84 246 697	84 246 697	84 246 697	84 246 697	84 246 697
Średnia ważona liczba akcji*	81 918 361	72 805 021	81 918 361	72 805 021	81 918 361	72 805 021
Zysk/(strata) na jedną akcję (EPS)*	0,21	(0,38)	0,19	(0,32)	0,89	(1,43)
Zysk/(strata) (EPS)* na jedną rozwodnioną akcję	0,21	(0,38)	0,19	(0,32)	0,89	(1,43)

*Średnia ważona liczba akcji została skorygowana o split akcji, który miał miejsce 20 stycznia 2021 r.

	EUR	PLN	EUR	PLN
	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	1 poł. 2021 r.
Średnioroczny kurs walutowy	1,0945	0,2362	1,2052	0,2655
Kurs walutowy na koniec okresu sprawozdawczego	1,0442	0,2231	1,1886	0,2629



Raport z działalności grupy kapitałowej

HUUUGE

1. Informacje ogólne

Profil działalności

Huuuge, Inc. jest spółką zarejestrowaną w USA. Siedziba Spółki znajduje się w Dover, Delaware, 850 Burton Road, Suite 201, DE 19904, a siedziba główna Spółki mieści się w Las Vegas, Nevada, 2300 W. Sahara Ave., Suite 680, NV 89102. Spółka została utworzona 11 lutego 2015 r.



MISJA

Zaoferowanie miliardom ludzi wspólnej zabawy



WIZJA

Umożliwienie interakcji użytkownikom gier mobilnych

Huuuge jest deweloperem i wydawcą gier typu free-to-play. Misją Grupy jest oferowanie miliardom ludzi wspólnej zabawy, a wizją – umożliwienie społecznych interakcji użytkownikom gier mobilnych. Grupa prowadzi przede wszystkim działalność deweloperską, wydawniczą, skalując i rozwijając gry mobilne dla szerokiej gamy odbiorców. Gry Huuuge co miesiąc zapewniają rozrywkę milionom użytkowników z niemal 200 krajów i są dostępne w 17 językach. Huuuge zatrudnia obecnie prawie 600 osób w dziewięciu biurach na całym świecie. Od 19 lutego 2021 r. akcje Huuuge są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Kluczowe produkty

Huuuge opracowuje i wydaje gry, w które łatwo grać, zarówno w krótkich przerwach, jak i w czasie dłuższych sesji. Są one projektowane zgodnie z naszym etosem społecznościowym zakładającym wspólną zabawę. Społecznościowy charakter naszych gier opiera się przede wszystkim na możliwości prowadzenia przez graczy czatów, wspólnego grania i konkurencji ze sobą w czasie rzeczywistym. Koncepcja wspólnego grania jest fundamentalna w podejściu Grupy do projektowania gier. Jesteśmy w czołówce spółek wdrażających mechanizmy wspólnej gry w czasie rzeczywistym dla wielu graczy, w grach typu social casino.

Naszymi flagowymi grami są Huuuge Casino i Billionaire Casino. Obie generują 88% łącznych przychodów Huuuge. Traffic Puzzle generuje 10% całkowitych przychodów Grupy, zaś 2% generują pozostałe franczyzy.



Huuuge Casino: Premiera gry odbyła się w czerwcu 2015 r. Jest to flagowy tytuł Huuuge, który w II kwartale 2022 r. odpowiadał za 58% przychodów, zaś od wejścia na rynek gra zarobiła przeszło 900 mln USD. Huuuge Casino była grą prawdziwie pionierską, jako że przeznaczona była przede wszystkim dla użytkowników urządzeń mobilnych i umożliwiała rozgrywkę gracz kontra gracz w czasie rzeczywistym. Naszym zdaniem jest to pierwsza gra social casino, która wprowadziła takie funkcjonalności jak kluby do gier social casino. Huuuge Casino oferuje graczom ponad 100 automatów do gry w kasynie (ang. slot machines), a także gry karciane i ruletkę. Huuuge Casino umożliwia graczom dołączenie do klubu i rywalizację w Billionaire League, z automatami do gier

wielosobowych, w których mogą grać z przyjaciółmi i rywalizować ze sobą. Na dzień 30 czerwca 2022 r. HUUUGE Casino zajmuje siedemnaste (Apple App Store) i dziewiąte (Google Play) miejsce wśród gier social casino w Stanach Zjednoczonych pod względem przychodów.



Billionaire Casino: Premiera gry odbyła się w październiku 2016 r. Od tego czasu przychody ze sprzedaży gry gwałtownie wzrosły. Od wejścia na rynek tytuł zarobił ponad 430 mln USD, zaś w II kwartale 2022 r. odpowiadał za 31% całkowitych przychodów Grupy. Ze względu na swoją estetykę, która różni się od estetyki HUUUGE Casino, pod względem demograficznym Billionaire Casino jest skierowana do innej bazy graczy. Podobnie do HUUUGE Casino, Billionaire Casino oferuje graczom automaty do gry w kasynie, a także gry karciane i ruletkę. Billionaire Casino pozwala graczom na stworzenie klubu z przyjaciółmi lub dołączenie do klubu i poznanie nowych osób podczas gry na automatach. Ponadto gra pozwala na uczestnictwo w wydarzeniach klubowych poprzez grę na automatach oraz w inne gry kasynowe. Na dzień 30 czerwca 2022 r. Billionaire Casino zajmuje 29. (Apple App Store) i 22. (Google Play) miejsce wśród gier social casino w Stanach Zjednoczonych pod względem przychodów.



Traffic Puzzle: Gra została opracowana przez Picadilla Games, polskie studio deweloperskie z siedzibą we Wrocławiu i dzięki HUUUGE Publishing weszła na rynek w maju 2019 r. Do zakupu tytułu przez HUUUGE doszło w kwietniu 2021 r. Traffic Puzzle to wyjątkowa gra typu match-3 (dopasuj trzy), która ma stać się najlepiej zarabiającym tytułem mobilnym. W Traffic Puzzle gracz stara się udrożnić zablokowaną drogę, dopasowując do siebie trzy samochody w jednakowym kolorze. Gra oferuje różne poziomy zaawansowania, na których użytkownicy pomagają policji, wozom strażackim i karetkom dotrzeć do celu. Model monetyzacji gry Traffic Puzzle opiera się głównie na przychodach generowanych poprzez mikropłatności w ramach aplikacji i wpływów z wyświetlania reklam. W II kwartale 2022 r. Traffic Puzzle odpowiadała za 10% całkowitych przychodów Grupy.

Pozostałe tytuły

Oprócz trzech głównych tytułów opisanych powyżej Grupa posiada w swojej ofercie szereg innych gier na różnych etapach cyklu życia, a także dodatkowe produkty, nad którymi pracuje dział publikacji.

Akcje i struktura akcjonariatu

Kapitał zakładowy Spółki obecnie obejmuje: (i) 84 246 695 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,00002 USD każda i dwie Akcje Uprzywilejowane (Akcje Uprzywilejowane nie są dopuszczone do obrotu na GPW).

Poniższa tabela, sporządzona według najlepszej wiedzy Spółki na dzień publikacji niniejszego Raportu Półrocznego, przedstawia akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez jednostki zależne co najmniej 5% całkowitej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Emitenta.

Akcjonariusz	Akcje	% kapitału zakładowego i % głosów na Walnym Zgromadzeniu
Anton Gauffin (za pośrednictwem Big Bets OÜ) ¹	25 849 506	30,68
Raine Group (przez RPII HGE LLC) ¹	10 919 646	12,96
Nationale-Nederlanden FUNDS	5 688 696	6,75
Inne ²	41 788 849	49,60
Razem ³	84 246 697	100,00

¹ obejmuje jedną Akcję Uprzywilejowaną

² obejmuje 5 558 931 akcji własnych, które nie dają prawa głosu (stan na dzień dnia 6 września 2022 r.)

³ 84 246 695 akcji zostało wprowadzone do obrotu na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Ponadto dwie akcje Spółki stanowią Akcje Uprzywilejowane i nie zostały wprowadzone do obrotu na giełdzie.

Każdy posiadacz akcji zwykłych i każdy posiadacz Akcji Uprzywilejowanych jest uprawniony do jednego głosu odpowiednio z każdej Akcji Zwykłej i z każdej Akcji Uprzywilejowanej. Nie obowiązują żadne ograniczenia odnośnie do wykonywania prawa głosu. O ile przepisy prawa lub postanowienia Aktu Założycielskiego Spółki nie stanowią inaczej, posiadacze Akcji Zwykłych i Uprzywilejowanych głosują wspólnie jako jedna klasa we wszystkich sprawach poddawanych pod głosowanie akcjonariuszy. Akt Założycielski i Statut Spółki nie nakładają żadnych ograniczeń w zakresie przenoszenia tytułu własności papierów wartościowych Spółki.

Akcje własne

W grudniu 2021 r. Spółka posiadała 1 556 348 akcji własnych.

W dniu 14 lutego 2022 r. Rada Dyrektorów HUUUGE, Inc. zatwierdziła przydział maksymalnie 58 034 akcji własnych (z czego prawo do przydziału wykonano dla 57 724 akcji własnych), w celu realizacji żądań wykonania prawa wystosowanych przez uczestników programu obejmującego opcje na akcje.

W październiku 2021 r. 23 046 akcji własnych zostało przeznaczonych do przeniesienia na rzecz podmiotów sprzedających Double Star Oy, w ramach dorocznego świadczenia typu *Earn-Out* (pl: wypłata z zysku, ang: Year One Earn-Out Consideration), na podstawie umowy sprzedaży akcji z dnia 16 lipca 2016 r., z późniejszymi zmianami wprowadzonymi w Aneksie Pierwszym z dnia 19 października 2021 r. Przeniesienie akcji własnych na rzecz podmiotów sprzedających Double Star Oy zostało zakończone 21 lutego 2022 r.

W dniu 19 kwietnia 2022 r. Rada Dyrektorów HUUUGE, Inc. zatwierdziła przydział maksymalnie 630 713 akcji własnych (z czego dla wszystkich wykonano prawo do przydziału), w celu realizacji żądań wykonania prawa wystosowanych przez uczestników programu obejmującego opcje na akcje.

15 lutego 2022 r. Rada Dyrektorów przyjęła uchwałę w sprawie odkupu zwykłych akcji notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych oraz określiła szczegółowe warunki i procedury programu odkupu akcji ("POA"). Celem POA jest zaspokojenie potrzeb Emitenta w zakresie wykonania w najbliższej przyszłości opcji wynikających z pracowniczych programów opcji na akcje. W ramach POA Spółka odkupi w sumie do 2 500 000 akcji i przeznaczy na ten cel maksymalnie 100 milionów PLN. Więcej szczegółów znajduje się w bieżącym raporcie 4/2022. W dniu 29 marca 2022 r. Spółka ogłosiła rozpoczęcie procedury odkupu akcji (raport bieżący 9/2022). 22 maja 2022 r. Spółka poinformowała o rozszerzeniu programu odkupu akcji z pierwotnego zakresu 2 500 000 do 6 500 000 akcji, przy czym inne warunki pozostały niezmiennie (raport bieżący 23/2022).

W dniu 9 sierpnia 2022 r. Rada Dyrektorów HUUUGE, Inc. zatwierdziła przydział maksymalnie 169 295 akcji własnych (z czego dla wszystkich wykonano prawo do przydziału), w celu realizacji żądań wykonania prawa wystosowanych przez uczestników programu obejmującego opcje na akcje.

Według stanu na dzień 30 czerwca 2022 r. Spółka posiadała 4 695 404 akcji własnych.

Na dzień 6 września br. Spółka posiada 5 558 931 akcji własnych. Wartość nominalna wszystkich zachowanych akcji wynosi 111,18 USD. Akcje te stanowią około 6,60% kapitału zakładowego Spółki.

Liczba akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów

Według najlepszej wiedzy Spółki poniższa tabela przedstawia akcje i opcje na akcje znajdujące się bezpośrednio lub pośrednio w posiadaniu członków Rady Dyrektorów Spółki na dzień publikacji niniejszego Raportu Półrocznego.

Członkowie Rady Dyrektorów Spółki	Funkcja	Akcje Zwykłe	Opcje na akcje
Anton Gauffin (przez Big Bets OÜ) ¹	Współdyrektor Generalny i Dyrektor Wykonawczy	25 849 505	425 000
Henric Suuronen	Dyrektor niewykonawczy	1 673 610	-

¹ Anton Gauffin jest także posiadaczem jednej Akcji Uprzywilejowanej Serii B poprzez Big Bets OÜ

Na dzień Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy 2022, na wynagrodzenie p. Antona Gauffina, który pełni funkcję Prezesa i Współdyrektora Generalnego, składają się wyłącznie opcje na akcje. Cena wykonania opcji wynosi 50 PLN, czyli tyle ile cena emisyjna akcji w ramach subskrypcji w pierwszej publicznej ofercie Spółki.

Warunki nabycia uprawnień przedstawiają się następująco:

- (i) 50 000 opcji na akcje są uwarunkowane nieprzerwanym świadczeniem usług przez okres co najmniej około czterech lat od daty rozpoczęcia świadczenia usług. Kierownictwo Grupy oczekuje, że p. Anton Gauffin wywiąże się ze tego warunku w zakresie świadczonych usług.
- (ii) 75 000 opcji na akcje są uwarunkowane nieprzerwanym świadczeniem usług przez okres co najmniej około czterech lat od daty rozpoczęcia świadczenia usług oraz osiągnięciem celu EBITDA na 2021 rok. Powyższe opcje nie zostały zrealizowane z uwagi na niespełnienie ww. warunku.
- (iii) 375 000 opcji na akcje mają zmienny okres nabywania uprawnień uzależniony od warunku rynkowego, tj. osiągnięcia kamieni milowych kapitalizacji rynkowej Spółki. Kierownictwo Spółki zakłada, że łączny oczekiwany okres nabycia uprawnień (okres, w którym praca w zamian za opcje na akcje będzie świadczona od daty przyznania opcji) wynosi 6 lat.

Jak w przypadku pozostałych programów świadczeń pracowniczych opartych na akcjach, w tym programie ma miejsce stopniowe nabywanie uprawnień, tj. opcje o różnych okresach, podczas których wszystkie określone warunki nabywania uprawnień do płatności w formie akcji mają być spełnione, traktowane są jako odrębne wynagrodzenie o innym okresie nabywania uprawnień.

Zasady sporządzania skróconych śródrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Skrócone śródroczne sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r. zostało sporządzone zgodnie z MSR 34 „Śródroczna sprawozdawczość finansowa”, zatwierdzonym przez Unię Europejską.

Skrócone śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie obejmuje wszystkich informacji oraz ujawnień wymaganych w rocznym sprawozdaniu finansowym i należy je czytać łącznie ze skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym Grupy na dzień i za rok obrotowy zakończony dnia 31 grudnia 2021 r. sporządzonym zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską („MSSF”).

Zmiany w organizacji grupy kapitałowej

29 kwietnia 2022 r. Huuuge Tap Games Ltd., nieaktywna jednostka zależna Grupy, została z powodzeniem wykreślona z rejestru przedsiębiorców i rozwiązana.

4 maja 2022 r. doszło do utworzenia spółki Billionaire Games Limited z siedzibą w Larnaca, na Cyprze.

Co więcej, od 8 kwietnia 2022 r. spółka Coffee Break Games HGL Limited z siedzibą w Larnaca, na Cyprze, zmieniła nazwę na Huuuge Block Limited.

2. Czynniki ryzyka

Określenie i skrótowe nazewnictwo najważniejszych zdarzeń rzeczywistych lub potencjalnych, oraz okoliczności, które zagrażają lub wpływają na realizację celów Grupy Huuuge

W ramach oceny ryzyka określa się prawdopodobieństwo i wpływ ryzyka, biorąc pod uwagę wybrane scenariusze (bazujące na powodach i skutkach wskazanych w procesie analizy ryzyka). Ocenę przeprowadza się w oparciu o określone skale. Zawarte w nich opisy mają charakter pomocniczy i w razie jakichkolwiek wątpliwości za nadrzędne uznaje się wyniki uzyskane w ramach oceny.

Na ocenę wagi czynników ryzyka składa się porównanie wartości ryzyka względem poprzednio przyjętych kryteriów, a także określenie, w stosunku do których ryzyk należy przyjąć plany ograniczające ich potencjalny wpływ.

W momencie publikacji niniejszego Raportu zidentyfikowano poniższe istotne czynniki ryzyka. Jednak czynniki ryzyka i elementy niepewności opisane niżej przez Grupę to nie jedyne czynniki ryzyka, z którymi mierzy się Emitent. Inne obszary ryzyka i niepewności, których istnienia Grupa nie jest świadoma lub które uznaje za nieistotne, mogą także w znacznym stopniu wpływać negatywnie na działalność, sytuację finansową i wyniki operacyjne i perspektywy Grupy.

Jeżeli Grupa nie zdoła skutecznie przyciągnąć nowych graczy lub straci swoich dotychczasowych graczy, może to mieć niekorzystny wpływ na jej działalność. Prawie całość przychodów Grupy pochodzi z zakupów dokonywanych przez niewielki odsetek graczy. Jeżeli Grupa nie zdoła skutecznie zachęcić graczy do dokonywania mikropłatności lub angażowania się w gry w sposób generujący przychody, może to mieć niekorzystny wpływ na jej działalność.

Nasza działalność polega na tworzeniu i wydawaniu gier mobilnych, pobieranych przez graczy, którzy poświęcają na grę swój czas i środki finansowe. Charakterystyczne dla naszej branży jest opracowywanie i testowanie setek pomysłów i gier, a następnie skupianie się tylko na tych tytułach lub funkcjach, które prezentują najbardziej obiecujące kluczowe wskaźniki efektywności („KPI”). Tylko niewielka liczba gier Grupy osiąga etap soft launch, a jeszcze mniejsza – etap full launch i skalowania. Nie możemy zapewnić, że wysokiej jakości gry, nawet jeżeli zostaną pozytywnie ocenione przez graczy, staną się „hitami”. Nowe gry Grupy mogą również odciągać graczy od jej istniejących gier, szczególnie jeżeli oferują one podobny model rozgrywki z udoskonalonym interfejsem użytkownika lub nowymi elementami społecznościowymi. Nie możemy również zapewnić, że nowe funkcje lub aktualizacje dotychczasowych gier przyciągną nowych albo pozwolą Grupie zatrzymać dotychczasowych graczy.

Rozwój działalności Grupy w znacznym stopniu zależy od tego, czy będzie ona w stanie zachęcać nowych graczy do sięgnięcia po istniejące tytuły i nowości, a także zatrzymywać aktualnych użytkowników gier. Skuteczność działań w tym zakresie uzależniona jest w pewnej mierze od niedających się przewidzieć i zmiennych czynników, na które Grupa nie ma wpływu, takich jak preferencje klientów, konkurencyjne gry, popularność innych form rozrywki oraz ogólne warunki ekonomiczne wywierające niekorzystny wpływ na wydatki konsumentów. Rozwój społeczności graczy Grupy może również wymagać ponoszenia coraz większych nakładów na zaawansowane i kosztowne działania w zakresie sprzedaży i marketingu, które jednak mogą zakończyć się niepowodzeniem.

Przychody generowane przez mikropłatności w ramach aplikacji odpowiadają obecnie za 96% całkowitych przychodów. Ponieważ gry Grupy są dostępne dla graczy za darmo, Grupa generuje przychody tylko wtedy, gdy gracze dokonują mikropłatności, chcąc korzystać z dodatkowych funkcji względem tych, które są udostępniane w wersji bazowej gry, np. płacąc za zakup wirtualnej waluty, ponad ilość dostępną za darmo, lub w inny sposób uczestniczą w grach w sposób, który generuje przychody. Nasze gry dają możliwość dokonywania mikropłatności za funkcjonalności inne niż wirtualna waluta, takie jak np. „przepustki” (passes) dające graczom dostęp do kolejnych funkcji, jak np. minigry. Jeśli nie zdołamy zaoferować gier, które zachęcą graczy do dokonywania zakupów w naszych grach lub jeśli nie uda nam się odpowiednio zarządzać relacją pomiędzy darmową i płatną walutą lub odpowiednio zachęcić graczy do uczestniczenia w grach w sposób, który generuje realne dochody, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Prawie całość przychodów Grupy generowana jest przez niewielki odsetek graczy. Jednak w trakcie prowadzonej działalności Grupa traci graczy, którzy dokonują płatności i istnieje ryzyko, że ci gracze z czasem zrezygnują z zakupów w ramach gier lub nawet z grania w nie. W celu utrzymania lub zwiększenia przychodów Grupa musi przyciągnąć nowych płatnych graczy lub zwiększyć poziom monetyzacji dotychczasowej bazy graczy. Aby zatrzymać graczy, Grupa musi przeznaczyć znaczne środki, np. inwestując je w marketing i analitykę danych. Na tej podstawie Grupa będzie w stanie indywidualnie dostosować oferty do konkretnych osób tak, aby gry, po które sięgają były zgodne z ich obszarem zainteresowań, a także proponować im nowe tytuły.

Większość przychodów Grupy jest generowana przez niewielką liczbę gier

Większość przychodów Grupy jest generowana przez niewielką liczbę gier, co może mieć negatywny wpływ na naszą działalność. Spodziewamy się, że ta koncentracja źródeł przychodów będzie występowała również w przyszłości. Flagowymi grami generującymi najwyższe przychody są Huuuge Casino i Billionaire Casino. Te dwie flagowe gry wygenerowały większość wypracowanych do tej pory przychodów, tj. stanowiły 88% naszych przychodów w 1 poł. 2022 roku. Grupa spodziewa się, że spadek udziału dwóch flagowych gier Grupy w łącznych przychodach utrzyma się przez następnych kilka lat. Jeżeli w dłuższej perspektywie Grupa nie zdoła zdywersyfikować swojego portfela gier i zwiększyć popularności oraz monetyzacji swoich obecnych i przyszłych gier, sytuacja taka będzie mogła mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Zależność od usług osób trzecich

Grupa w różnym stopniu polega na szeregu zewnętrznych dostawców, usługodawców, twórców gier, a także na partnerach strategicznych, w celu efektywnego zarządzania działalnością, tworzenia gier i spełniania oczekiwań graczy. Za realizację niektórych elementów łańcucha dostaw i dystrybucji usług Grupy związanych z grami odpowiadają w szczególności podmioty zewnętrzne, nad którymi Grupa nie sprawuje kontroli i których zastąpienie zajęłoby dużo czasu. Spodziewamy się, że ta zależność utrzyma się w przyszłości.

Wszelkie niekorzystne zmiany obowiązujących umów Grupy z tymi podmiotami zewnętrznymi, w tym brak możliwości terminowej realizacji zobowiązań lub zawarcia albo odnowienia umów na korzystnych warunkach lub na jakichkolwiek warunkach, mogą spowodować spadek jakości, przychodów lub dostępności gier Grupy. Zmiany polityki podmiotów zewnętrznych lub warunków świadczenia przez nich usług również mogą mieć negatywny wpływ na możliwość oferowania przez Grupę aktualnych lub przyszłych gier albo ograniczyć dostępność niektórych funkcji.

Zakłócenia działania infrastruktury informatycznej, sieci i systemów i luki systemu informatycznego

Grupa polega na prawidłowym funkcjonowaniu infrastruktury, sieci i systemów informatycznych, które mają istotne znaczenie dla prowadzonej działalności. Korzystamy z nich w celu obsługi gier, zarządzania działalnością i danymi oraz ich zabezpieczania, w szczególności w zakresie komunikacji wewnętrznej, kontroli, raportowania i relacji z dostawcami.

W niektórych przypadkach ta infrastruktura, sieci i systemy są zarządzane lub dostarczane przez osoby trzecie, które nie są zwykle zobowiązane do przedłużania umów dotyczących korzystania z takiej infrastruktury, sieci i systemów, w związku z czym Grupa nie może zagwarantować, że zdoła przedłużyć te umowy na rozsądnych warunkach handlowych lub że w ogóle zdoła je przedłużyć. Ponadto infrastruktura, sieci i systemy informatyczne Grupy, w tym te obsługiwane przez osoby trzecie, mogą być narażone na ryzyko przerw w funkcjonowaniu, zawieszenia świadczonych usług albo awarii systemu w związku z integracją lub migracją systemów. Wszelkie zakłócenia oraz awarie w obszarach infrastruktury, sieci i systemów mogą mieć niekorzystny wpływ na dostępność gier, spowolnić ich działanie lub w inny sposób zakłócić ich funkcjonalność albo działalność prowadzoną przez Grupę.

Wraz z rozwojem technologicznym infrastruktura informatyczna może okazać się przestarzała lub niewłaściwa z punktu widzenia potrzeb biznesowych Grupy. Jeśli nie uda się utrzymać systemów i infrastruktury Grupy na poziomie zgodnym z aktualnymi standardami branżowymi i zmieniającą się technologią, można spodziewać się utrudnień w obszarze działalności operacyjnej i dalszym rozwoju.

Niewykryte błędy, usterki lub słabości

Gry, inne oprogramowanie oraz systemy Grupy, a także platformy podmiotów trzecich, na których są one udostępniane, mogą zawierać niewykryte błędy, usterki lub słabości, które mogą niekorzystnie wpłynąć na działanie gier, przy czym może się okazać, że niektóre z nich zostaną wykryte dopiero po udostępnieniu kodu do użytku zewnętrznego lub wewnętrznego. Przykładowo błędy, usterki lub inne rodzaje wad mogą uniemożliwić graczom Grupy dokonywanie mikropłatności, zaszkodzić ogólnemu poziomowi wrażeń graczy, opóźnić wprowadzenie gier lub ich ulepszeń na rynek, spowodować błędy pomiarów wskaźników stosowanych do oceny gier Grupy, spowodować, że nasze gry nie będą zgodne z obowiązującymi przepisami prawa lub narazić Grupę na odpowiedzialność prawną. W przeszłości Grupę dotknęły niektóre z tych problemów, w tym opóźnienia w trakcie gry, błędy dotyczące mikropłatności, uszkodzenia danych w grach oraz problemy dotyczące dostępu graczy do gier. Grupa rozwiązała większość tych problemów we właściwym czasie, ale nie może zapewnić, że zdoła zawsze tego dokonać w przyszłości. Usunięcie takich błędów, usterek lub innych wad może również spowodować zakłócenia działalności Grupy lub odciągnąć zasoby od innych projektów.

Niepowodzenie przeprowadzenia lub wdrożenia nowych inicjatyw biznesowych

W celu rozwijania swojej działalności Grupa musi oceniać, analizować i skutecznie realizować nowe inicjatywy biznesowe. Kierownictwo może nie mieć możliwości właściwego określenia i oceny ryzyk związanych z nowymi inicjatywami, a nieprzewidziane okoliczności mogą spowodować, że wstępna ocena ekonomicznej wartości danej inicjatywy stanie się nieaktualna, a dana inicjatywa okaże się nieopłacalna.

Ponadto rynek nowych technologii gwałtownie się rozwija. W związku z tym ciągle monitorujemy nowe technologie i rozwiązania informatyczne, aby móc szybko dostosować się do rozwiązań oferowanych na rynku. Nieprzeanalizowanie lub niewdrożenie nowych technologii może prowadzić do utraty konkurencyjnej pozycji na rynku, co może mieć ujemny wpływ na naszą działalność i wyniki finansowe.

Przejęcia innych podmiotów oraz ich integracja może odwracać uwagę kierownictwa Grupy od innych spraw oraz zakłócać działalność lub ograniczać nasz rozwój w inny sposób

Podobnie jak to miało miejsce w przeszłości, w ramach realizowanej strategii Grupa może w przyszłości poszukiwać przejęć mających na celu umocnienie jej pozycji rynkowej w wybranych gatunkach gier oraz powiększenie zespołu pracowników zajmujących się tworzeniem gier. Zamierzamy wykorzystać wpływy netto z nowych akcji sprzedanych w ramach pierwszej oferty publicznej, która miała miejsce w lutym 2021 r., przede wszystkim na sfinansowanie nadzwyczajnych działań ukierunkowanych na rozwój działalności, w tym potencjalnych przejęć, o ile nadarzą się po temu stosowne okazje. Nie możemy zapewnić, że zdołamy zidentyfikować możliwości przejęć, które pomogą nam zrealizować strategię rozwoju, ani że zaplanowane transakcje dojdą do skutku. Takie przejęcia i procesy integracyjne, jak również prace dotyczące przeglądu opcji strategicznych, mogą ponadto odwracać uwagę kierownictwa Grupy od innych aspektów jej działalności i skutkować zaangażowaniem zasobów potrzebnych w innych obszarach.

Istniejące lub domniemane niedokładności w zakresie obliczania wskaźników efektywności

Grupa na bieżąco monitoruje wybrane wskaźniki efektywności, w tym liczbę instalacji, DAU, DPU, ARPDAU, ARPPU oraz miesięczną konwersję. Narzędzia wykorzystywane przez Grupę do pomiaru efektywności mają wiele ograniczeń, a ponadto metodologia określania tych wskaźników może się zmieniać na przestrzeni czasu, co z kolei może skutkować występowaniem nieoczekiwanych zmian wartości tych wskaźników, w tym wartości, które Grupa raportuje. Jeżeli wskaźniki efektywności nie będą przedstawiać w rzetelny sposób działalności Grupy, bazy graczy lub natężenia ruchu, albo jeżeli Grupa odkryje istotne nieścisłości w swoich wskaźnikach lub jeżeli wskaźniki, na których Grupa będzie się opierać w celu monitorowania efektywności, nie będą właściwie odzwierciedlały poszczególnych aspektów działalności, może to istotnie zaszkodzić naszej reputacji, Grupa może stracić zaufanie graczy, analityków lub kontrahentów, a zaistniała sytuacja może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Nieskuteczna ochrona naszych praw własności intelektualnej

Prawa własności intelektualnej stanowią istotny element naszej działalności. Grupa wykorzystuje wiele rodzajów praw własności intelektualnej, takich jak znaki handlowe, patenty i prawa autorskie związane z jej grami oraz informacje zastrzeżone lub poufne, które nie podlegają formalnej ochronie własności intelektualnej.

Mimo że Grupa tworzy wewnętrznie większość własności intelektualnej, którą się posługuje, korzysta również z licencjonowanych zasobów, takich jak gry (w całości) i zestawy narzędzi dla programistów (software development kit „SDK”), stworzonych przez strony trzecie. W szczególności gry Grupy wykorzystują SDK dostarczane między innymi przez Facebooka i Google. Na potrzeby swoich gier Grupa nabywa również lub licencjonuje całość lub część zdjęć, materiałów wideo oraz audio od podmiotów niepowiązanych, na przykład od Shutterstocka oraz Envato. Grupa wykorzystuje licencje w przypadku wszystkich wydawanych przez siebie gier produkowanych przez podmioty zewnętrzne.

Pomimo starań mających na celu ochronę własności intelektualnej i posiadanych licencji, osoby nieupoważnione mogą podejmować próby kopiowania lub innego rodzaju pozyskiwania i wykorzystywania rozwiązań technologicznych, gier lub marek Grupy. Istnieje ryzyko, że podejmowane przez nas działania nie będą wystarczające do ochrony posiadanej i licencjonowanej własności intelektualnej. Ponadto korzystanie przez nas z własności intelektualnej podmiotów zewnętrznych może narazić nas na nieumyślne naruszenie praw własności intelektualnej osób trzecich, przez co możemy stać się przedmiotem roszczeń o naruszenie praw, z którymi już niekiedy mamy do czynienia.

Prawa własności intelektualnej osób trzecich mogą ograniczać możliwości rozwoju Grupy

Grupa musi nieustannie dostosowywać swoje gry do nowych rozwiązań technologicznych. W przypadku, gdy takie rozwiązania technologiczne są chronione prawami własności intelektualnej należącymi do konkurentów Grupy lub innych osób trzecich,

może się okazać, że nie zdołamy wprowadzić gier opartych na tych rozwiązaniach na rynek lub wejść na rynki albo platformy oparte na takich technologiach.

Grupa korzysta z licencji na SDK, które mogą zostać zintegrowane z naszymi produktami i mogą być niezbędne, aby przykładowo umożliwić graczom Grupy połączenie posiadanych przez nich kont w grach z ich kontami w mediach społecznościowych. Jeżeli właściciele SDK, np. Google lub Facebook, zmienią warunki licencji w sposób ograniczający prawa Grupy, sytuacja taka może mieć niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

W swoich grach Grupa korzysta również z oprogramowania typu open source i spodziewamy się, że sytuacja taka będzie miała miejsce również w przyszłości. Niektóre licencje oprogramowania typu open source wymagają od użytkowników, którzy rozpowszechniają oprogramowanie typu open source w ramach własnego oprogramowania, publikacji całości lub części kodu źródłowego tego oprogramowania w domenie publicznej lub udostępnienia wszelkich prac pochodnych opartych na kodzie open source na niekorzystnych warunkach lub bezpłatnie. Ponadto postanowienia różnych licencji typu open source nie były przedmiotem interpretacji sądów, w związku z czym istnieje ryzyko, że takie licencje mogą być interpretowane w sposób, który nałoży nieprzewidziane warunki lub ograniczenia w zakresie korzystania z takiego oprogramowania. W sytuacji, gdy korzystanie z oprogramowania typu open source okaże się być niezgodne z postanowieniami danej licencji, Grupa może zostać zobowiązana do wydania opracowanego przez nią kodu źródłowego, zapłaty odszkodowania z tytułu naruszenia umowy, ponownego zaprojektowania swoich gier lub produktów, zaprzestania dystrybucji, w przypadku gdy ponowne zaprojektowanie nie będzie możliwe w określonym terminie, lub podjęcia innych działań zaradczych, które mogą wiązać się z dodatkowymi kosztami albo ograniczeniem działalności.

Nieskuteczna ochrona informacji poufnych

Kierownictwo i kluczowi pracownicy Grupy mają dostęp do informacji poufnych o wrażliwym charakterze związanych z jej działalnością, takich jak informacje na temat rozwoju strategicznego, planów biznesowych i podstawowych technologii. W przypadku, gdy konkurencja, osoby trzecie lub opinia publiczna uzyskają dostęp do takich informacji poufnych, celowo lub przez przypadek, pozycja rynkowa Grupy może ulec znacznemu osłabieniu.

Grupa może stać się celem cyberataków, piractwa, naruszeń bezpieczeństwa baz danych i działań hakerskich

Branża Grupy oraz jej gry, systemy i sieci mogą być celem cyberataków, wirusów, robaków, ataków phishingowych, złośliwego oprogramowania, włamań, kradzieży, włamań do komputerów, a także być przedmiotem błędów popełnianych przez pracowników oraz nadużyć lub innych naruszeń bezpieczeństwa, które mogą wykorzystać w niepożądany sposób, uszkodzić lub zakłócić funkcjonowanie gier, sieci lub infrastruktury technologicznej Grupy. Fizyczne lokalizacje, w których znajduje się infrastruktura IT Grupy oraz sprzęt informatyczny Grupy, mogą być również narażone na włamania, kradzieże lub uszkodzenia.

Każde naruszenie bezpieczeństwa oraz każdy incydent dotyczący Grupy może skutkować nieautoryzowanym dostępem do jej danych lub do danych jej graczy, niewłaściwym ich wykorzystaniem lub nieautoryzowanym pozyskaniem, utratą, uszkodzeniem lub zmianą tych danych, przerwami w działalności Grupy, niedostępnością lub niepoprawnym funkcjonowaniem gier Grupy, a także uszkodzeniem komputerów lub systemów znajdujących się w posiadaniu Grupy lub jej graczy, lub platform obsługiwanych przez podmioty trzecie. Ponadto podmioty trzecie, takie jak dostawcy rozwiązań hostingowych oraz operatorzy platform, którzy świadczą usługi na rzecz Grupy, mogą również stanowić źródło zagrożeń w przypadku awarii ich własnych systemów bezpieczeństwa i infrastruktury.

W związku z nasileniem się zagrożeń związanych z cyberatakami, Grupa może również uznać za niezbędne dokonywanie dalszych inwestycji mających na celu ochronę jej danych i infrastruktury.

Nieautoryzowane podmioty mogą opracowywać „hacki” tj. programy umożliwiające graczom zmianę zasad rozgrywki, nadużywanie lub niepożądane wykorzystywanie mechaniki gier, a przez to uzyskiwać nienależne korzyści w grach lub stosować inne metod zdobywania wirtualnej waluty i innych korzyści dostępnych w ramach gier. Takie działania mogą negatywnie wpływać na liczbę realizowanych mikropłatności oraz wielkość przychodów pobieranych od graczy. Ponadto takie „hacki” oraz inne podobne ataki mogą spowodować wzrost kosztów opracowania środków technologicznych umożliwiających odpowiednią reakcję na nie.

Inwazja Rosji na Ukrainę oraz powiązane z nią wydarzenia na arenie międzynarodowej mogą skutkować zwiększeniem ryzyka cyberataków, co będzie wpływać na systemy Grupy. Podjęto kroki w celu analizy oddziaływania różnych rodzajów cyberataków oraz wprowadzono dodatkowe zabezpieczenia proporcjonalne względem potencjalnej eskalacji takiego ryzyka.

Wahania kursów wymiany walut i presja inflacyjna mogą mieć niekorzystny wpływ na działalność Grupy

Działalność Grupy jest narażona na ryzyko związane z wahaniami kursów wymiany USD na inne waluty, w tym PLN i EUR. Wahania te mogą osiągać znaczne poziomy w okresach zwiększonej zmienności rynku związanej, na przykład, z inwazją Rosji na Ukrainę, pandemią COVID-19 lub innymi wydarzeniami powodującymi wzrost niepewności w gospodarce światowej. Proszę się również zapoznać z rozdziałem „Czynniki mające wpływ na nasze wyniki”.

Na osiągnięte przez Grupę wyniki może wpływać również presja inflacyjna i wynikające z niej zmiany wzorców zakupowych konsumentów, co z kolei może przełożyć się na spadek wydatków w obszarze rekreacji i rozrywki, a więc negatywnie wpłynąć na poziom przychodów Grupy.

Sukces i stabilny wzrost Grupy zależy w dużym stopniu od doświadczenia i umiejętności naszych menedżerów i wykwalifikowanych pracowników

Skuteczne prowadzenie działalności, jak również pomyślna realizacja naszej strategii, są uzależnione od doświadczenia menedżerów i kluczowego personelu. Ze względu na specyfikę branży, w której działamy, jesteśmy uzależnieni od naszych wysoko wykwalifikowanych, technicznie wyszkolonych i kreatywnych pracowników, których wysokie kompetencje i wiedza przekładają się na opracowywanie nowych technologii i tworzenie innowacyjnych gier. Utrata którejkolwiek z tych osób mogłaby zaszkodzić naszej działalności. Konkurencja dotycząca pracowników, zwłaszcza projektantów gier, inżynierów i kierowników projektu o pożądanym umiejętnościach, jest bardzo silna, w związku z czym Grupa przeznaczająca znaczne środki na wyszukiwanie, zatrudnianie, szkolenie, skuteczną integrację i utrzymanie tego rodzaju pracowników.

Sukces Grupy w przyszłości zależy po części od tego, czy zdoła ona zatrzymać wysoko wykwalifikowanych menedżerów działających w branży gier mobilnych, którzy wywarli istotny wpływ na jej dotychczasowy rozwój, a także od zdolności do przyciągania i zatrzymywania wykwalifikowanych pracowników, którzy będą potrafili skutecznie prowadzić działalność Grupy. Grupa nie może zapewnić, że zdoła z powodzeniem przyciągnąć i zatrzymać takich menedżerów oraz wykwalifikowanych pracowników w przyszłości, a koszty związane z ich zatrzymaniem mogą wpływać na rentowność i wyniki finansowe Grupy.

Zmiany w przepisach lub interpretacjach podatkowych i wyniki kontroli podatkowych mogą mieć istotny wpływ na sytuację finansową i wyniki działalności Grupy.

Grupa podlega skomplikowanym przepisom podatkowym obowiązującym w różnych krajach, w których prowadzi działalność. W szczególności, zważywszy na międzynarodowy zakres prowadzonej działalności oraz swoją strukturę, Grupa podlega przepisom dotyczącym stosowania cen transferowych. Ponadto klauzule obejścia prawa podatkowego (GAAR) i koncentracja przepisów podatkowych na faktycznej „istocie działalności gospodarczej” mogą mieć coraz większy wpływ na opodatkowanie nakładane za granicą.

Przykładowo, Grupa sprzedaje usługi lub korzysta z własności intelektualnej za pośrednictwem osób prawnych, które muszą zamawiać te usługi lub licencjonować taką własność intelektualną w ramach Grupy. W związku z tym Grupa przeprowadza liczne transakcje wewnątrzgrupowe. W jurysdykcjach, w których Grupa prowadzi działalność, obowiązują przepisy dotyczące cen transferowych, które wymagają, by transakcje z udziałem podmiotów powiązanych były dokonywane na odpowiednio udokumentowanych warunkach rynkowych. Jeżeli organy podatkowe w danej jurysdykcji nie uznają określonych transakcji wewnątrzgrupowych za dokonane na właściwie udokumentowanych warunkach rynkowych i skutecznie zakwestionują takie transakcje, albo zastosują inne podejście do przypisania przychodów lub zysków do konkretnego podmiotu Grupy, wówczas kwota podatku należnego od odpowiedniego podmiotu lub podmiotów należących do Grupy w odniesieniu zarówno do roku bieżącego, jak i lat ubiegłych, może ulec zwiększeniu, a ponadto Grupa może zostać obciążona karą lub odsetkami z tego tytułu.

Ponadto Grupa świadczy usługi, których cena podlega podatkom bezpośrednim i pośrednim w różnych krajach, w tym podatkowi od wartości dodanej. Złożoność modelu biznesowego Grupy może utrudniać zrozumienie obowiązków w zakresie stosowania odpowiednich przepisów prawa podatkowego. Grupa może również podlegać podwójnemu opodatkowaniu w

jurysdykcjach podlegających wielu organom podatkowym. Ponadto obowiązujące stawki podatkowe mogą wzrosnąć. Znaczny wzrost stawek podatku od wartości dodanej może się niekorzystnie odbić na działalności Grupy, zwłaszcza na popycie generowanym przez klientów, co może wywierać istotny niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Zmiany w umowach o unikaniu podwójnego opodatkowania, przepisach, zasadach oraz interpretacjach, a także wyniki kontroli podatkowych mogą wywierać niekorzystny wpływ na działalność Grupy. Przepisy podatkowe w jurysdykcjach, w których Grupa prowadzi działalność, mogą ulec zmianie, na przykład w istotny sposób zmieniając opodatkowanie spółek działających w rzeczywistości cyfrowej. Nowe przepisy podatkowe mogą zostać wprowadzone z mocą wsteczną lub z dnia na dzień, mogą też wystąpić zmiany w interpretacji i egzekwowaniu takich przepisów lub regulacji podatkowych.

Jeżeli właściwe organy podatkowe skutecznie zakwestionują sytuację podatkową Grupy, w drodze kontroli lub w inny sposób, jej efektywna stawka podatkowa może wzrosnąć, a Grupa może zostać zobowiązana do zapłaty dodatkowych podatków, kar i odsetek, a także zostać narażona na poniesienie kosztów prawnych obrony w sporach sądowych lub zawarcia ugody z właściwym organem podatkowym. Grupa może zostać obciążona odpowiedzialnością finansową, która nie została przewidziana w utworzonych przez nią rezerwach lub w wysokości przekraczającej utworzone przez nią rezerwy. Każda z powyższych sytuacji może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Konkurencja w branży gier

Branża gier, w tym gier typu social casino, z której Grupa uzyskuje większość swoich przychodów, jest uważana za bardzo konkurencyjną i szybko rozwijającą się, charakteryzującą się niskimi barierami wejścia na rynek. Grupa ma do czynienia – i prawdopodobnie będzie miała do czynienia w przyszłości – z konkurencją ze strony innych producentów oraz wydawców gier. Konkurentami Grupy są zarówno znane firmy zajmujące się dostarczaniem interaktywnej rozrywki, jak i nowo powstające startupy. Grupa spodziewa się, że nowi konkurenci będą w dalszym ciągu pojawiać się na rynku na całym świecie.

Działalność operacyjna Grupy zależy od zewnętrznych platform wykorzystywanych w celu udostępniania naszych gier

Gry społecznościowe Grupy dystrybuowane są głównie za pośrednictwem platformy Apple App Store należącej do Apple'a, platformy Play Store należącej do Google'a oraz za pośrednictwem Facebooka, które są głównymi platformami dystrybucji online gier Grupy oraz dostarczają jej cennych informacji i danych. W związku z powyższym powodzenie działalności Grupy uzależnione jest od utrzymania relacji ze wspomnianymi dostawcami oraz wszelkimi nowymi dostawcami platform, które będą w szerokim zakresie wykorzystywane przez docelową bazę graczy Grupy.

Grupę obowiązują standardowe warunki umowne, które wspomniani dostawcy platform nakładają na twórców aplikacji i które regulują kwestie związane z promocją, dystrybucją i działaniem gier oraz innych aplikacji na ich platformach. Dostawcy platform mogą te warunki zmieniać jednostronnie w arbitralny sposób, określając krótki okres przejściowy na dostosowanie się do nowych okoliczności lub w sposób natychmiastowy.

Ponadto urządzenia z dostępem do Internetu i systemy operacyjne kontrolowane przez osoby trzecie coraz częściej są wyposażone w funkcje umożliwiające użytkownikom tych urządzeń wyłączenie funkcji umożliwiających dostarczanie treści reklamowych na ich urządzeniach, w tym poprzez Identifier for Advertising Apple (IDFA), Advertising ID Google lub AAID dla urządzeń z systemem Android. Producenci urządzeń i przeglądarek mogą wprowadzać lub rozszerzać te funkcje jako część ich standardowej specyfikacji urządzeń. Jeżeli gracze w większej liczbie zdecydują się na takie wyłączenie, ucierpi na tym nasza zdolność do dostarczania efektywnych treści reklamowych, co mogłoby negatywnie wpłynąć na nasze przychody z reklam w grze, które obecnie wynoszą poniżej 5% całości przychodów HUUUGE.

Ponadto nowe regulacje i większy nacisk na ochronę danych osobowych mogą spowodować zmiany w politykach ochrony danych osobowych stosowanych przez dostawców platform, do których Grupa będzie się musiała dostosować. Grupa nie może wykluczyć, że jej gry, w szczególności gry typu social casino, będą podlegały innym ograniczeniom wprowadzanym przez dostawców platform zewnętrznych lub partnerów marketingowych i reklamowych Grupy, dotyczącym między innymi pozyskiwania użytkowników i przychodów z wyświetlania reklam.

Zmiany w klasyfikacji zewnętrznych platform lub podejście do gier typu social casino albo pewnych funkcji gier (takich jak "loot boksy" lub o podobnej właściwości) mogą ograniczyć dostępność naszych gier albo ich niektórych cech na tych platformach albo dla użytkowników w niektórych jurysdykcjach.

W przypadku wystąpienia podobnych zdarzeń i niezdolności Grupy do ich skutecznego rozwiązania lub pojawienia się innych podobnych problemów wpływających na możliwość pobierania gier Grupy przez graczy, dostęp do funkcji społecznościowych lub możliwość zakupu waluty wirtualnej, sytuacja taka może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Grupa działa w branży, którą cechuje zmieniające się środowisko, a dotyczące jej regulacje są częściowo niejasne

Z reguły gry społecznościowe, w tym gry typu social casino, nie są wyraźnie regulowane na rynkach, na których działa Grupa. Jednak wraz z ewolucją branży gier mobilnych zmieniają się również przepisy, co może powodować potencjalne zmiany w podejściu organów regulacyjnych i sądów. Grupa nie może zatem wykluczyć, że jej działania mogą być regulowane w sposób, który mógłby niekorzystnie wpłynąć na jej działalność.

W niektórych jurysdykcjach występuje rosnący sprzeciw ze strony organów nadzoru, grup interesu publicznego lub mediów wobec interaktywnych gier społecznościowych, w tym gier typu social casino, jak również wobec konkretnych funkcji w grze, takich jak „loot boksy”. Taki sprzeciw może doprowadzić te jurysdykcje do przyjęcia ustawodawstwa, nałożenia lub egzekwowania ram regulacyjnych, w celu regulowania w szczególności interaktywnych gier społecznościowych lub social casino, lub funkcji w grze takiej jak „loot boksy”. Niektóre systemy prawne lub regulatorzy mogą również próbować stosować przepisy, które naszym zdaniem nie mają zastosowania do gier Grupy lub do konkretnych oferowanych przez Grupę rodzajów gier, albo do gier zawierających pewne funkcje lub mających określone cechy.

Bez względu na stanowisko odnośnych organów ds. hazardu, sądy mogą także interpretować przepisy lub stosować je w sposób niekorzystny dla Grupy, a co za tym idzie w konkretnych jurysdykcjach Grupa może być zmuszona wycofać ofertę swoich gier.

Uważamy, że gry Grupy nie stanowią gier hazardowych w jurysdykcjach, w których prowadzi działalność, w szczególności ze względu na możliwość bezpłatnego korzystania z powyższych gier i z uwagi na brak możliwości uzyskania nagród pieniężnych oraz ograniczonego zakresu zakupów w aplikacji, natomiast nie możemy wykluczyć, że odpowiednie organy regulacyjne lub sądowe w niektórych jurysdykcjach będą interpretować obowiązujące przepisy w sposób, który zakwalifikuje gry Grupy do kategorii gier hazardowych lub będą wymagać, aby niektóre funkcje w grze (np. "loot boksy") zostały ograniczone lub wyłączone. Jeżeli którykolwiek z organów nadzoru nad branżą hazardową wyda taką interpretację, Grupa może stać się stroną postępowań sądowych prowadzonych w tym zakresie. Ponadto, jeżeli gry Grupy zostaną uznane za hazard w jurysdykcjach zakazujących hazardu internetowego, Grupa może zostać zmuszona do zaprzestania oferowania w tych jurysdykcjach swoich najbardziej dochodowych gier. Jeśli dla potrzeb regulacyjnych gry Grupy zostaną sklasyfikowane w sposób różny od ich klasyfikacji przez Grupę, Emitent może również otrzymać zakaz promowania ich na platformach osób trzecich (takich jak App Store czy Facebook).

Istnieje ryzyko, że dalsze zmiany legislacyjne lub regulacyjne mogą ograniczyć ofertę gier Grupy w niektórych jurysdykcjach, skutkować całkowitym zakazem interaktywnych gier społecznościowych lub kasyn społecznościowych w jurysdykcjach, w których działa Grupa, ograniczyć jej możliwość reklamowania swoich gier, pozwolić jej graczom na dochodzenie odszkodowań związanych z jej grami, na zgłaszanie roszczeń związanych z ochroną konsumentów, znacznie zwiększyć koszty przestrzegania obowiązujących przepisów lub nakładać na Grupę kary lub prowadzić inne działania regulacyjne, z których każde może mieć niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i kondycję finansową Grupy. Rosnąca kontrola publiczna nad grami typu social casino czy loot boksami może również doprowadzić do szkód dla reputacji Grupy i dla branży, zniechęcić graczy do grania w gry Grupy, wywołać krytykę mediów lub zniechęcić instytucje finansowe lub innych zewnętrznych partnerów do współpracy z Grupą.

Na Grupę mogą zostać nałożone sankcje lub inne kary z tytułu naruszeń prywatności lub bezpieczeństwa danych

Grupa gromadzi, przetwarza, przechowuje, wykorzystuje i udostępnia dane osobowe i inne dane w celu tworzenia nowych gier i analizowania efektywności swoich kanałów marketingowych. Działalność Grupy podlega w związku z tym wielu regulacjom

obowiązującym w poszczególnych jurysdykcjach w zakresie prywatności i bezpieczeństwa danych, w tym gromadzenia, przechowywania, wykorzystywania, przekazywania, udostępniania i ochrony danych osobowych oraz innych danych konsumenckich. Takie regulacje obowiązujące w różnych krajach mogą być ze sobą niezgodne lub wręcz sprzeczne z innymi przepisami.

Każdy przypadek naruszenia lub domniemanego naruszenia przyjętych przez Grupę zasad ochrony prywatności lub zobowiązań związanych z ochroną prywatności wobec graczy lub innych podmiotów trzecich, a także wszelkich innych obowiązków prawnych lub wymogów regulacyjnych związanych z ochroną prywatności, ochroną danych lub bezpieczeństwem informacji, może skutkować wszczęciem przeciwko Grupie dochodzenia lub podjęciem działań związanych z egzekwowaniem prawa przez instytucje państwowe, a także wszczęciem sporów sądowych, wniesieniem roszczeń lub złożeniem oświadczeń publicznych skierowanych przeciwko Grupie przez grupy działające na rzecz konsumentów lub inne podmioty oraz może skutkować obciążeniem Grupy znaczną odpowiedzialnością, spowodować utratę zaufania jej graczy, a także mieć istotny niekorzystny wpływ na jej reputację i działalność.

Ponadto koszty zapewnienia zgodności z regulacjami i inne obciążenia związane z przepisami i politykami mającymi zastosowanie do Grupy mogą ograniczać popularność jej gier oraz zmniejszać ogólny poziom popytu na nie. Ponadto, jeżeli podmioty trzecie, z którymi Grupa współpracuje, dopuszczają się naruszenia obowiązujących regulacji lub umów, takie naruszenia mogą narazić na ryzyko dane graczy Grupy oraz mogą skutkować wszczęciem przeciwko Grupie kontroli lub podjęciem działań związanych z egzekwowaniem prawa przez instytucje państwowe, nałożeniem kar, sporami sądowymi, roszczeniami lub publicznymi oświadczeniami skierowanymi przeciwko Grupie przez grupy działające na rzecz konsumentów lub inne podmioty, mogą narazić Grupę na znaczną odpowiedzialność, spowodować utratę zaufania jej graczy, a także wywierać istotny niekorzystny wpływ na jej reputację i działalność. Ponadto nadzór publiczny lub skargi dotyczące firm technologicznych lub stosowanych przez nie praktyk w zakresie przetwarzania lub ochrony danych, nawet jeżeli nie będą związane z działalnością, branżą lub operacjami Grupy, mogą doprowadzić do wzmożonego nadzoru nad firmami technologicznymi, w tym Grupą, oraz mogą spowodować, że instytucje państwowe wprowadzą dodatkowe wymogi regulacyjne lub zmodyfikują swoje praktyki związane z egzekwowaniem prawa lub kontrolami, co może doprowadzić do wzrostu kosztów i ryzyka po stronie Grupy.

Działalność w wielu jurysdykcjach i miejscach na świecie

Choć rynek Stanów Zjednoczonych jest dla Grupy kluczowy pod względem przychodów, źródła przychodów zlokalizowane są także w wielu innych jurysdykcjach, a użytkownicy gier Emitenta pochodzą z różnych miejsc na całym świecie. Główna działalność operacyjna Grupy, w tym związana z tworzeniem gier, prowadzona jest w Polsce. Grupa posiada biura w miastach na całym świecie, w tym w Tel Awiwie (Izrael), Limassol (Cypr), Las Vegas (stan Nevada w USA), Amsterdamie (Holandia), Helsinkach (Finlandia) i Londynie (Wielka Brytania).

Prowadzenie działalności w wielu jurysdykcjach naraża Grupę na dodatkowe ryzyko, które zazwyczaj wiąże się z prowadzeniem takiej działalności, wynikające m.in. z dużego stopnia skomplikowania regulacji w różnych jurysdykcjach i na różnych rynkach, niejednoznaczności lub niespójności wynikających z kolizji praw, niepewności w zakresie możliwości skutecznego egzekwowania środków prawnych w różnych jurysdykcjach, wpływu zmian kursów wymiany walut, wpływu przepisów prawa pracy i sporów, zdolności do przyciągnięcia i zatrzymania kluczowych pracowników w różnych jurysdykcjach, polityki gospodarczej, podatkowej i regulacyjnej władz lokalnych, zapewnienia zgodności z obowiązującymi przepisami w zakresie przeciwdziałania praniu pieniędzy, przekupstwu i korupcji, w tym z przepisami Ustawy o zagranicznych praktykach korupcyjnych (Foreign Corrupt Practices Act) oraz innymi przepisami antykorupcyjnymi, które co do zasady zabraniają osobom i spółkom ze Stanów Zjednoczonych oraz ich przedstawicielom oferowania, obiecywania, zatwierdzania oraz dokonywania niewłaściwych płatności na rzecz zagranicznych urzędników w celu pozyskania lub utrzymania szans gospodarczych, a także zapewnienia zgodności z obowiązującymi sankcjami dotyczącymi kontaktów z niektórymi osobami lub krajami. Ponadto zagraniczne państwa mogą nakładać cła, kontyngenty, bariery handlowe i inne podobne ograniczenia na sprzedaż usług Grupy za granicą.

Grupa prowadzi działalność w skali międzynarodowej, w związku z czym może być narażona na zakłócenia i negatywne skutki wynikające z działalności terrorystycznej, niepokoju społecznego oraz innych przypadków niepewności gospodarczej lub politycznej. Grupa prowadzi działalność w miejscach, które są regularnie narażone na tego rodzaju zdarzenia, w tym w Tel Awiwie.

W wyniku rosyjskiej inwazji na Ukrainę należy spodziewać się, że współpraca z podmiotami na terenie Ukrainy, z którymi Grupa utrzymuje relacje handlowe, będzie utrudniona. Emitent na bieżąco monitoruje okoliczności, które przekładają się na działalność partnerów, a także podejmuje wszelkie możliwe i odpowiednie kroki w celu minimalizowania potencjalnego wpływu na działalność Grupy, a w miarę możliwości także wspierania swoich współpracowników. Międzynarodowe sankcje nałożone na Rosję mogą również odbijać się na działalności Grupy, jednak w dniu publikacji niniejszego Raportu Półrocznego nie przewiduje się, że tego rodzaju wpływ będzie w istotnym stopniu niekorzystny. Ponadto, eskalacja działań wojennych w Ukrainie może potencjalnie rzutować na działalność naszych biur w Polsce. Z tego względu Grupa na bieżąco śledzi rozwój sytuacji i jest gotowa podjąć wszelkie kroki, by zapewnić bezpieczeństwo członkom zespołów oraz zagwarantować ciągłość prowadzonej działalności.

Postępowania prawne mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność Grupy oraz jej wyniki operacyjne, przepływy pieniężne i sytuację finansową

Grupa była w przeszłości oraz w przyszłości może być stroną innych postępowań sądowych związanych z prowadzoną przez nią działalnością, w tym między innymi w zakresie ochrony konsumentów, kwestii związanych z hazardem, spraw pracowniczych, domniemanych awarii usług i systemów, domniemanych naruszeń własności intelektualnej oraz roszczeń związanych z zawieraniem przez Grupę umowami, licencjami oraz dokonywanymi inwestycjami o charakterze strategicznym. Postępowania sądowe dotyczące gier typu social casino Grupy i zarzucające Grupie naruszenie stanowych, federalnych czy lokalnych przepisów w jurysdykcjach, w których prowadzi ona działalność, mogą również się zdarzyć w związku z niepowtarzalnymi i szczególnymi przepisami obowiązującymi w każdej z tych jurysdykcji.

Korzystanie przez graczy z gier Grupy podlega polityce poufności i warunkom świadczenia przez Grupę usług. Nieprzestrzeganie przez Grupę ogłoszonej polityki poufności, warunków świadczenia usług lub podobnych umów albo nieprzestrzeganie przepisów dotyczących poufności lub ochrony danych może skutkować sprawami sądowymi, postępowaniami albo dochodzeniami prowadzonymi wobec Grupy przez organy rządowe, graczy lub inne strony, co może spowodować nałożenie na Grupę kar lub wydania wyroków, które zaszkodzą reputacji, wartości firmy, sytuacji finansowej lub działalności Emitenta.

Grupa nie potrafi określić prawdopodobieństwa, momentu wystąpienia ani zakresu ewentualnych postępowań sądowych, których potencjalnie może być stroną. Każde z takich postępowań może mieć istotny niekorzystny wpływ na działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową Grupy.

Mogą się one wiązać z ponoszeniem istotnych kosztów z tytułu udziału w postępowaniach sądowych w charakterze strony pozwanej, nawet w przypadku, gdy takie postępowanie zakończy się pomyślnie dla Grupy lub zostanie uznane za pozbawione podstaw. Ewentualny proces przed sądem może skutkować nałożeniem odszkodowań, rekompensat, grzywn i innych kar, które mogą mieć istotny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Różnica między prawami akcjonariuszy Grupy zgodnie z prawem stanu Delaware a prawami akcjonariuszy zgodnie z przepisami prawa polskiego

Spółka działa zgodnie z prawem stanu Delaware, z tego względu jej struktura, zasady działalności oraz relacje pomiędzy akcjonariuszami podlegają przepisom stanu Delaware oraz amerykańskim przepisom federalnym, w tym amerykańskim prawom dotyczącym papierów wartościowych.

Pod wieloma względami regulacje te odbiegają od zasad, na jakich opiera się prawo polskie. Z tego względu uprawnienia akcjonariuszy Spółki w wielu przypadkach istotnie odbiegają od uprawnień akcjonariuszy polskich spółek.

3. Zarządzanie ryzykiem

Identyfikację czynników ryzyka przeprowadza się na podstawie wdrożonego systemu zarządzania ryzykiem. Proces zarządzania ryzykiem formalnie wprowadzono w strukturze organizacji w oparciu o Politykę zarządzania ryzykiem.

Proces zarządzania ryzykiem obejmuje:

- identyfikację ryzyka;

- analizę ryzyka (opis i ocenę);
- ocenę wagi ryzyka;
- ograniczanie ryzyka;
- monitorowanie i raportowanie ryzyka.

Najistotniejsze cele Systemu zarządzania ryzykiem to:

- identyfikacja, analiza, ocena oraz ocena wagi czynników ryzyka;
- poprawa spójności podejść do zarządzania ryzykiem;
- zapewnienie porównywalności ryzyk pojawiających się w różnych obszarach organizacji;
- stworzenie korelacji pomiędzy poziomem operacyjnym a strategicznym w ramach zarządzania ryzykiem;
- obniżenie częstotliwości występowania zdarzeń niepożądanych;
- poprawa gotowości na zdarzenia niepożądane i minimalizowanie strat przez nie spowodowanych.

W proces zarządzania ryzykiem zaangażowani są wszyscy pracownicy organizacji. Najważniejsze funkcje w obszarze zarządzania ryzykiem spełniają poniższe organy i osoby: Rada Dyrektorów, Komitet Audytu, Kierownictwo Grupy, Komitet ds. Ryzyka, Dyrektor ds. Ryzyka, Właściciel ryzyka, Koordynator ds. ryzyka (Dodatkowy właściciel ryzyka).

Ponadto, wszystkie czynności zarządcze, które powierzane są osobom trzecim, należy analizować wewnątrz z perspektywy zarządzania ryzykiem. W wyjątkowych wypadkach możliwe jest przekazanie odpowiedzialności za zarządzanie ryzykiem podmiotom zewnętrznym za zgodą Komitetu ds. Ryzyka.

4. Znaczące osiągnięcia lub niepowodzenia oraz zdarzenia nietypowe wywierające znaczący wpływ na sprawozdanie finansowe

Przejęcie i płatności za Traffic Puzzle

W styczniu 2022 r. sfinalizowano transakcję przejęcia Traffic Puzzle i od tej pory Grupa wprowadza zmiany w produkcie. Emitent dostrzega duży potencjał tej wyjątkowej grze typu "match-3" ("dopasuj trzy") i po wprowadzeniu znaczących ulepszeń w samym produkcie i jego funkcjonalnościach planuje się dalsze skalowanie tego tytułu. Traffic Puzzle jest ważnym priorytetem biznesowym Grupy w 2022 roku.

Zdarzenia uznane za nietypowe ze względu na ich charakter, wartość lub częstotliwość oraz które istotnie wpłynęły na aktywa, zobowiązania, kapitał własny (na dzień 30 czerwca 2022 r.), wynik netto lub przepływy pieniężne Grupy za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 r. obejmowały spłatę drugiej i trzeciej transzy za grę Traffic Puzzle, opisane w Nocie 9 "Wartości niematerialne" i Nocie 22 "Zdarzenia późniejsze" do Śródrocznego skróconego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Wykup akcji

Zdarzenia uznane za nietypowe ze względu na ich charakter, wartość lub częstotliwość, które miały istotny wpływ na aktywa, zobowiązania, kapitał własny (na dzień 30 czerwca 2022 r.), wynik netto lub przepływy pieniężne Grupy za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 r. obejmowały Program Skupu Akcji ("SBB") (tj. odkup własnych akcji zwykłych), opisany w Nocie 13 "Kapitał zakładowy" do Śródrocznego skróconego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego. Skup akcji własnych został również opisany w części "Akcje własne" niniejszego sprawozdania.

Zniesienie ograniczeń Kategorii 3 (KAT 3)

W marcu 2022 r. Grupa otrzymała decyzję Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w sprawie usunięcia ograniczeń w obrocie w stosunku do akcji Grupy zgodnie z Kategorią 3 (KAT 3) Regulacji S. Zniesienie ograniczeń w przedmiocie zbywania akcji pozwala inwestorom będącym podmiotami amerykańskimi nabywać akcje Spółki, co oznacza, że w stosunku do obrotu akcjami Huuuge na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie nie obowiązują żadne ograniczenia KAT 3. Oczekuje się, że wprowadzona zmiana pozytywnie wpłynie na płynność akcji Spółki, jako że podczas obrotu akcjami Spółki instytucje finansowe nie będą zobligowane do stosowania regulacji KAT 3.

5. Czynniki mające wpływ na nasze wyniki

Rynek gier mobilnych i gier typu Social Casino

Według danych Sensor Tower wydatki konsumentów na gry mobilne spadły o 6,6 % w ujęciu rok do roku, do poziomu 41,2 miliardów USD w pierwszej połowie 2022 r., przy czym obniżkę przychodów w porównaniu z tym samym okresem w ubiegłym roku odnotował zarówno App Store, jak i Google Play. Przychody z gier mobilnych oferowanych na platformie Apple osiągnęły 25,6 miliarda USD, co oznacza spadek o 0,8% w ujęciu rok do roku, podczas gdy Google Play odnotował przychody ze sprzedaży gier mobilnych na poziomie 15,6 miliarda USD, czyli o 14,8% mniej niż w roku ubiegłym. Jak wskazują dane Sensor Tower, na rynku USA odnotowano jeszcze poważniejsze spadki przychodów, które szacuje się na 9,7% rok do roku. Jeśli chodzi o perspektywy na przyszłość, najnowszy raport z badania globalnego rynku gier mobilnych Newzoo Global Games Market prognozuje wzrost o 5,4% całego rynku gier wideo w 2022 r. w ujęciu rok do roku. Szacuje się, że przychody z gier mobilnych przekroczą poziom 100 miliardów USD (tj. będą stanowiły ponad połowę całkowitych przychodów ze sprzedaży gier w 2022 r.).

Jak wskazują dane Eilers & Krejcik, rynek gier typu social casino zanotował spadek o 3,7% w ujęciu rocznym i 2,3% w porównaniu z poprzednim kwartałem. W ostatnim czasie doszło do obniżenia prognoz długoterminowych, które obecnie przewidują spadek na rynku gier typu social casino w latach 2021-2025 na poziomie 0,6% CAGR (przy czym do 2025 r. rynek USA osiągnie wartość 7,4 miliarda USD).

Pozyskiwanie użytkowników oraz zmiany na rynku reklam mobilnych po wprowadzeniu IDFA

Wraz z wprowadzeniem IDFA notuje się znaczny spadek możliwości pomiarów wyników działań marketingowych. Wskutek wprowadzonych zmian coraz trudniej jest pozyskać użytkownika o właściwym profilu, co z kolei negatywnie wpływa na możliwości przeprowadzania przez Grupę pozyskiwania użytkowników na szeroką skalę i utrzymywania aktualnych okresów zwrotu. W odpowiedzi na te wyzwania, Grupa aktywnie obniża poziom wydatków i/lub pracuje nad ulepszeniem okresów zwrotu. Miało to wpływ na dynamikę naszych przychodów. Podczas gdy zmiany dotyczące IDFA wprowadzono w kwietniu 2021 r. wraz z pojawieniem się iOS w wersji 14.5, system ATT pojawił się w większości urządzeń z oprogramowaniem iOS dopiero w drugiej połowie 2021 r. Dlatego też wpływ tego zdarzenia jest szczególnie zauważalny w ujęciu rok do roku, przy porównaniu wyników z pierwszej połowy 2022 r. z pierwszą połową 2021 r. Grupa stale dostosowuje strategię pozyskiwania użytkowników do nowej rzeczywistości rynkowej po wprowadzeniu IDFA, przy czym budżety przesunięto w kierunku partnerów, którzy odnotowują lepsze wyniki po wprowadzonych modyfikacjach. Emitent stale testuje także nowe narzędzia i funkcjonalności, w celu poprawy istniejących możliwości dokonywania pomiarów, przestrzegając przy tym regulacji w zakresie prywatności danych. Grupa coraz intensywniej bada możliwości oferowane przez SKAdNetwork od Apple, a także dokładnie monitoruje nowe funkcjonalności i funkcje, jakie mają pojawić się w nadchodzących wersjach narzędzia.

Finalizacja integracji Traffic Puzzle

W styczniu 2022 r. sfinalizowano transakcję przejęcia Traffic Puzzle. 4 lutego 2022 r. Grupa zrealizowała płatność drugiej transzy w wysokości 25 000 tys. USD za zakup gry Traffic Puzzle, zgodnie z harmonogramem określonym w umowie sprzedaży. Ostatnią transzę w kwocie 4 400 tys. USD zapłacono w sierpniu 2022 r. Po zdobyciu pełnego kodu źródłowego gry jesteśmy w stanie rozpocząć wprowadzanie niezbędnych zmian w produkcie Traffic Puzzle, aby zapewnić wyższy poziom zaangażowania, utrzymania i monetyzacji. W pierwszej połowie 2022 r. rozpoczęto także reorganizację studia, tworząc optymalne środowisko do wdrażania wymaganych zmian produktowych. Należy spodziewać się dalszych inwestycji w Traffic Puzzle, jednak Grupa ma na uwadze warunki makroekonomiczne i niedawne prace reorganizacyjne w studio. Dlatego też Grupa podejmuje wszelkie działania z rozważą, jednocześnie skalując inwestycje w UA i wprowadzając wymierne ulepszenia produktowe.

Nacisk na rentowność gier flagowych

Biorąc pod uwagę istniejące wyzwania na rynku gier, perspektywę coraz trudniejszych warunków makroekonomicznych i stały wpływ spadku wartości IDFA, Grupa wykazuje się ostrożnym podejściem do kwestii pozyskiwania użytkowników. Szczególnie w stosunku do swoich flagowych gier Grupa kieruje się strategią, której celem jest optymalizacja wydatków w obszarze pozyskiwania użytkowników oraz dalszy nacisk na poprawę rentowności i zwiększenie stanu środków pieniężnych generowanych przez tytuły z tej kategorii. W tym celu Grupa pracuje nad zatrzymaniem użytkowników, wykorzystaniem alternatywnych kanałów dystrybucji i poprawą ogólnej dyscypliny kosztowej w odniesieniu do wydatków operacyjnych. Planowane są dalsze inwestycje w nowe gry, jednak z uwzględnieniem rzeczywistych uwarunkowań makroekonomicznych i dyscypliny w zakresie ogólnych okresów zwrotu.

Ogólne czynniki zewnętrzne

Czynniki zewnętrzne, które mogą wpływać na wyniki Grupy, to m.in. ogólny stan gospodarki światowej, ze szczególnym uwzględnieniem wpływu warunków gospodarczych na rynek gier i zachowanie graczy, utrzymujący się wpływ zmniejszenia liczby zamówień składanych przez osoby przebywające w domu, pogłębiające się tendencje sekularyzacyjne w sektorze, inflacja i wahania kursów wymiany walutowej.

Oczekiwane reformy podatkowe i zmiany w przepisach prawa podatkowego / interpretacjach prawa podatkowego

1 stycznia 2022 r. w Stanach Zjednoczonych weszła w życie znacząca zmiana dotycząca podejścia podatkowego do wydatków na prace badawczo-rozwojowe. Zgodnie ze zmianą - wprowadzoną za pośrednictwem postanowień Ustawy w sprawie obniżki podatków i zatrudnienia z 2017 r. ("Tax Cuts and Jobs Act" - TCJA) - zlikwidowano możliwość odliczania wydatków badawczo-rozwojowych w roku, w których zostały one poniesione (wydatkowanie B+R). Zamiast tego koszty należy amortyzować przez okres pięciu lat (lub 15 lat w przypadku wydatków zagranicznych) (kapitalizacja B+R). W przypadku braku dodatkowych zmian w prawie podatkowym, na skutek kapitalizacji B+R obciążenia podatkowe Grupy wzrosną.

W 2021 roku debata wokół opodatkowania międzynarodowego dotyczyła głównie kwestii podatku cyfrowego i minimalnych obciążeń podatkowych. Omawiano także kształt planowanej reformy podatku dochodowego w Stanach Zjednoczonych, która rozpoczęła się w 2021 r. Wśród zmian w prawie podatkowym w USA, które mogą potencjalnie wpływać na działalność Grupy, warto wymienić m.in.: (i) zwiększenie federalnej stawki podatku od osób prawnych; (ii) zwrot w stronę niskopodatkowanego dochodu od wartości niematerialnych (Global Intangible Low Tax Income - GILTI), oraz (iii) niższe odliczenia względem globalnego podatku minimalnego w świetle przepisów rozdziału 250 Kodeksu skarbowego. Rozważane zmiany w stawce GILTI czy mechanizm wyliczeń GILTI mogą w sposób negatywny rzutować na obowiązującą stawkę podatkową Grupy. W świetle dostępnych informacji oraz biorąc pod uwagę fakt, że mechanizm GILTI zostanie dostosowany do postanowień porozumienia wypracowanego 8 października 2021 r. pomiędzy krajami członkowskimi OECD w przedmiocie wprowadzenia minimalnej stawki podatkowej, zgodnie z przedstawioną przez prezydenta Joe Bidena propozycją budżetu, najistotniejszych zmian podatkowych należy spodziewać się z początkiem 2023 r. Wdrożenie tych zasad w obecnej formie miałyby negatywny wpływ na globalną efektywną stawkę podatkową Grupy, co przełożyłoby się na pogorszenie wyników finansowych Grupy.

Od 1 stycznia 2022 r. obowiązuje nowy program społeczno-ekonomiczny, znany także pod nazwą "Polski Ład". Zasady wprowadzają szeroko zakrojone zmiany do opodatkowania i składek na ubezpieczenie zdrowotne. Przyjęcie programu prowadzi, między innymi, do wzrostu kosztów zatrudnienia w Polsce (większość kosztów pracowniczych, z wyłączeniem wynagrodzenia opartego na akcjach, Grupa ponosi w Polsce), co w rezultacie będzie mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Grupy.

Wojna w Ukrainie

W dniu 24 lutego 2022 r. rozpoczęła się inwazja na Ukrainę przez Federację Rosyjską. W odpowiedzi przedstawiciele Unii Europejskiej wprowadzili szereg sankcji na Rosję. Spółka także podjęła decyzję o wstrzymaniu dystrybucji nowych gier w Rosji i na Białorusi. W 2021 r. rynek rosyjski i białoruski odpowiadały za mniej niż 1% całkowitych przychodów HUUUGE, co oznacza, że trwająca wojna w Ukrainie nie powinna znacząco wpłynąć na wyniki i działalność operacyjną HUUUGE. Spółka HUUUGE analizuje i stale monitoruje oddziaływanie sytuacji polityczno-gospodarczej na Ukrainie na działalność własną i całej Grupy, a także na osiągnięte wyniki finansowe. Spółka nie jest w stanie rzetelnie określić, jak sytuacja w Ukrainie wpłynie na stan gospodarki europejskiej, a co za tym idzie działalność Grupy.

6. Kluczowe wskaźniki efektywności

Przy ocenie naszej działalności posługujemy się kluczowymi wskaźnikami efektywności (KPI) przedstawionymi i omówionymi w tym rozdziale. Poniżej zdefiniowano poszczególne KPI:

- Dzienna liczba aktywnych użytkowników (DAU, Daily Active Users):** DAU definiujemy jako liczbę indywidualnych użytkowników, którzy grali w grę w danym dniu. Aby zapewnić bardziej rzetelne odzwierciedlenie liczby rzeczywistych użytkowników, identyfikujemy użytkowników na podstawie ID użytkownika (HID), a nie na podstawie ID urządzenia. Pozwala to wyeliminować podwójne liczenie osób korzystających z gier na wielu różnych urządzeniach. Zdolność identyfikowania i analizowania konkretnych graczy, a nie kont, daje nam znacznie większą precyzję, umożliwiając

lepsze dopasowanie ofert w grze (odpowiednia oferta dla odpowiedniej osoby w odpowiednim momencie), lepszą zdolność retargetingu oraz lepsze modele prognostyczne. Średni DAU za dany okres to przeciętna wartość średnich miesięcznych DAU w prezentowanym okresie.

- **Dzienna liczba płacących użytkowników (DPU, Daily Paying Users):** DPU definiujemy jako liczbę graczy (aktywnych użytkowników), którzy dokonali zakupu w danym dniu.
- **Średni przychód na dziennego aktywnego użytkownika (ARPPU, Average Revenue per Daily Active User):** Średni przychód na dziennego aktywnego użytkownika (ARPPU, Average Revenue per Daily Active User): ARPPU za dany okres oblicza się dzieląc przychody brutto (tzn. przed odjęciem opłat dla platform dystrybucyjnych) za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc przez średnie DAU za ten okres.
- **Średni przychód na płacącego użytkownika (ARPPU):** ARPPU definiujemy jako średnie przychody na płacącego użytkownika w danym dniu. ARPPU oblicza się dzieląc przychody brutto z mikropłatności (tzn. przed odjęciem opłat dla platform dystrybucyjnych) za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc przez średnie DPU za ten okres. ARPPU za dany okres oblicza się dzieląc przychody za ten okres przez liczbę dni w okresie, a następnie dzieląc przez średnie DPU za ten okres.
- **Miesięczna konwersja na płacących graczy (Miesięczna Konwersja):** Miesięczną Konwersję definiujemy jako odsetek MAU (liczba indywidualnych użytkowników, którzy grali w grę w danym miesiącu), którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w miesiącu w tym samym okresie.

Nasze przychody opierają się zasadniczo na DAU, ARPPU i wskaźnikach konwersji. Koszty pozyskiwania użytkowników monitorujemy przy użyciu takich mierników jak ROAS (zwrot z wydatków na reklamę, Return on Ad Spend), ponieważ jednak mierniki te stanowią wrażliwe dane handlowe, nie ujawniamy ich i nie omawiamy w tym Raporcie.

Poniższa tabela przedstawia KPI Grupy za II kw. 2022 i II kw. 2021 dla Grupy i flagowych gier, tj. HUUUGE Casino oraz Billionaire Casino.

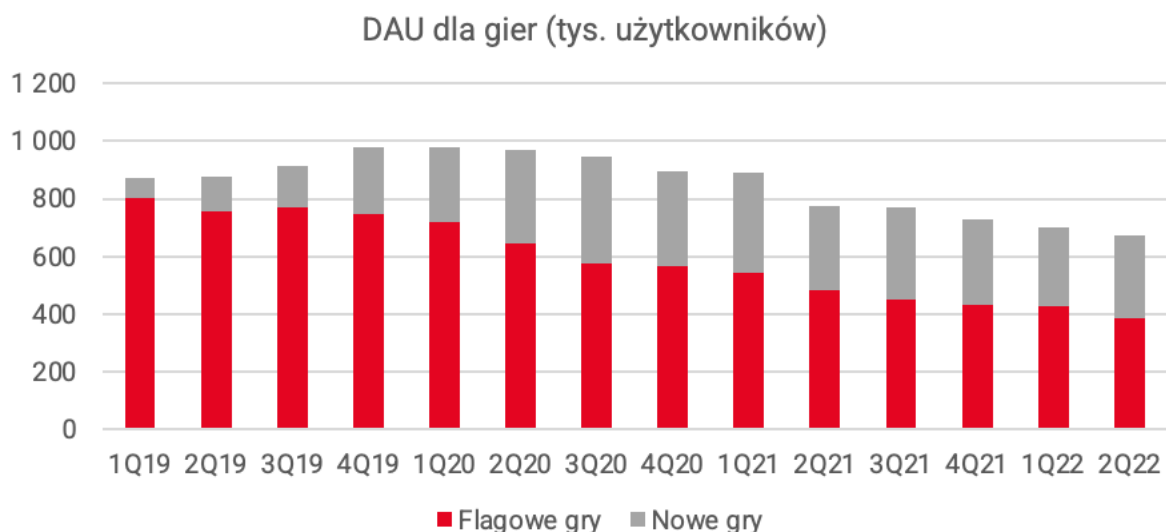
KPI	Wszystkie gry		Flagowe gry HUUUGE Casino oraz Billionaire Casino	
	II kw. 2022	II kw. 2021	II kw. 2022	II kw. 2021
DAU (w tysiącach)	672,0	773,2	384,4	483,5
DPU (w tysiącach)	23,1	26,1	18,1	20,8
ARPPU (w USD)	1,29	1,39	2,00	1,96
ARPPU (w USD)	36,11	39,52	42,39	45,38
Miesięczna konwersja (%)	5,5	5,7	9,2	8,4

Poniżej przedstawiamy również bardziej szczegółowy przegląd wybranych KPI za poszczególne kwartały.

Dzienna liczba aktywnych użytkowników

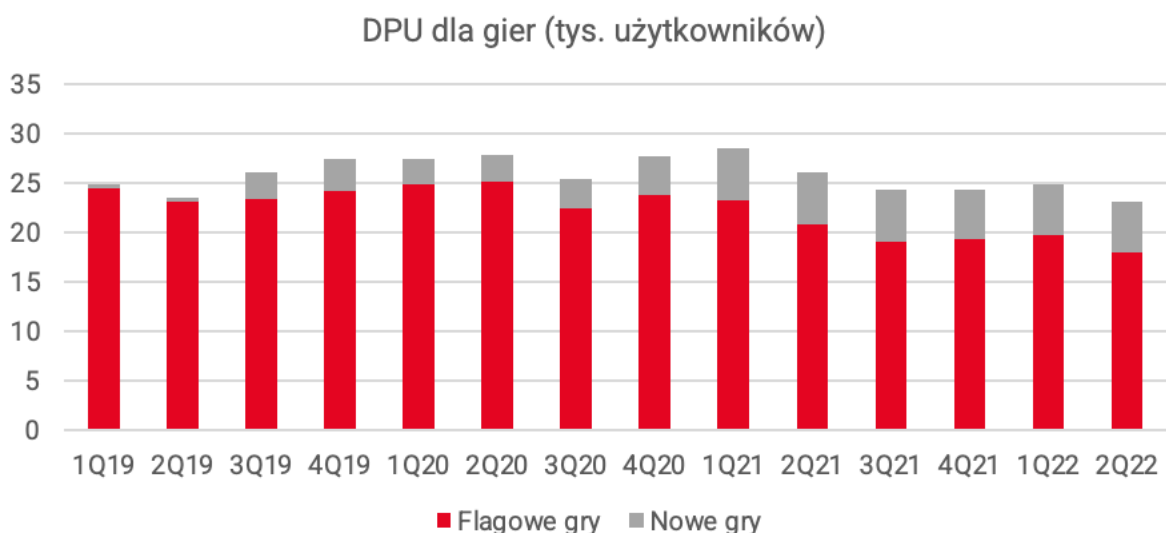
W II kw. 2022 r. odnotowaliśmy spadek DAU w stosunku rok do roku w przypadku flagowych gier i utrzymywanie się poziomu DAU w przypadku nowych gier. Spadkowy trend DAU dotyczący naszych flagowych gier odzwierciedla tendencje obserwowane obecnie zarówno w kategorii gier typu social casino, jak i w całym sektorze gier mobilnych. W przypadku nowych gier niezmienny poziom DAU w stosunku rok do roku wynikał ze wzrostu popularności gry Traffic Puzzle i spadku w zakresie innych nowych gier. Niższa popularność innych gier spowodowana była przeniesieniem inwestycji w zakresie pozyskiwania użytkowników z innych gier do Traffic Puzzle. Odnotowano dwucyfrowy wzrost DAU w przypadku Traffic Puzzle w stosunku rok do roku, a popularność innych gier spadała w dwucyfrowym tempie. DAU w stosunku kwartał do kwartału spadła o 10% w przypadku flagowych gier, lecz wzrosła o 5% w zakresie nowych tytułów (przy jednoczesnym wzroście o 7% w stosunku kwartał do kwartału dotyczącym Traffic Puzzle).

Poniższy wykres przedstawia DAU flagowych gier i innych tytułów („nowych gier”) we wskazanych okresach.



Dzienna liczba płacących użytkowników

W II kwartale 2022 r. odnotowaliśmy spadek ogólnej liczby DPU: 12% w stosunku rok do roku i 7% w stosunku kwartał do kwartału. DPU flagowych tytułów obniżyła się o 13% w stosunku rok do roku i 9% w stosunku kwartał do kwartału. DPU nowych tytułów (Traffic Puzzle i inne tytuły) spadło o 5% w stosunku rok do roku i 2% w stosunku kwartał do kwartału, zaś DPU w przypadku Traffic Puzzle wzrosło w stosunku rok do roku i nieznacznie spadło w stosunku kwartał do kwartału. Spadek DPU dla grupy wynikał ze spadku DAU.

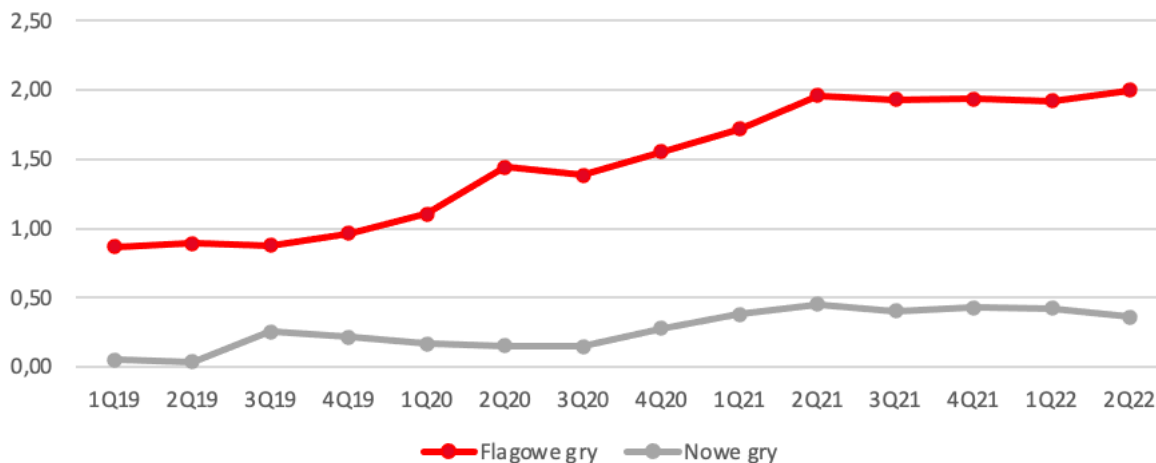


Średni przychód na dziennego aktywnego użytkownika

ARPDau wskazuje na skuteczność monetyzacji naszych gier, uwzględniając całą naszą bazę graczy. Dzięki naszym kompetencjom w zakresie marketingu, a także naszej technologii, wykazujemy stały wzrost monetyzacji naszych tytułów, tzn. Huuuge Casino i Billionaire Casino. Te dwie gry nadal wykazywały wskaźniki ARPDau wyższe niż średnie w kategorii i odnotowaliśmy dalszy wzrost tego KPI w drugim kwartale 2022 roku, zarówno kwartalny, jak i w ujęciu rok do roku. W tym samym okresie wskaźniki ARPDau dla nowych tytułów zanotowały spadki zarówno w ujęciu rok do roku, jak i względem

poprzedniego kwartału. Trwają prace nad reorganizacją studia Traffic Puzzle, dzięki którym można spodziewać się poprawy KPI w kolejnych okresach.

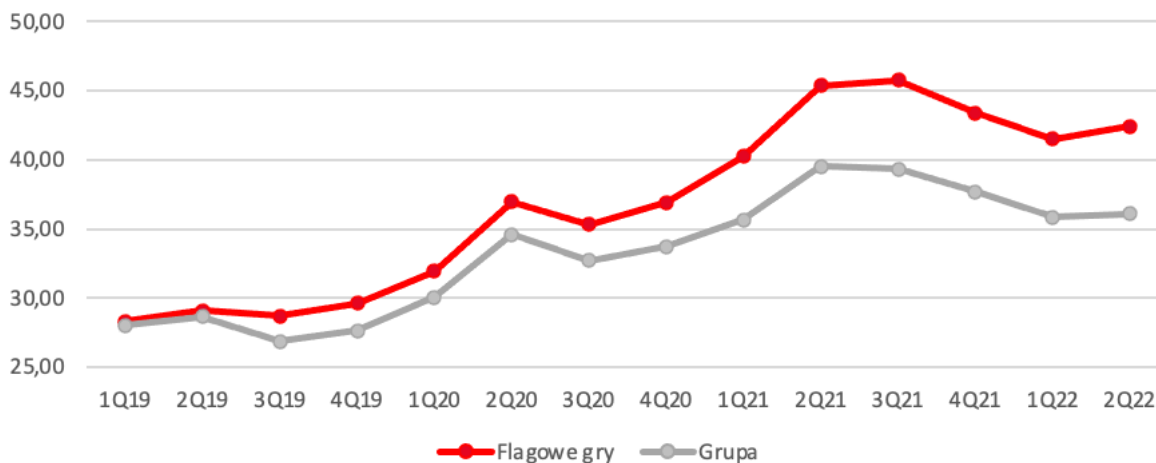
ARPPU (USD)



Średni przychód na płatącego użytkownika

W ostatnich latach zdołaliśmy konsekwentnie poprawiać ARPPU naszych flagowych gier dzięki ich cechom społecznościowym, koncentracji na wydarzeniach na żywo i ofertach specjalnych. Wskaźniki ARPPU dla flagowych tytułów Grupy spadły o 7% rok do roku i wzrosły o 2% w ujęciu kwartalnym. Wysoki wskaźnik ARPPU w poprzednim roku, w szczególności w 2Q21, jest w dużej mierze wynikiem zastosowania odmiennego kalendarza względem funkcji gier i wydarzeń.

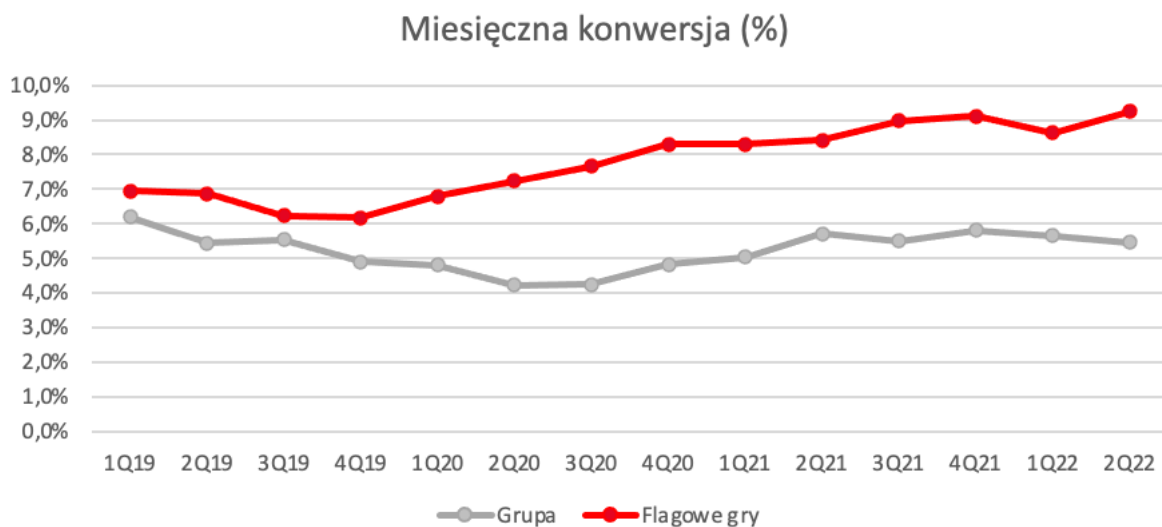
ARPPU (USD)



Miesięczna Konwersja

Miesięczna Konwersja jest wskaźnikiem opisującym naszą zdolność do konwersji graczy na graczy płatących. W II kw. 2022 r. miesięczna konwersja flagowych gier Grupy wzrosła z poziomu 8,4% w II kw. 2021 r. do 9,2% w II kw. 2022 r. Całkowity wskaźnik miesięcznej konwersji dla całego portfolio odnotował spadek z poziomu 5,7% w II kw. 2021 r. do 5,5% w II kw. 2022 r. ponieważ udział naszych nowych gier jako % całkowitej MAU nieznacznie wzrósł.

Poniższy wykres przedstawia miesięczną konwersję flagowych gier Grupy oraz nowych tytułów we wskazanych poniżej okresach:



7. Wyniki działalności

Poniższa tabela przedstawia nasze skonsolidowane sprawozdanie z całkowitych dochodów za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2022 r. i 30 czerwca 2021 r.

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Przychody	163 427	193 234	-15,4%	79 426	97 543	-18,6%
Koszty sprzedaży	(49 499)	(57 455)	-13,8%	(24 026)	(29 384)	-18,2%
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	113 928	135 779	-16,1%	55 400	68 159	-18,7%
Koszty sprzedaży i marketingu	(52 270)	(82 538)	-30,6%	(27 373)	(39 299)	-30,3%
<i>kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników</i>	<i>(49 433)</i>	<i>(73 914)</i>	<i>-33,1%</i>	<i>(23 148)</i>	<i>(34 816)</i>	<i>-33,5%</i>
<i>ogólne koszty sprzedaży i marketingu</i>	<i>(7 837)</i>	<i>(8 624)</i>	<i>-9,1%</i>	<i>(4 225)</i>	<i>(4 483)</i>	<i>-5,8%</i>
Koszty prac badawczo-rozwojowych	(16 839)	(15 867)	6,1%	(7 857)	(8 048)	-2,4%
Koszty ogólnego zarządu i administracji	(18 233)	(19 485)	-6,4%	(9 182)	(9 451)	2,8%
Pozostałe przychody/(koszty) operacyjne netto	273	(145)	-288,3%	198	(120)	-265,0%
Zysk/(strata) z działalności operacyjnej	21 859	17 744	23,2%	11 186	11 241	-0,5%
Przychody finansowe	145	-	100,0%	(20)	(120)	-83,3%
Koszty finansowe	(1 289)	(43 053)	-97,0%	(1 194)	529	-325,7%
Zysk/(strata) brutto	20 715	(25 309)	-181,8%	9 972	11 650	-14,4%
Podatek dochodowy	(3 152)	(3 126)	0,8%	(1 135)	(2 546)	-47,6%
Zysk/(strata) netto za okres	17 563	(28 435)	-161,8%	8 637	9 104	-5,1%
Dodatnie/(ujemne) różnice kursowe	(3 349)	(42)	>999,9%	(2 277)	374	-708,8%
Inne całkowite dochody za odnośny okres razem	14 214	(28 477)	-149,9%	6 360	9 478	-32,9%

Huuuge, Inc.

Skonsolidowany Raport Półroczny za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r.

Niniejszy dokument jest tłumaczeniem z oryginalnej i wiążącej wersji angielskiej. W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy wersją polską a angielską, wersja angielska jest wiążąca.

Poniższe tabele zawierają Alternatywne Pomiar Wyników (ang. Alternative Performance Measures) oraz ich definicje zastosowane zgodnie ze stanem na wskazany dzień i za wskazane okresy wraz z uzasadnieniem ich zastosowania. Poniżej przedstawiono definicje stosowanych mierników i wskaźników.

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
EBITDA	27 073	20 888	29,6%	13 770	13 250	3,9%
Rentowność EBITDA (%)	16,6	10,8	5,8 p.p.	17,3	13,6	3,7 p.p.
Skorygowany EBITDA	28 092	25 979	8,1%	13 700	15 589	-12,1%
Rentowność skorygowanego EBITDA (%)	17,2%	13,4%	3,8 p.p.	17,2%	16,0%	1,2 p.p.
Wynik na sprzedaży	64 495	61 865	4,3%	32 252	33 343	-3,3%
Rentowność wyniku na sprzedaży (%)	39,5%	32,0%	7,5 p.p.	40,6%	34,2%	6,4 p.p.
Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników jako % przychodów ze sprzedaży	30,2%	38,3%	-8 p.p.	29,1%	35,7%	-6,5 p.p.
Skorygowany wynik netto	18 582	15 653	18,7%	8 567	11 443	-25,1%
Skorygowany wynik netto (%)	11,4%	8,1%	3,3 p.p.	10,8%	11,7%	-0.9 p.p.

EBITDA, Skorygowany wynik EBITDA, Rentowność EBITDA, Rentowność skorygowanego EBITDA, Wynik na sprzedaży, Rentowność wyniku na sprzedaży, Koszty pozyskiwania użytkowników jako % przychodów ze sprzedaży są miernikami uzupełniającymi nasze wyniki finansowe i operacyjne, z których korzystamy, ale które nie są wymagane przez MSSF ani nie są przygotowywane zgodnie z MSSF. Prezentujemy te mierniki, ponieważ naszym zdaniem dają one obraz naszych powtarzalnych wyników operacyjnych, na które nie wpływa nasza struktura kapitałowa i które pozwalają nam w szybki sposób rozpoznać trendy operacyjne i określić strategię poprawy wyników operacyjnych, a także pomagają inwestorom i analitykom porównywać nasze wyniki pomiędzy poszczególnymi okresami sprawozdawczymi w sposób ciągły, z pominięciem pozycji, które naszym zdaniem nie są dla tych wyników kluczowe. Przy ocenie tych mierników należy pamiętać, że w przyszłości możemy ponieść koszty, które są takie same lub podobne do niektórych korekt ujętych w tej prezentacji. Naszej prezentacji tych mierników nie należy interpretować jako stwierdzenia, że elementy nietypowe lub jednorazowe nie będą miały wpływu na nasze przyszłe wyniki. Z poszczególnych miar korzystamy w następujący sposób:

- **EBITDA** definiujemy jako zysk netto za rok z wyłączeniem podatku dochodowego, kosztów finansowych, przychodów finansowych oraz amortyzacji. Uzasadnieniem stosowania **EBITDA** jest fakt, że jest to wskaźnik powszechnie stosowany przez analityków papierów wartościowych, inwestorów i inne zainteresowane strony do oceny rentowności przedsiębiorstw. **EBITDA** eliminuje potencjalne różnice w osiągniętych wynikach spowodowane różnicami w zakresie struktury kapitałowej (wpływającymi na koszty finansowe i przychody finansowe), sytuacji podatkowej (takimi jak dostępność strat operacyjnych netto, które mogą zostać odliczone od zysków podlegających opodatkowaniu), kosztu i wieku środków trwałych (wpływających na poziom kosztów amortyzacji) oraz stopnia, w jakim da się zidentyfikować wartości niematerialne (co wpływa na poziom kosztów amortyzacji).

- **Skorygowany EBITDA** definiujemy jako **EBITDA** skorygowany o zdarzenia spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz koszty z tytułu płatności w formie akcji. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanego EBITDA** jest próba pokazania wyniku **EBITDA** po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.

- **Rentowność EBITDA** definiujemy jako iloraz **EBITDA** i przychodów ze sprzedaży. Uzasadnieniem stosowania **Rentowność EBITDA** jest popularność tego wskaźnika jako miary rentowności operacyjnej wśród analityków papierów wartościowych oraz inwestorów, jak również to, iż **EBITDA** oraz **Rentowność EBITDA** to wewnętrznie miary stosowane przez nas w procesie budżetowania i rachunkowości zarządczej.

- **Rentowność EBITDA** definiujemy jako iloraz **EBITDA** i przychodów ze sprzedaży. **Rentowność skorygowanego EBITDA** stosuje się w celu przedstawienia rentowności operacyjnej po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.

- **Wynik na sprzedaży** (poprzednio „rentowność sprzedaży”) definiujemy jako Zysk/(Stratę) brutto po odjęciu kosztów pozyskiwania użytkowników. Celem zastosowania **Wyniku na sprzedaży** jest przedstawienie w ujęciu wartościowym rentowności sprzedaży po pokryciu kosztów bezpośrednio związanych z wygenerowanymi przychodami, czyli głównie kosztów dystrybucji (opłaty na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych), kosztów serwerów oraz kosztów pozyskiwania użytkowników w ramach płatnych kampanii reklamowych. W przeszłości wskaźnik ten obejmował koszty zewnętrznych usług marketingowych i koszty sprzedaży, ale w raporcie za cały rok 2020 zdecydowaliśmy się po raz pierwszy zawęzić ten wskaźnik, aby móc śledzić rentowność przychodów po uwzględnieniu wyłącznie kosztów pozyskiwania użytkowników, które są kategorią węższą niż poprzednio stosowane koszty zewnętrznych usług marketingowych i sprzedaży. W celach porównawczych prezentowane wartości dotyczące poprzednich okresów zostały odpowiednio przekształcone.

- **Rentowność wyniku na sprzedaży** (poprzednio „rentowność sprzedaży”) definiujemy jako iloraz wyniku na sprzedaży oraz przychodów ze sprzedaży. Celem zastosowania procentowego wyniku na sprzedaży jest przedstawienie rentowności sprzedaży w ujęciu procentowym po pokryciu zmiennych kosztów bezpośrednio związanych z wygenerowanymi przychodami, czyli głównie kosztów dystrybucji (opłaty na rzecz właścicieli platform dystrybucyjnych), kosztów serwerów oraz kosztów pozyskiwania użytkowników w ramach płatnych kampanii reklamowych.

- **Koszty pozyskiwania użytkowników jako % przychodów** definiujemy jako iloraz kosztów pozyskiwania użytkowników i przychodów ze sprzedaży. Uzasadnieniem stosowania **Kosztów pozyskiwania użytkowników jako % przychodów** jest pokazanie, jaki odsetek naszych przychodów reinwestujemy bezpośrednio w utrzymanie oraz poszerzenie bazy naszych graczy. W przeszłości miernik ten obejmował całkowite koszty zewnętrznych usług marketingowych i sprzedażowych, ale w raporcie za cały rok 2020 zdecydowaliśmy się po raz pierwszy zawęzić ten wskaźnik, aby móc śledzić reinwestowanie wyłącznie kosztów pozyskiwania użytkowników. W celach porównawczych prezentowane wartości dotyczące poprzednich okresów zostały odpowiednio przekształcone.

- **Skorygowany zysk netto** definiujemy jako zysk netto za rok skorygowany o zdarzenia spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy, koszty z tytułu płatności w formie akcji oraz koszty finansowe związane z aktualizacją wyceny zobowiązania dotyczącego akcji uprzywilejowanych Serii C. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanego zysku netto** jest próba pokazania wyniku Zysku netto za rok po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.

- **Skorygowany wynik netto w ujęciu procentowym** definiujemy jako iloraz **Skorygowanego wyniku netto** i przychodów ze sprzedaży. Uzasadnieniem stosowania **Skorygowanego zysku netto w ujęciu procentowym** jest próba pokazania wyniku Zysku netto za rok w formie procentu po wyeliminowaniu zdarzeń spoza podstawowej działalności operacyjnej Grupy oraz pozycji rachunku zysków i strat, które mają charakter niegotówkowy.

Przedstawione mierniki nie są porównywalne z podobnie nazwanymi miernikami stosowanymi przez inne spółki. Zachęcamy do zapoznania się z pełnymi informacjami finansowymi i niepolegania na jednym mierniku finansowym.

Wynik na sprzedaży i Rentowność wyniku na sprzedaży

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Przychody	163 427	193 234	-15,4%	79 426	97 543	-18,6%
Zysk/(strata) brutto ze sprzedaży	113 928	135 779	-16,1%	55 400	68 159	-18,7%
Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników	49 433	73 914	-33,1%	23 148	34 816	-33,5%
Wynik na sprzedaży	64 495	62 865	4,3%	32 252	33 343	-3,3%
Wynik na sprzedaży %	39,5%	32,0%	7,5 p.p.	40,6%	34,2%	6,4 p.p.

Uzgodnienie skorygowanego EBITDA

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Zysk/(strata) netto za okres	17 563	(28 435)	-161,8%	8 637	9 104	-5,1%
Podatek dochodowy	3 152	3 126	0,8%	1 335	2 546	-47,6%
Koszty finansowe	1 289	43 053	-97,0%	1 194	(529)	-325,7%
Przychody finansowe	(145)	-	100%	20	120	-83,3%
Amortyzacja	5 214	3 144	65,8%	2 584	2 009	28,6%
EBITDA	27 073	20 888	29,6%	13 730	13 250	3,9%
Rentowność EBITDA	16,6%	10,8%	5,8 p.p.	17,3%	13,6%	3,7 p.p.
Koszty świadczeń pracowniczych - program oparty na akcjach ⁽¹⁾	1 019	5 091	-80,0%	(70)	2 339	-103,0%
Skorygowany EBITDA	28 092	25 979	8,1%	13 700	15 589	-12,1%
Rentowność skorygowanego EBITDA	17,2%	13,4%	3,8 p.p.	17,2%	16,0%	1,2 p.p.

⁽¹⁾ „Koszty świadczeń pracowniczych – program oparty na akcjach” obejmują niegotówkowe koszty programów opcji na akcje Spółki, które są wykazywane zgodnie z MSSF 2 „Umowy dotyczące płatności w formie akcji”.

Skorygowany wynik netto

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Zysk/(strata) netto za okres	17 563	(28 435,00)	-161,8%	8 637	9 104	-5,1%
Koszty świadczeń pracowniczych - program oparty na akcjach	1 019	(5 091)	-80,0%	(70)	2 339	-103,0%
Aktualizacja wyceny akcji Serii C		38 997	-100,0%	-	-	-
Wpływ podatkowy z powyższych pozycji						
Skorygowany wynik netto	18 582	15 653	18,7%	8 567	11 443	-25,1%

⁽¹⁾ „Koszty świadczeń pracowniczych – program oparty na akcjach” obejmują niegotówkowe koszty programów opcji na akcje Spółki, które są wykazywane zgodnie z MSSF 2 „Umowy dotyczące płatności w formie akcji”.

Przychody

Nasze przychody obejmują przychody z mikropłatności (zakupów dokonywanych w grze) oraz z reklam w grze, które są przedstawione w poniższej tabeli za analizowane okresy wraz ze zmianami procentowymi w tych okresach.

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Mikropłatności	156 955	185 851	-15,5%	76 387	94 034	-18,8%
Reklama	6 472	7 383	-12,3%	3 039	3 509	-13,4%
Przychody, razem	163 427	193 234	-15,4%	79 426	97 543	-18,6%

Przychody obniżyły się o 29 807 tys. USD, tj. o 15,4%, z poziomu 193 234 tys. USD za półrocze zakończone 30 czerwca 2021 r., do 163 427 tys. USD za półrocze zakończone 30 czerwca 2022 r.

Zgodnie z opisanymi powyżej tendencjami w obszarze KPI (tj. spadek DAU i DPU), w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. poziom dochodów generowanych z tytułu mikropłatności w ramach gier spadł o 15,5% w porównaniu z wynikami za półrocze zakończone 30 czerwca 2021 r., podczas gdy przychody z reklam w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. spadły o 12,3% w porównaniu z tym samym okresem w roku ubiegłym.

Poniżej przedstawiamy przychody w podziale na główne grupy produktów:

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Huuuge Casino	94 371	111 309	-15,2%	45 964	56 302	-18,4%
Billionaire Casino	49 867	59 073	-15,6%	24 304	29 778	-18,4%
Flagowe gry razem	144 238	170 382	-15,3%	70 268	86 080	-18,4%
Traffic Puzzle	16 452	15 887	3,6%	7 867	8 294	-5,1%
Pozostałe	2 737	6 965	-60,7%	1 291	3 169	-59,3%
Nowe gry razem	19 189	22 852	-16,0%	9 158	11 463	-20,1%
Przychody, razem	163 427	193 234	-15,4%	79 426	97 543	-18,6%
- z uwzględnieniem gier opracowanych przez twórców zewnętrznych na podstawie umów wydawniczych	392	340	15,3%	96	158	-39,2%

W ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. poziom dochodów generowanych przez flagowe tytuły Grupy (tj. Huuuge Casino i Billionaire Casino), spadł o 15,3% w porównaniu z wynikami za ten sam okres w 2021 r., zaś w II kw. 2022 r. dochody spadły o 18,4% w porównaniu z tym samym okresem w roku poprzednim. Tendencja ta jest powiązana ze spadkami wskaźników DAU i DPU, które omówiono w rozdziale poświęconym Kluczowym wskaźnikom efektywności.

W przypadku Traffic Puzzle przychody wzrosły o 565 tys. (tj. o 3,6 % pomiędzy okresem sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2022 r. w porównaniu z wynikami za ten sam okres w 2021 r.), jednak w II kw. 2022 r. w porównaniu z tym samym okresem w roku poprzednim dochody spadły o 5,1%. To wynik tendencji dotyczącej DPU, którą opisano w rozdziale poświęconym KPI.

Znaczące spadki Pozostałych dochodów na poziomie 60,7% w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. w porównaniu z wynikami za ten sam okres w 2021 r. to wynik realokacji inwestycji w obszarze Pozyskiwania Użytkowników z innych gier na Traffic Puzzle, co jest także związane z trendem dotyczącym wskaźnika DAU.

Koszty działalności operacyjnej

Poniższa tabela przedstawia analizę naszych kosztów operacyjnych.

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Koszty sprzedaży	(49 499)	(57 455)	-13,8%	(24 026)	(29 384)	-18,2%
Koszty sprzedaży i marketingu	(57 270)	(82 538)	-30,6%	(27 373)	(39 299)	-30,3%
z tego Kampanie marketingowe - pozyskiwanie użytkowników	(49 433)	(73 914)	-33,1%	(23 148)	(34 816)	-33,5%
z tego Koszty ogólne sprzedaży i marketingu	(7 837)	(8 624)	-9,1%	(4 225)	(4 483)	-5,8%
Koszty prac badawczo-rozwojowych	(16 839)	(15 867)	6,1%	(7 857)	(8 048)	-2,4%
Koszty ogólnego zarządu i administracji	(18 233)	(19 485)	-6,4%	(9 182)	(9 451)	1,2%
Koszty operacyjne razem	(141 841)	(175 345)	-19,1%	(68 438)	(86 182)	-20,6%

W ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. koszty działalności operacyjnej spadły o 33 504 tys. USD (tj. o 19,1% w porównaniu do półrocza zakończonego 30 czerwca 2021 r.). Zmiana ta wynikała przede wszystkim z mniejszego nasilenia kampanii marketingowych mających na celu pozyskiwanie użytkowników stanowiących główną część kosztów sprzedaży i marketingu oraz odzwierciedlała strategię omówioną w sekcji poświęconej pozyskiwaniu użytkowników oraz zmianom na rynku reklam mobilnych po wprowadzeniu IDFA.

Druga co do wielkości pozycja kosztów działalności operacyjnej (czyli koszty sprzedaży w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r.), spadła o 7 956 tys. USD (czyli o 13,8% w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres), oraz o 5 358 tys. USD (czyli o 18,2% w II kwartale 2022 r. w porównaniu z tym samym okresem roku 2021). Jako że koszty sprzedaży wynikają w głównej mierze z prowizji dla dystrybutorów (opłaty za korzystanie z platform), spadek przychodów generowanych przez zakupy w aplikacji o 15,5% przełożył się na podobny spadek kosztów sprzedaży. Różnica spadku tych dwóch wskaźników (13,8% i 15,5%) wynikała głównie z amortyzacji gry Traffic Puzzle w kwocie 1 945 tys. USD w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. w porównaniu z 648 tys. USD w tym samym okresie roku poprzedniego.

Ogólne koszty sprzedaży i marketingu w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. spadły o 787 tys. USD (czyli o 9,1% w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres), oraz o 258 tys. USD (czyli o 5,8% w II kwartale 2022 r. w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego), co w dużym stopniu można przypisać obniżeniu usług zewnętrznych, a także wynagrodzeń i kosztów powiązanych oraz ESOP.

Koszty badawczo-rozwojowe w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. wzrosły o 972 tys. USD (czyli o 6,1% w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres). Wynikało to głównie (i) ze wzrostu wynagrodzeń i kosztów pracowniczych spowodowanych niższą rezerwą na premie w I kwartale 2021 r., i (ii) z działań rozwojowych związanych z grą Traffic Puzzle oraz umowami wydawniczymi. Koszty badawczo-rozwojowe za II kwartał 2022 r. cechował jednak odwrotny trend: spadły o 191 tys. USD (czyli o 2,4% w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres).

Koszty ogólne i administracyjne w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. spadły o 1 252 tys. USD (czyli o 6,4% w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres), oraz o 269 tys. USD (czyli o 2,8% w II kwartale 2022 r. w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego). Ogólny spadek można przypisać głównie obniżeniu kosztów programów opcji na akcje i niższymi kosztami usług obcych, które w I kwartale 2021 r. były szczególnie wysokie z powodu działań zmierzających do przekształcenia podmiotu w spółkę publiczną, częściowo skompensowanych wzrostem kosztów podróży służbowych i innymi kosztami wynikającymi z konsekwencji popandemicznej rzeczywistości.

Rentowność

Pomimo spadku przychodów wynik na sprzedaży wzrósł o 2 630 tys. USD, czyli o 4,3% w ciągu półrocza zakończonego 30 czerwca 2022 r. w porównaniu z wynikami z 2021 r. za ten sam okres z powodu niższego poziomu wydatków na pozyskiwanie użytkowników. Wynik na sprzedaży w II kwartale 2022 r. spadł o 1 091 tys. USD (czyli o 3,3% w porównaniu z tym samym okresem 2021 r.). Odwrotny trend wyniku na sprzedaży w II kwartale 2022 r. wynika przede wszystkim z wysokiej bazy przychodów i zysku ze sprzedaży osiągniętych w II kwartale 2021 r. Marża wyniku na sprzedaży wygenerowana w II kwartale 2022 r. wzrosła o 6,4 pp w porównaniu do II kwartału 2021 r.

Skorygowany EBITDA wzrósł o 2 113 tys. i skorygowana marża EBITDA o 3,8pp w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2022 r. w porównaniu do analogicznego okresu 2021 r., głównie w wyniku podobnego wzrostu zysku ze sprzedaży (omówionego powyżej). Jednakże w II kwartale 2022 r. skorygowana EBITDA spadła o 1 889 tys. USD (czyli o 12,1% w porównaniu z tym samym okresem roku poprzedniego). Trendy te stanowiły odzwierciedlenie opisanych wyżej zmian dotyczących wyników na sprzedaży i kosztów działalności operacyjnej.

Koszty finansowe netto

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana	II kw. 2022	II kw. 2021	Zmiana
Przychody finansowe	145	-	100,0%	(20)	(120)	-83,3%
Koszty finansowe	(1 289)	(43 053)	-97,0%	(1 194)	529	-325,7%
Koszty finansowe netto	(1 144)	(43 053)	-97,3%	(1 214)	409	-396,8%

Koszty finansowe netto za półrocze zakończone 30 czerwca 2022 r. spadły o 41 909 tys. USD, tj. o 97,3% (do 1 144 tys. USD za pierwszą połowę 2022 r., z poziomu 43 053 tys. USD za pierwszą połowę 2021 r.). Koszty finansowe netto za półrocze zakończone 30 czerwca 2022 r. wynikają głównie z wahań kursów walut, zaś na poziom kosztów finansowych netto za półrocze zakończone 30 czerwca 2021 r. wpłynęły wycena akcji uprzywilejowanych Serii C do wartości godziwej (koszty finansowe wynosiły 38 997 tys. USD za półrocze zakończone 30 czerwca 2021 r.) i straty w kwocie 2 662 tys. USD z tytułu walutowego kontraktu terminowego. Wahania kursów walutowych w I półroczu 2022 r. zmieniły się z kwartału na kwartał i nasiliły się w II kwartale 2022 r. głównie pod wpływem niekorzystnego trendu kursu EUR/USD.

Zadłużenie finansowe netto

Poniższa tabela przedstawia zadłużenie finansowe netto Spółki na 30 czerwca 2022 roku i 31 grudnia 2021 roku.

w tysiącach USD	Na 31 czerwca 2022 r.	Na 31 grudnia 2021 r.
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych ¹	188 217	204 415
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu	3 995	4 275
Krótkoterminowe zadłużenie finansowe netto	(184 222)	(200 140)
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu	10 999	12 982
Długoterminowe zadłużenie finansowe	10 999	12 982
Zadłużenie finansowe netto	(173 223)	(187 158)

¹W tym środki pieniężne w funduszach inwestycyjnych rynku pieniężnego

Zadłużenie i płynność Grupy w okresie od 31 grudnia 2021 r. a 30 czerwca 2022 r. spadły o 13 935 tys. USD (do ujemnej kwoty 173 223 tys. USD z ujemnej kwoty 187 158 tys. USD), co wynikało ze spadku:

- stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów środków pieniężnych o 16 198 tys. USD, co omówione jest w sekcji poświęconej środkom pieniężnym i ekwiwalentom środków pieniężnych zawartej w niniejszym Raporcie,
- zobowiązań z tytułu leasingu krótkoterminowego i długoterminowego łącznie o 2 263 tys. USD.

Sprawozdanie z sytuacji finansowej

Wybrane pozycje skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej

w tysiącach USD	Na 30 czerwca		Na 31 grudnia	
	2022	Struktura	2021	Struktura
AKTYWA				
Aktywa trwale razem, w tym:	63 182	22,8%	67 512	22,5%
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	15 061	5,4%	17 479	5,8%
Wartość firmy	2 413	0,9%	2 693	0,9%
Wartości niematerialne i prawne	39 281	14,2%	40 217	13,4%
Aktywa obrotowe razem, w tym:	213 247	77,1%	232 434	77,5%
Należności handlowe i pozostałe należności	24 101	8,7%	27 671	9,2%
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych	188 217	68,1%	204 415	68,2%
Aktywa razem	276 429	100%	299 946	100,0%
KAPITAŁ WŁASNY				
Kapitały razem	227 361	82,2%	226 099	75,4%
ZOBOWIĄZANIA				
Zobowiązania długoterminowe razem, w tym:	10 999	4,0%	12 982	4,3%
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu	10 999	4,0%	12 982	4,3%
Zobowiązania krótkoterminowe razem, w tym:	38 069	13,8%	60 865	20,3%
Zobowiązania handlowe i pozostałe należności	28 340	10,3%	52 687	17,6%
Kapitały i zobowiązania ogółem	276 429	100%	299 946	100,0%

Aktywa

Stan aktywów razem zmniejszył się o 23 517 tys. USD, tj. o 7,8% z 299 946 tys. USD na dzień 31 grudnia 2021 r. do 276 429 tys. USD na dzień 30 czerwca 2022 r.

Struktura aktywów zasadniczo nie uległa zmianie, a aktywa razem obejmowały następujące pozycje: (i) środki pieniężne i ich ekwiwalenty (stanowiące odpowiednio 68,1% i 68,2% aktywów razem na dzień 30 czerwca 2022 r. i 31 grudnia 2021 r.), (ii) wartości niematerialne i prawne (stanowiące odpowiednio 14,2% i 13,4% aktywów razem na dzień 30 czerwca 2022 r. i 31 grudnia 2021 r.), oraz (iii) należności handlowe oraz pozostałe należności (stanowiące odpowiednio 8,7% i 9,2% aktywów razem na dzień 30 czerwca 2022 r. i 31 grudnia 2021 r.).

Spadek aktywów razem wynikał ze: (i) spadku aktywów obrotowych o 19 187 tys. USD (tj. o 8,3%, z 232 247 tys. USD na dzień 31 grudnia 2021 r. do 213 556 tys. USD na dzień 30 czerwca 2022 r.), było to spowodowane głównie zmianą stanu środków pieniężnych i ekwiwalentów związaną z odkupem akcji zwykłych w ramach Programu Odkupu Akcji i spadkiem należności handlowych (wynikającego głównie ze spadku przychodów) oraz (ii) spadku aktywów trwałych w wysokości 4 330 tys. USD (tj. o 6,4%, z 67 512 tys. USD na dzień 31 grudnia 2021 r. do 63 182 tys. USD na dzień 30 czerwca 2022 r.).

Pasywa

Stan zobowiązań razem zmniejszył się o 24 779 tys. USD, tj. o 33,6% z 73 847 tys. USD na dzień 31 grudnia 2021 r. do 49 068 tys. USD na dzień 30 czerwca 2022 r.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. zobowiązania razem obejmowały głównie następujące pozycje (i) zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania (stanowiące 57,8% zobowiązań razem w porównaniu do 71,3% na 31 grudnia 2021 r.), oraz (ii) zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu (stanowiące 22,4% zobowiązań razem w porównaniu do 17,6% na dzień 31 grudnia 2021 r.). Spadek zobowiązań handlowych oraz pozostałych zobowiązań o 24 347 tys. USD (tj. o 46,2%), związany jest z rozliczeniem drugiej transzy płatności za grę Traffic Puzzle w kwocie 25 000 tys. USD.

Przepływy pieniężne i płynność

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie wybranych przepływów środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 r. w porównaniu z półroczem zakończonym 31 czerwca 2021 r.

w tysiącach USD	1 poł. 2022 r.	1 poł. 2021 r.	Zmiana
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej			
Zysk/(strata) brutto	20 715	(25 309)	-181,8%
Korekty z tytułu:			
Suma niegotówkowych zmian w pozycjach amortyzacji, utraty wartości oraz zysków i strat z tytułu zbycia	5 304	7 236	-27,7%
Niegotówkowe wydatki z tytułu świadczeń pracowniczych - programy świadczeń pracowniczych oparte na akcjach	1 019	5 088	-80,0%
Ponowna wycena i inne koszty finansowe związane ze zobowiązaniem z tytułu akcji uprzywilejowanych	-	38 997	-100,0%
Przychody/(koszty) finansowe - netto	(2 811)	3 105	-190,5%
Zmiana stanu kapitału obrotowego netto	3 099	(23 414)	-113,2%
Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej	27 326	2 598	951,8%
Zapłacony podatek dochodowy	(1 059)	(2 407)	-56,0%
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	26 267	191	>999,9%
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej, w tym:			
Nabycie składników rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych	(1 785)	(2 477)	-27,9%
Nabycie spółek zależnych, po potrąceniu przejętych środków pieniężnych	-	-	-
Nabycie praw własności intelektualnej	(25 000)	(9 500)	163,2%
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(26 722)	(11 977)	123,1%
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej, w tym:			
Akcje wyemitowane/(odkupione)	(16 133)	-	100,0%
Przychody z tytułu emisji akcji zwykłych przeznaczonych do publicznej subskrypcji	-	152 929	-100,0%
Wykonanie opcji stabilizacyjnej	-	(43 976)	-100,0%
Koszty transakcyjne związane z emisją instrumentów kapitałowych	-	(7 097)	-100,0%
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(16 217)	98 152	-116,5%
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych	(16 672)	86 366	-119,3%
Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych na koniec okresu	188 217	180 352	4,36%

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r. wyniosły 26 267 tys. USD i były o 26 076 tys. USD wyższe niż wpływy środków pieniężnych w wysokości 191 tys. USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 r.

Zmiany przepływu środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wynikają przede wszystkim ze wzrostu kapitału obrotowego netto o 3 168 tys. USD za półrocze zakończone 30 czerwca 2022 r. w porównaniu ze spadkiem o 23 414 tys. USD, jaki odnotowano w półroczu zakończonym 30 czerwca 2021 r. Zmiany w kapitale obrotowym netto w sześciomiesięcznym okresie zakończonym 30 czerwca 2022 r. były w dużej mierze wynikiem spadku należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych należności o 3 556 tys. USD, podczas gdy za zmiany w kapitale obrotowym netto odnotowane w okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 r. odpowiadał przede wszystkim spadek zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz pozostałych zobowiązań na poziomie 7 793 tys. USD, związany z rozliczeniem kosztów pozyskania użytkowników, ugodą przed sądem w Waszyngtonie (6 500 tys. USD) oraz wykorzystaniem innych rezerw (1 259 tys. USD).

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r. wyniosły 26 722 tys. USD i były o 14 745 tys. USD wyższe niż wydatki środków pieniężnych w wysokości 11 977 tys. USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 r. Zmiany przepływów pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wynikają głównie z rozliczenia płatności drugiej transzy za transakcję zakupu gry Traffic Puzzle.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r. wyniosły 16 217 tys. USD i były o 114 369 tys. USD niższe niż wpływy środków pieniężnych w wysokości 98 152 tys. USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2021 r. Zmiany przepływów pieniężnych netto z działalności finansowej wynikają głównie z:

- odkupu akcji zwykłych w ramach programu odkupu akcji rozpoczętego w dniu 29 marca 2022 r. na kwotę 16 133 tys. USD
- wpływów z objętych akcji zwykłych wyemitowanych w ramach subskrypcji publicznej, w wysokości 101 856 USD (pomniejszonej o poniesione koszty transakcji i środki wykorzystywane na wykonanie opcji stabilizacyjnej).

8. Możliwość realizacji opublikowanych wcześniej prognoz

Emitent nie publikuje prognoz finansowych.

9. Istotne postępowania sądowe w toku

Ani Emitent, ani żadna z jego spółek zależnych nie były na dzień 30 czerwca 2022 r. ani na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego stroną żadnego istotnego postępowania sądowego, arbitrażowego lub przed organem administracji publicznej.

10. Transakcje z jednostkami powiązаныmi

Informacje dotyczące transakcji z podmiotami powiązаныmi znajdują się w Nocie 18 „Transakcje z podmiotami powiązаныmi” do Skróconego Śródrocznego Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego.

11. Udzielone poręczenia, pożyczki, gwarancje

Nie występują istotne poręczenia, pożyczki lub gwarancje udzielone przez Emitenta.

12. Istotne zdarzenia po dniu bilansowym

Istotne zdarzenia, które wystąpiły po dniu bilansowym, zostały przedstawione w Skróconym Śródrocznym Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym za okres w Nocie 22 „Zdarzenia po dniu bilansowym”.

13. Inne informacje, które są istotne dla oceny sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta

Na koniec pierwszego półrocza 2022 Spółka posiadała wysokie saldo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów równe 188,2 mln USD. To nie tylko zabezpiecza możliwość wywiązywania się ze zobowiązań, ale również zapewnia znaczną zdolność realizacji strategii „buduj i kupuj” i potencjalnych dalszych akwizycji.

Zgodnie z rekomendacją Komitetu Wynagrodzeń i Nominacji przy Radzie Dyrektorów oraz zgodnie z Artykułem V Statutu Spółki, 7 kwietnia 2022 r. Rod Cousens został powołany na stanowisko Współdyrektora Generalnego Spółki (Dyrektora Zarządzającego) wraz z Antonem Gauffin. Jednocześnie Rada rozszerzyła się do sześciu członków poprzez wybór pana Jacobssona jako niezależnego niewykonawczego członka Rady (Non-executive Director). Wszyscy członkowie Rady zostali ponownie wybrani na dodatkową kadencję podczas dorocznego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy, które odbyło się 6 czerwca 2022 r.

15 czerwca 2022 r. Grzegorz Kania, Dyrektor Finansowy Grupy i Emitent zawarł porozumienie w sprawie zakończenia kadencji Grzegorza Kani w Spółce. Jednocześnie końca dobiegła kadencja Grzegorza Kani jako Skarbnika Emitenta. Funkcję Dyrektora Finansowego sprawuje tymczasowo Marek Chwałek, Wiceprezes Wykonawczy ds. Finansowych.

2 sierpnia 2022 r. Rada Dyrektorów podjęła decyzję o rozpoczęciu przeglądu opcji strategicznych dotyczących przyszłości Spółki, którego celem jest ocena możliwych kierunków działań zmierzających do maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy Emitenta. Spółka nie ustaliła harmonogramu przeglądu ani nie podjęła na chwilę obecną żadnych wiążących decyzji związanych z opcjami strategicznymi. Został powołany Komitet Specjalny Rady Dyrektorów Spółki, który zatrudnił doradców finansowych i prawnych do wsparcia Spółki w przeprowadzeniu przeglądu.

Na dzień 30 czerwca 2022 r. w Grupie Kapitałowej Emitenta nie występują żadne inne istotne informacje o powyższym charakterze.



Oświadczenie Rady Dyrektorów

HUUUGE

Oświadczenie Rady Dyrektorów

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Dyrektorów HUUUGE, Inc. niniejszym oświadcza, że:

- 1) zgodnie z jej najlepszą wiedzą półroczne skrócone skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z aktualnie obowiązującymi zasadami rachunkowości;
- 2) odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki i Grupy oraz jej wynik finansowy, a półroczny Raport Rady Dyrektorów przedstawia prawdziwy obraz rozwoju, osiągnięć i sytuacji Spółki i Grupy, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

W imieniu Rady Dyrektorów

Anton Gauffin

Prezes i Współdyrektor Generalny HUUUGE, Inc.

Jednogłośna pisemna zgoda Rady Dyrektorów HUUUGE, Inc.

7 września 2022 r.

Niżej podpisani, będący wszystkimi członkami Rady Dyrektorów („Rada Dyrektorów”) HUUUGE, INC., spółki działającej pod prawem stanu Delaware („Spółka”), po przeprowadzeniu starannej analizy faktów i powiązanych dokumentów nie znaleźli żadnych informacji wskazujących na to, że Spółka nie powinna podejmować działań objętych niniejszą zgodą i w związku z tym niniejszym przyjmują następujące uchwały za jednogłośną pisemną zgodą („Zgoda Rady Dyrektorów”) zamiast posiedzenia zgodnie z art. 141(f) Prawa Spółek Handlowych Stanu Delaware (ang. Delaware General Corporation Law („DGCL”)) oraz Statutem Spółki, a ponadto zrzekają się wszelkich zawiadomień, które mogą być wymagane w odniesieniu do posiedzenia Dyrektorów Spółki:

Zważywszy, że Prezes Spółki, Anton Gauffin, oraz Marek Chwałek Wiceprezes Wykonawczy ds. Finansowych HUUUGE Capital Group obecnie pełniący obowiązki Dyrektora Finansowego, przedstawili Radzie Dyrektorów półroczne skrócone skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki za okres sześciu miesięcy zakończony dnia 30 czerwca 2022 r. („**Skonsolidowane Sprawozdanie Finansowe**”), półroczne skrócone jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 r. („**Jednostkowe Sprawozdanie Finansowe**”) oraz skonsolidowany raport półroczny za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2022 r. (wraz z określonymi oświadczeniami Rady Dyrektorów do tego sprawozdania, które są dołączone jako dokument o nazwie „**Oświadczenia Rady Dyrektorów**”) („**Raport Półroczny**” oraz łącznie ze Skonsolidowanym Sprawozdaniem Finansowym i Jednostkowym Sprawozdaniem Finansowym, „**Sprawozdania**”) stanowiące Załącznik A do niniejszej Zgody Rady Dyrektorów oraz

Zważywszy, że Spółka zamierza zatwierdzić i opublikować Sprawozdania;

Zważywszy, że Rada Dyrektorów jest zobowiązana do złożenia określonych oświadczeń w ramach Sprawozdań;

Huuuge, Inc.

Skonsolidowany Raport Półroczny za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2022 r.

Niniejszy dokument jest tłumaczeniem z oryginalnej i wiążącej wersji angielskiej. W przypadku jakichkolwiek rozbieżności pomiędzy wersją polską a angielską, wersja angielska jest wiążąca.

Zważywszy, że Rada Dyrektorów zapoznała się ze Sprawozdaniami i za pomocą niniejszej Zgody Rady Dyrektorów zamierza udzielić Antonowi Gauffinowi upoważnienia do sporządzenia i podpisania Sprawozdań w imieniu Spółki.

W związku z powyższym, ponieważ jest to w najlepszym interesie Spółki:

Uchwala się, że Sprawozdania zasadniczo w wersji załączonej jako Załącznik A do niniejszej Zgody Rady Dyrektorów zostają niniejszym zatwierdzone, a Anton Gauffin jest upoważniony do sporządzenia i podpisania Sprawozdań w imieniu Spółki jako Prezes i Współdyrektor Generalny Spółki;

Ponadto, uchwała się, że Anton Gauffin jest upoważniony do sporządzenia w imieniu Spółki Sprawozdań zasadniczo w wersji załączonej jako Załącznik A do niniejszej Zgody Rady Dyrektorów, jednak z uwzględnieniem zmian i uzupełnień, które Marek Chwałek lub Anton Gauffin uzna za leżące w najlepszym interesie Spółki (ustalenie, że zmiana lub uzupełnienie leży w najlepszym interesie Spółki zostanie potwierdzone w sposób rozstrzygający przez podpisanie przez Antona Gauffina, Marka Chwałka lub osobę przez nich wyznaczoną zmiany, pod warunkiem zawiadomienia Rady Dyrektorów o jakichkolwiek zmianach w Sprawozdaniach odbiegających od Załącznika A w rozsądnym czasie po sporządzeniu Sprawozdań);

Ponadto, uchwała się, że Anton Gauffin lub jakakolwiek osoba przez niego wyznaczona, jako upoważniony przedstawiciel Spółki, jest dodatkowo indywidualnie upoważniony i wyznaczony do złożenia Sprawozdań, wraz ze wszystkimi załącznikami oraz innymi dokumentami w związku z nimi, do polskiej Komisji Nadzoru Finansowego oraz do podjęcia wszelkich dalszych działań oraz do podpisania i dostarczenia wszelkich takich aktów lub dokumentów w imieniu i na rzecz Spółki, oraz pod pieczęcią korporacyjną lub w inny sposób, jaki w jego ocenie będzie konieczny, właściwy lub wskazany w celu pełnego wykonania zamiaru i osiągnięcia celów powyższych uchwał; oraz

Finalnie uchwała się, że wszelkie czynności Antona Gauffina oraz każdego z jego przedstawicieli lub osób wyznaczonych na podstawie lub w wykonaniu intencji i celów powyższych uchwał, w tym przed datą podjęcia powyższych niniejszym przyjętych uchwał, które mieszczą się w zakresie uprawnień przyznanych w tych uchwałach, zostają niniejszym ratyfikowane, potwierdzone i zatwierdzone jako akty i czyny Spółki.

Niżej podpisani, będący wszystkimi członkami Rady Dyrektorów, wyrażają niniejszym zgodę i zatwierdzają podjęcie powyższych uchwał ze skutkiem na dzień podany na wstępie. Niniejsza zgoda może zostać podpisana w dowolnej liczbie egzemplarzy, z których każdy jest uważany za oryginał, a wszystkie razem stanowią jeden dokument. Niniejsza zgoda może być udzielona za pomocą podpisu cyfrowego lub elektronicznego.

Rada Dyrektorów

Anton Gauffin

Rod Cousens

Henric Suuronen

John Salter

Krzysztof Kaczmarczyk

Tom Jacobsson



HUUUGE

Play Together.

HUUUGE, INC.

2300 W Sahara Ave.,
Suite #680, Mailbox #32,
Las Vegas, NV 89102
United States of America

Kontakt dla inwestorów

investor@huuugegames.com
<https://ir.huuugegames.com>
<http://huuugegames.com>