

czwartek, 6 czerwca 2019

## Top Picks | Gaming

Opracował: Remigiusz Lemke (+48 22 697 4848, [remigiusz.lemke@mbank.pl](mailto:remigiusz.lemke@mbank.pl))

### Gaming

Prognozy globalnego rocznego wzrostu rynku 9,3% (\$135 mld w 2018 r.).

Szacunki mówią o tym, że udział gier mobilnych w całym rynku gier do 2021 r. wzrośnie z obecnych z 51% do 59%.

Dynamiczny rozwój popularności E-sportu.

Przestrzeń do umieszczania reklam w grach, jako nowa forma pozyskiwania środków.

Nowe innowacyjne produkty, wirtualna rzeczywistość, kolejne generacje konsol.

Nowe modele dystrybucji gier: gry w chmurze, gry abonamentowe, gry F2P możliwością mikropłatności.

Zapowiedź udostępnienia przez Google platformy gier w chmurze Stadia jeszcze w 2019 r. powinna przyspieszyć tempo rywalizacji wśród dostawców infrastruktury.

Microsoft i Sony poinformowały o nawiązaniu współpracy strategicznej. W ramach partnerstwa Sony będzie wykorzystywał chmurę Microsoft do strumieniowania gier oraz innych treści.

### Konsensus PAP

Spółka	Przychody			Zysk netto			P/E			EV/EBITDA		
	2019 P	2020 P	2021 P	2019 P	2020 P	2021 P	2019 P	2020 P	2021 P	2019 P	2020 P	2021 P
<b>11BIT</b>	86,06	67,44	162,2	34,65	17,4	97,65	26,07	51,92	9,25	17,24	28,56	5,59
<b>CDPROJEKT</b>	662,2	2 848,48	2 408,90	276,05	1 546,93	1 383,60	73,05	13,04	14,58	48,41	8,47	9,56
<b>CIGAMES</b>	45,75	115,6	39,5	3,25	23,25	5,5	51,61	7,21	30,5	12,04	2,8	7,56
<b>PLAYWAY</b>	115,13	133,2	140,4	53,83	64,07	69,95	21,82	18,34	16,79	13,73	11,51	10,68
<b>TSGAMES</b>	167,3	193,8	223,03	51,2	60,33	69,57	17,72	15,04	13,04	13,45	11,1	9,38
<b>ULTGAMES</b>	9	13	16,9	3,3	5,1	6,8	28,78	18,62	13,97	-	-	-
<b>Gry video</b>	1 085,44	3 371,52	2 990,93	422,28	1 717,07	1 633,07	55,45	13,64	14,34	36,9	8,75	9,35

Źródło: PAP Biznes

### CD Projekt

#### Ważne informacje i wydarzenia

- Targi E3 w Los Angeles na początku czerwca. Możliwa data premiery C2077. Zdaniem Prezesa są to najważniejsze targi w historii spółki.
- Zarząd zarekomendował wypłatę dywidendy w wysokości 1,05 zł na akcję.

#### Czynniki wzrostu

- Spółka chce posiadać dwa duże zespoły pracujące równolegle.
- Informacje o uaktualnieniu platformy GOG Galaxy 2 posiadającą znacznie większe możliwości dla użytkowników, niż poprzednia wersja. Pozytywny odbiór platformy może przełożyć się na większe zakupy gier za jej pośrednictwem i zmniejszenie prowizji płaconych przez spółkę pośrednikom.
- Wysokie oceny Cyberpunk 2077. Duża liczba wyświetleń trailerów/gamepaly, bardzo korzystna relacja ocen pozytywnych/negatywnych pod filmem.
- Spółka pracuje nad kolejną grą klasy AAA i zamierza ją wydać do 2021 r.
- CD Projekt planuje uruchomić jesienią mobilną wersję gry "Gwint" na telefony marki Apple, debiut na telefony z systemem Android w późniejszym terminie.
- Duże doświadczenie w projektowaniu Gier klasy AAA. (nad C2077 pracuje ponad 400 osób)
- Obniżka prowizji pobieranych przez Steam dla gier ze sprzedażą powyżej \$50 mln.
- Zbliżającej się premierze C2077 będzie towarzyszyć intensywniejsza kampania medialna i nowe materiały, co powinno sprzyjać zachowaniu kursu.
- GOG.com podpisał umowę na dystrybucję kultowych gier Activision Blizzard (Diablo I, Warcraft I & II) i liczy na rozwinięcie współpracy w przyszłości.

#### Ryzyka

- Słabnąca sprzedaż Wiedźmina 3.
- Presja płacowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.
- Długi cykl produkcyjny. (3-4 lata).
- Nieudana próba przebicia historycznych szczytów.

PLNm	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19	2019P	2020P	2021P
<b>Przychody</b>	75,40	93,00	67,20	127,30	362,90	80,90	662,2	2848,48	2408,9
<b>EBIT</b>	27,90	33,40	18,30	32,80	112,40	20,60	385,78	2002,5	1909,7
<b>Zysk Netto</b>	22,90	29,50	15,50	41,40	109,30	17,80	276,05	1546,93	1383,6
<b>Marża EBIT</b>	36,98%	35,91%	27,23%	25,80%	30,97	25,5	58,26%	70,30%	79,28%
<b>Marża netto</b>	30,34%	31,76%	23,06%	32,50%	30,13	22	42%	54%	57%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, CD Projekt

## 11 Bit

### Ważne informacje i wydarzenia

- Projekt 8' jest priorytetem na najbliższe kwartały. Szacowany budżet, to 20 mln zł. Gra przeszła do fazy produkcyjnej.
- Studio zapowiedziało rozpoczęcie prac nad dwoma nowymi tytułami.
- 11 Bit za pośrednictwem Twittera poinformowała, że sprzedaż Frostpunk przekroczyła 1,4 mln sztuk (24.04.2019)

### Czynniki wzrostu

- Frostpunk w wersji konsolowej ma pojawić się w 3Q'19.
- Plany wydania w 2019 r. trzeciego dodatku do „This War of Mine” (PC). Dodawanie wcześniejszych DLC na kolejne platformy.
- Spółka podała w prezentacji podczas konferencji wynikowej, że negocjuje umowy z Microsoftem, EA, Epic Games oraz Humble Store. Kontrakty dotyczą udostępniania cyfrowej dystrybucji gier spółki na platformach należących do koncernów.
- 11 bit chce rozpocząć w tym roku produkcję dwóch nowych gier. Budżety mają mieć podobną wielkość do Projektu 8, czyli około 20 mln zł.
- Studio podpisało dwie nowe umowy wydawnicze - jeden z tych projektów 11 bit chce ogłosić jeszcze w tym roku.
- Zbliżająca się premiera „Children of Morta” na 4 platformy (lato 2019 r.) .
- Wersja mobilna gry „Moonlighter” ma zadebiutować latem 2019 r. W tym roku spółka również planuje wydać pierwszy „duży”, płatny dodatek do gry.
- Długa żywotność sprzedaży Frostpunk, gra regularnie znajduje się na pierwszej stronie Steam Global Bestseller, co wskazuje na nie słabnące zainteresowanie. Na Steam Wishlist zapisanych jest przeszło 1,2 mln użytkowników.
- Doświadczony zespół. „Frostpunk” udowodnił, że „This War of Mine” nie był jednorazowym strzałem i studio jest w stanie regularnie dostarczyć gry z listy Steam Global Bestsellers.
- Część wydawnicza powinna umożliwić spółce stabilizację wyników i pozwolić na pozyskanie ciekawych projektów. Spółka zapowiedziała zwiększenie budżetu wydawniczego z 2 do 5 mln zł, co pozwoli 11 Bit na szerszą ekspozycję w tym segmencie i zdywersyfikowanie swojego portfolio. W średnim terminie spółka chce wydawać 3-4 tytułów rocznie.

### Ryzyka

- Stosunkowo długi cykl produkcyjny.
- Presja płacowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.
- W średnim terminie spółka planuje zbudować 3 niezależne zespoły deweloperów, co oznacza zwiększenie zatrudnienia z 100 do około 200 osób. Jeżeli to się uda, spółka planuje wypuszczać własne tytuły, co 12-18 miesięcy.
- Kurs jest po bardzo mocnych wzrostach, co częściowo ogranicza potencjał do dalszej aprecjacji.

PLN mln	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19	2019 P	2020 P	2021P
<b>Przychody</b>	2,2	43,5	13,9	22,5	82	14,18	86,06	67,44	162,2
<b>EBITDA</b>	-0,4	32	6,6	13,3	51,4	7,31	47,5	27,63	128,25
<b>EBIT</b>	-0,8	31	5	11,7	47	5,75	40,73	20,77	119,8
<b>Zysk Netto</b>	-1	25,9	3,6	9,1	37,6	4,44	34,65	17,4	97,65
<b>Marża EBITDA</b>	-18%	74%	47%	59%	63%	52%	55%	41%	79%
<b>Marża EBIT</b>	-35%	71%	36%	52%	57%	41%	47%	31%	74%
<b>Marża Netto</b>	-44%	60%	26%	40%	46%	31%	40%	26%	60%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, 11BIT

## Ten Square Games

### Ważne informacje i wydarzenia

- Według szacunków Sensor Tower przychody „Fishing Clash” w maju, podobnie jak w kwietniu, wyniosły około \$3 mln, „Wild Hunt” \$80 tys., a „Let’s Fish” \$16 tys.
- Dynamiczny wzrost przychodów z 27 mln zł w 2017 r. do 115,3 mln zł w 2018 r.
- Najważniejszym produktem spółki jest Fishing Clash, który zajmuje 125 miejsce w zestawieniu najpopularniejszych gier w USA, jednocześnie jest najpopularniejszą grą wędkarską na świecie.
- W gronie kluczowych produktów znajdują się jeszcze Let’s Fish – przeglądarkowa gra wędkarska w modelu F2P, Wild Hunt – mobilna gra myśliwska w modelu F2P oraz portfolio gier Game Factory – ok. 250 niewielkich gier mobilnych monetyzowanych poprzez reklamy.

### Czynniki wzrostu

- Plany wejścia na rynek chiński. Pod koniec grudnia firma podpisała umowę na dystrybucję gry Fishing Clash z chińską spółką NetEase. Umowa obejmuje także udzielenie NetEase prawa do dystrybucji, marketingu oraz promocji gry Fishing Clash na terenie Chin z wyłączeniem Hong Kongu, Makao i Tajwanu. Obecnie rynek azjatycki stanowi zaledwie 11% przychodów TSG.
- Gra Golf Rush trafiła do pierwszych użytkowników ("soft launch").
- Trwają prace nad dwoma projektami z gatunku gier dla kobiet (jeden z najdynamiczniej rosnących segmentów).
- TSG posiada plany wydawnicze do 2020 r.
- Spółka opiera swój model wydawniczy na portfolio utrzymywanych długoterminowo produktów, co zapewnia większą stabilność przychodów. Let’s Fish został wydany 2012 r. W 2018 wygenerował 16,5 mln przychodów, a w 2017 r. 12,8 mln.
- Spółka podtrzymuje swoją politykę dywidendową, zakładającą wypłatę do 75% zysku netto.

### Ryzyka

- Silne uzależnienie od Fishing Clash (88,8 mln zł) i Let's fish (16,5 mln), które łącznie stanowią 91% przychodów.
- Możliwość pojawienia się konkurencyjnych produktów (niskie bariery wejścia).
- Presja płacowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.

## Wyniki finansowe

PLNm	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q'19	2019P	2020P	2021P
<b>Przychody</b>	14,40	23,87	35,44	41,55	115,26	45,30	167,3	193,8	223,03
<b>EBITDA</b>	6,44	8,86	13,02	16,69	45,01	12,48	63,78	75,08	86,53
<b>EBIT</b>	6,27	8,74	12,81	16,49	44,31	12,30	62,63	73,68	85,3
<b>Zysk Netto</b>	5,00	7,53	10,23	13,71	36,47	10,36	51,2	60,33	69,57
<b>Marża EBITDA</b>	44,72%	37,12%	36,74%	40,17%	39,05	27,55	38,12%	38,74%	38,80%
<b>Marża EBIT</b>	43,54%	36,61%	36,15%	39,69%	38,44	27,15	37,43%	38,02%	38,25%
<b>Marża netto</b>	34,72%	31,55%	28,87%	33,00%	31,64	22,87	30,60%	31,13%	31,19%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, Ten Square Games

## Playway

### Ważne informacje i wydarzenia

- Sprzedaż DLC House Flipper w sklepie Steam w ciągu 72 godzin od premiery wyniosła 45 tys. (20.05.19).
- Lista graczy oczekujących na zakup wszystkich gier z grupy kapitałowej Spółki tzw. Steam Outstanding Wishlist przekroczyła liczbę 4,8 mln (20.05.19).
- Od premiery Uboat sprzedaż w kanałach online wyniosła 93 tys. sztuk, 3 maja było to 56,7 tys. (20.05.19).
- Zarząd rekomenduje wypłatę dywidendy w wysokości 2,49 zł.
- Premiera Car Mechanic Simulator (Xbox, PS4) 25.06.2019.
- Cooking Simulator (PC) 6.2019.
- Sprzedaż "Diesel Brothers: Truck Building Simulator" po 72 godzinach od premiery wyniosła ponad 13,5 tys. egzemplarzy.
- Spółka poinformowała, że sprzedaż gry "Thief Simulator" od debiutu (listopad 2018 roku) sięgnęła 250 tys. egzemplarzy. W połowie marca było to 215 tys..
- Do 13.03.19 r. do sklepów trafiło 800 tys. Sztuk House Flipper, ponad 215 tys. Thief Simulator i ponad 800 tys. Szt. Cat Machine Simulator 2018 +1,4 mln szt. Płatnych dodatków DLC do CMS 18.
- Wersja mobilna CMS 2018 została pobrana ponad 13,5 mln.

### Czynniki wzrostu

- Pełne koszty produkcji i marketingu gry Ubot, które wyniosły około 200 tys. zł zostały pokryte w części poprzez kampanię Kickstarter i sprzedaż modułu wody "PlayWay Water System" w sklepie Unity - a w całości już w pierwszej godzinie sprzedaży w sklepie Steam.
- Obecnie trwają prace nad dalszym rozwojem gry oraz planowaniem kolejnych dodatków i usprawnień. Przejście gry z fazy wczesnego dostępu do wersji pełnej planowane jest na 2020 r. W planach jest także wydanie gry w wersji mobilnej oraz na konsole
- Spółka chce rozwijać sprzedaż na rynku chińskim.
- Zdywersyfikowany model produkcji gier. Duża liczba tytułów w ciągu roku (>30).
- Niskie budżety gier 0,2-0,7 mln umożliwiają osiągnąć bardzo duże stopy zwrotu i ograniczają ryzyko niepowodzenia.
- Niskie koszty marketingu (Facebook i inne portale społecznościowe).
- Innowacyjny sposób testowania gier poprzez użytkowników już na wczesnym etapie produkcji. Takie podejście umożliwia ustalić potencjalne zainteresowanie tytułem oraz dodanie funkcji poszukiwanych przez nabywców.

### Ryzyka

- Przy tak napiętym harmonogramie premier możliwe opóźnienia.
- Presja placowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.

## Wyniki finansowe

PLNm	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19	2019P	2020P	2021P
<b>Przychody</b>	11,9	26,3	20,2	20,23	78,63	22,34	115,13	133,2	140,4
<b>EBITDA</b>	5,2	18,8	11,9	14,23	50,13	12,45	79,23	93,43	99,9
<b>EBIT</b>	5,2	18,7	11,8	14,18	49,88	12,4	74,55	91,4	99,3
<b>Zysk Netto</b>	14,8	15,5	6,9	9,78	46,98	11,59	53,83	64,07	69,95
<b>Marża EBITDA</b>	43,5%	71,5%	58,6%	70,3%	64%	56%	68,8%	70,2%	71,2%
<b>Marża EBIT</b>	43,2%	71,4%	58,4%	70,1%	63%	56%	64,8%	68,6%	70,7%
<b>Marża netto</b>	124,0%	59,2%	34,0%	48,3%	60%	52%	46,8%	48,1%	49,8%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, PlayWay

## Kalendarz premier

1	<b>Cooking Simulator</b>	<b>06.06.2019</b>	<b>PC</b>
2	<b>Car Mechanic Simulator</b>	<b>25.06.2019</b>	<b>XBOX/PS</b>
3	<b>Uboat - The Board Game</b>	<b>2Q-2019</b>	<b>Gra Planszowa</b>
4	Phantom Doctrine	2Q-2019	N Switch
5	<b>House Flipper</b>	<b>2019</b>	<b>Android/iOS</b>
6	<b>Tank Mechanic</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
7	Car Trader Simulator	2019	PC
8	Space Mechanic	2019	PC
9	JunkYard Simulator	2019	PC
10	Car Mechanic Simulator 2019	2019	Android/iOS
11	<b>House Flipper</b>	<b>2019</b>	<b>XBOX/PS</b>
12	Agony	2019	N Switch
13	Contraband Police	2019	PC
14	Farm Manager	2019	N Switch
15	Prison Simulator	2019	PC
16	<b>Drift 19</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
17	<b>Ultimate Fishing Simulator 19</b>	<b>2019</b>	<b>Android/iOS</b>

18	<b>Deadliest Catch (Discovery)</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
19	<b>Electrix</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
20	Bum Simulator	2019	PC
21	<b>Im Your President</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
22	<b>Unlucky 7</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
23	Cooking Simulator	2019	PC VR
24	Thief Simulator	2019	PC VR
25	Mr. Prepper	2019	PC
26	<b>The Beast Inside</b>	<b>2019</b>	<b>PC</b>
27	Builders Of Egypt	2019	PC
28	Woodzone	2019	PC
29	Thief Simulator	2019	XBOX/PS
30	Ultimate Fishing	2019	XBOX/PS

## Boombit

### Ważne informacje i wydarzenia

- Sprzedaż gier w formule GaaS w kwietniu wyniosła 3,69 mln zł oraz 0,73 mln (non GaaS). Wydatki na User Acquisition (pozyskiwanie graczy) w analogicznym okresie wyniosły odpowiednio 0,85 mln zł i 0,05 mln zł.
- Szacunki zarządu odnośnie przychodów w maju wynoszą 4,44 mln zł dla gier GaaS oraz 0,75 mln zł dla gier non GaaS. Szacunkowe wydatki na User Acquisition wyniosły w tym okresie odpowiednio 1,18 mln zł oraz 0,02 mln zł.
- Znacznie słabsze wyniki za 1Q są efektem braku nowych tytułów i wzrostem kosztów związanych z rozwojem
- W dalszej części roku zarząd liczy na poprawę wyników dzięki wydaniu co najmniej 7 gier w formule GaaS. Spółka zakłada stabilizację kosztów na obecnym poziomie.
- Gra Idle Coffee Corp została bardzo dobrze przyjęta przez użytkowników. W 5 dni po premierze w AppStore i Google Play gra została pobrana ponad 1 mln razy. W obu wspomnianych sklepach gra otrzymała tzw. featuring, czyli trafiła do grupy najbardziej promowanych i rekomendowanych gier.
- W USA gra Idle Coffee Corp trafiła na 1. miejsce strategicznych gier mobilnych.
- Polityka dywidendowa zakłada przeznaczenie od 40%-80% skonsolidowanego zysku netto, począwszy od 2019 r.

### Czynniki wzrostu

- Rozszerzenie portfela gier o nowe kategorie.
- Skupienie się na tytułach o dużym potencjale monetyzacji Game as a Service (GaaS).
- Wzmocnienie działalności wydawniczej.
- Zaangażowanie w projekty JV oraz usługi w zakresie meta-publishing (UA, optymalizacja monetyzacji, oraz Business Intelligence).
- Rozpoczęcie płatnego marketingu User Acquisition (UA) na dużą skalę, przy pomocy JV SuperScale (50% udziałów).
- Duża koncentracja rynku powoduje, że TOP50 producentów posiada 77%-80% udział w przychodach w sklepach iOS i Google Play. Taka sytuacja jest jednocześnie szansą i ryzykiem. W związku z tym kluczem do sukcesu stają się działania z zakresu meta-publishing, w tym UA.

### Ryzyka

- Niewielkie doświadczenie w grach GaaS.
- Ryzyko niepowodzenia poszczególnych tytułów.
- Możliwość rotacji pracowników. Spółka stara się obniżyć to ryzyko poprzez success fee dla kluczowych deweloperów oraz programy motywacyjne dla menadżerów.
- Rosnąca konkurencja – coraz istotniejszym czynnikiem stają się nakłady marketingowe na UA. W 2018 r wydatki na UA dla aplikacji mobilnych wyniosły \$38.9 mld(+43,5% r/r). Według analityków AppsFlyer w latach 2018-2020 oczekiwany jest średnioroczny wzrost na poziomie 34%.

**Dom Maklerski mBanku**

ul. Wspólna 47/49  
00-684 Warszawa  
[www.mbank.pl/mDM](http://www.mbank.pl/mDM)

**Zespół Prywatnego Maklera**

Kamil Szymański, CFA, dyrektor  
tel. +48 22 697 4706  
[kamil.szymanski@mbank.pl](mailto:kamil.szymanski@mbank.pl)

Jarosław Banasiak  
tel. +48 22 697 4870  
[jaroslaw.banasiak@mbank.pl](mailto:jaroslaw.banasiak@mbank.pl)

Joanna Gębal  
tel. +48 22 697 4762  
[joanna.gebal@mbank.pl](mailto:joanna.gebal@mbank.pl)

Rafał Włóka  
tel. +48 22 697 4809  
[rafal.wloka@mbank.pl](mailto:rafal.wloka@mbank.pl)

Marcin Bieguński  
tel. +48 22 697 4984  
[marcin.biegunski@mbank.pl](mailto:marcin.biegunski@mbank.pl)

Paweł Rudowski  
tel. +48 22 697 4852  
[pawel.rudowski@mbank.pl](mailto:pawel.rudowski@mbank.pl)

**Zespół Wsparcia**

Remigiusz Lemke  
tel. +48 22 697 4848  
[remigiusz.lemke@mbank.pl](mailto:remigiusz.lemke@mbank.pl)

Piotr Neidek, analiza techniczna  
tel. +48 22 697 4766  
[piotr.neidek@mbank.pl](mailto:piotr.neidek@mbank.pl)

Krzysztof Pakulski  
tel. +48 22 697 4914  
[krzysztof.pakulski@mbank.pl](mailto:krzysztof.pakulski@mbank.pl)

**Departament Sprzedaży Instytucjonalnej**

Piotr Gawron, dyrektor  
tel. +48 22 697 4895  
[piotr.gawron@mbank.pl](mailto:piotr.gawron@mbank.pl)

**Departament Analiz**

Kamil Kliszcz, dyrektor  
tel. +48 22 438 2402  
[kamil.kluszcz@mbank.pl](mailto:kamil.kluszcz@mbank.pl)

**Wyjaśnienia użytych terminów i skrótów**

**EPS** - (Earnings per Share) – Zysk netto przypadający na jedną akcję  
**EBIT** - Zysk operacyjny  
**EBITDA** - EBIT przed operacjami finansowymi, opodatkowaniem i amortyzacją  
**P/E** - (Cena/Zysk) - Cena dzielona przez roczny zysk netto przypadający na jedną akcję  
**CAPEX** - Wydatki inwestycyjne na rozwój  
**ROE** - (Return on Equity) - Zwrot na kapitale własnym  
**DPS** - (Dividend per Share) dywidenda przypadająca na jedną akcję  
**Ex-div.** – Pierwszy dzień notowania akcji bez prawa do dywidendy  
**DY, DYield** - Stopa dywidendy  
**RN** - Rada Nadzorcza  
**CFO** - Dyrektor finansowy  
**ABB** - Przyspieszona książka popytu  
**M&A** - Fuzje, przejęcia, akwizycje  
**AUM** - Assets Under Management - Aktywa pod zarządzaniem  
**MF, MinFin** - Ministerstwo Finansów, Minister Finansów  
**ME, MinEng** - Ministerstwo Energetyki, Minister Energetyki  
**JV** - Joint venture.  
**User Acquisition (UA)** – Działania marketingowe mające na celu pozyskanie użytkownika.  
**Game as a Service (GaaS)** - Gry o dużym potencjale monetyzacji, realizowanym poprzez mikropłatności i długi cykl życia produktu.  
**Meta-Publishing** - Zbiór działań wykorzystujących narzędzia Big Data i Business Intelligence do analizowania zachowań użytkowników gier.

\*Materiał zbiera informacje publicznie dostępne na temat sektora, a także spółek wchodzących w jego skład. Dokument nie stanowi rekomendacji.

Dokument sporządzony został w Departamencie Rynków Regulowanych mBanku S.A. w celu promocji i reklamy, zgodnie z § 20 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 30 maja 2018 r. w sprawie trybu i warunków postępowania firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, oraz banków powierniczych (Dz. U. 2018 poz. 1112). Dokument nie stanowi badania inwestycyjnego ani publikacji handlowej w rozumieniu Rozporządzenia Delegowanego Komisji (UE) 2017/565 z dnia 25 kwietnia 2016 r. uzupełniającego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do wymogów organizacyjnych i warunków prowadzenia działalności przez firmy inwestycyjne oraz pojęć zdefiniowanych na potrzeby tej dyrektywy. Dokument nie stanowi również doradztwa inwestycyjnego ani oferty w rozumieniu art. 66 § 1 Kodeksu cywilnego. Opracowanie sporządzone zostało w oparciu o najlepszą wiedzę autorów, popartą informacjami z wiarygodnych rynkowych źródeł. Wszelkie oceny zawarte w niniejszym dokumencie wyrażają opinie w dniu wydania materiału i mogą być zmienione przez autorów bez uprzedniego powiadomienia. Informacje zawarte w niniejszej publikacji oparte są na danych uzyskanych ze źródeł, które Dom Maklerski mBanku działając w dobrej wierze, uważa za wiarygodne. Dom Maklerski mBanku nie gwarantuje jednak dokładności, kompletności ani trafności tych informacji. Dom Maklerski mBanku nie jest zobowiązany do aktualizowania ani modyfikowania niniejszej publikacji, ani do informowania jej odbiorców w przypadku, gdy jakkolwiek poruszona w niej kwestia lub zawarta w niej opinia, prognoza, kalkulacja lub szacunek ulegnie zmianie lub stanie się nieaktualne. Dystrybucja lub przedruk części lub całości opracowania możliwa jest za uprzednią pisemną zgodą autorów.