

piątek, 6 września 2019

Top Picks | Gaming

Opracował: Remigiusz Lemke (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 modele dystrybucji gier: gry w chmurze, gry abonamentowe, gry F2P możliwością mikropłatności.

Zapowiedź udostępnienia przez Google platformy gier w chmurze Stadia jeszcze w listopadzie 2019 r. abonament będzie wynosić \$10 miesięcznie + opłata za grę.

Microsoft i Sony poinformowały o nawiązaniu współpracy strategicznej. W ramach partnerstwa Sony będzie wykorzystywał chmurę Microsoft do strumieniowania gier oraz innych treści. xCloud umożliwiający strumieniowanie gier zostanie uruchomiony w październiku 2019 r.

Microsoft zapowiedział premierę nowej generacji konsol Xbox pod nazwą Projekt Scarlett. Konsola ma trafić do sprzedaży przed świętami 2020 r., w podobnym okresie premierę będzie miała konsola Sony.

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
11BIT	85,13	74,47	185,74	33,62	20,32	99,16	26,26	43,45	8,9	17,45	24,63	5,24
CDPROJEKT	615,44	2 999,16	2 591,70	245	1 704,01	1 558,63	93,37	13,43	14,68	62,03	8,99	9,87
IGAMES	45,75	115,6	39,5	3,25	23,25	5,5	49,75	6,95	29,4	11,66	2,7	7,26
PLAYWAY	115,13	133,2	140,4	53,83	64,07	69,95	21,16	17,78	16,29	13,28	11,13	10,32
TSGAMES	167,3	193,8	223,03	51,2	60,33	69,57	17,51	14,86	12,89	13,27	10,95	9,26
ULTGAMES	9	13	16,9	3,3	5,1	6,8	32,81	21,23	15,92	-	-	-
Gry video	1 052,06	3 544,92	3 216,87	389,4	1 876,58	1 811,40	67,04	13,91	14,41	44,32	9,17	9,58

Źródło: PAP Biznes

CD Projekt

Ważne informacje i wydarzenia

- Sprzedaż gier z serii „Wiedźmin” przekroczyła 40 mln sztuk.
- Spółka z optymizmem patrzy na możliwość skorzystania z ulgi podatkowej IPBOX (5%)
- Stoisko na targach Gamescom, gdzie można było zobaczyć Gameplay z Cyberpunk 2077, cieszyło się bardzo dużym zainteresowaniem.
- **Wiedźmin 3:** Dzięki Gon Edycja Kompletna na konsolę **Nintendo Switch** ukaze się w dystrybucji cyfrowej oraz pudełkowej **15 października**.
- CD Projekt planuje wydanie w 2020 roku gry "Cyberpunk 2077" na platformę Google Stadia, która umożliwi rozgrywkę na szerokiej gamie urządzeń dzięki strumieniowaniu danych.
- Przesprzedaż Cyberpunk 2077 znacznie przewyższyła, to co można było obserwować w przypadku Wiedźmina 3.
- Spółka pracuje obecnie nad trzema projektami związanymi z CP2077, jednym z nich jest główna wersja gry. Nad trybem multiplayer pracuje około 40 osób. Prezes dodał, że następna duża gra zaplanowana 2021 r. również będzie osadzona w świecie Cyberpunka.
- Nowych informacji na temat Cyberpunka można oczekiwać na początku przyszłego roku.
- Na Targach E3 w Los Angeles CD Projekt ogłosił datę **premiery Cyberpunk 2077**, która ma odbyć się **16 kwietnia 2020**.
- CDR rozpoczął już przed sprzedaż gry. Cena podstawowa wynosi \$59, wersja kolekcjonerska będzie kosztować \$249.
- W jedną z postaci C2077 wcielił się Keanu Reeves, co zwiększa rozpoznawalność tytułu.
- Budżet marketingowy Cyberpunk 2077 będzie 3x większy niż Wiedźmina 3 większość przypadnie na 2020 r.

Czynniki wzrostu

- Co trzecia kopia przedsprzedaży Cyberpunk 2077 sprzedawana jest za pośrednictwem gog.com
- 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 450 osób)
- Obniżka prowizji pobieranych przez Steam dla gier ze sprzedażą powyżej \$50 mln.
- 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 w wersji na PC.
- Presja płacowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.
- Długi cykl produkcyjny. (3-4 lata).

PLNm	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19	2Q19	2019P	2020P	2021P
Przychody	75,40	93,00	67,20	127,30	362,90	80,90	133,50	615,44	2999	2591
EBIT	27,90	33,40	18,30	32,80	112,40	20,60	39,40	332	2210	2115
Zysk Netto	22,90	29,50	15,50	41,40	109,30	17,80	33,90	245	1704	1558
Marża EBIT	36,98%	35,91%	27,23%	25,80%	30,97	25,5	29,5	53,95%	73,69%	81,63%
Marża netto	30,34%	31,76%	23,06%	32,50%	30,13	22	25,4	40%	57%	60%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, CD Projekt

11 Bit

Ważne informacje i wydarzenia

- **Premiera Children of Morta** wypadła pozytywnie. Gra znalazła się na 6 miejscu listy Steam Top Sellers. Jednocześnie zarząd poinformował 05.09.19 r., że przychody z „istotną nawiązką” przekroczyły koszty produkcji i wydania gry. Sprzedaż wersji konsolowej ruszy 15 października.
- Cel na 2019 r. zakłada zwiększenie zatrudnienia do 140-150 osób.
- **27 sierpnia 2019 r.** ruszyła sprzedaż Season Pass do „Frostpunka”. Pakiet zawierał będzie trzy dodatki do gry. Pierwszy z nich, czyli „Frostpunk - The Rifts” jest już dostępny
- **6 sierpnia 2019 r.** swoją premierę miał trzeci dodatek do TWoM pod nazwą „TWOm: Stories – Fading Embers”
- **23 lipca 2019 r.** sprzedaży trafił płatny dodatek do „Moonlightera” o nazwie „Moonlighter - Between Dimensions”
- **Globalna data premiery gry "Frostpunk"** w wersji na konsole Xbox One i PS4 w dystrybucji cyfrowej została ustalona na **11 października 2019 r.** Cena detaliczna gry będzie wynosiła 29,99 USD/EUR.
- Aviva Investors Fundusz Inwestycyjny Otwarty ma poniżej 5 proc. akcji 11 bit (13.08.2019)
- 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

- 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.
- 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	2Q19	2019 P	2020 P	2021P
Przychody	2,2	43,5	13,9	22,5	82	14,18	16,6	85,13	74,47	185,74
EBITDA	-0,4	32	6,6	13,3	51,4	7,31	4,4	46,1	31,54	132,94
EBIT	-0,8	31	5	11,7	47	5,75	2,9	40,98	22,93	120,53
Zysk Netto	-1	25,9	3,6	9,1	37,6	4,44	2	33,62	20,32	99,16
Marża EBITDA	-18%	74%	47%	59%	63%	52%	27%	54%	42,35 %	71,57 %
Marża EBIT	-35%	71%	36%	52%	57%	41%	18%	48%	30,79 %	64,89 %
Marża Netto	-44%	60%	26%	40%	46%	31%	12%	39%	27,29 %	53,39 %

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, 11Bit

Ten Square Games

Ważne informacje i wydarzenia

- Listopadzie kończy się lockup, jednak zarząd zapewnia, że nie planuje sprzedawać swoich akcji.
- Szacunkowe przychody z „Fishing Clash” w sierpniu wyniosły ok. **\$3 mln**, „Wild Hunt” \$90 tys., a „Let’s Fish” \$16 tys.
- TSG planuje na dniach wprowadzić "Fishing Clash" do sklepu Apple w Chinach
- W 4Q TSG chce rozpocząć testy (soft launch) nowej gry hobbyistycznej, a na przełomie tego i przyszłego roku do graczy mają trafić wstępne wersje dwóch gier skierowanych do kobiet.
- Spółka podziewa się, że w ciągu kilku tygodni otrzyma interpretację w sprawie ulgi podatkowej IPBOX
- Najważniejszym produktem spółki jest Fishing Clash, który zajmuje 125 miejsce w zestawieniu najpopularniejszych gier w USA, jednocześnie jest najpopularniejszą grą wędkarską na świecie.

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, która w kwietniu trafiła do pierwszych użytkowników ("soft launch") aktualnie przechodzi weryfikację parametrów i zmianę sposobu rozgrywki. Za kilka miesięcy może trafić do sklepu android na dalsze testy.
- 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.
- 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.

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	1Q19	2Q19	2019P	2020P	2021P
Przychody	14,40	23,87	35,44	41,55	115,26	45,30	49,90	167,3	193,8	223,03
EBITDA	6,44	8,86	13,02	16,69	45,01	12,48	16,30	63,78	75,08	86,53
EBIT	6,27	8,74	12,81	16,49	44,31	12,30	16,10	62,63	73,68	85,3
Zysk Netto	5,00	7,53	10,23	13,71	36,47	10,36	13,10	51,2	60,33	69,57
Marża EBITDA	44,72%	37,12%	36,74%	40,17%	39,05	27,55	33,2	38,10%	38,74%	38,80%
Marża EBIT	43,54%	36,61%	36,15%	39,69%	38,44	27,15	32,3	37,43%	38,00%	38,25%
Marża netto	34,72%	31,55%	28,87%	33,00%	31,64	22,87	26,3	30,60%	31,13%	31,19%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, Ten Square Games

Playway

Ważne informacje i wydarzenia

- Games Operaors z grupy PlayWay złożył prospekt emisyjny akcji w Komisji Nadzoru Finansowego
- Producent gier Play2Chill z grupy PlayWay liczy na debiut na rynku NewConnect w marcu 2020 r.
- Ultimate Games przejął odpłatnie od PlayWay prawa do ponad 20 gier. Wartość transakcji nie została ujawniona.
- Zarząd informuje, że w czerwcu Car Mechanic Simulator w wersji na konsole XBOX 1 i PS4 została pobrana ponad 43 tys. razy, a szacowany przychód brutto przekroczył \$1,3 mln (koszty 500 tys. zł). Kwota przychodów nie obejmuje wersji pudełkowej na PS4.
- Sprzedaż gry Cooking Simulator do 8 lipca przekroczyła 150 tys.
- PlayWay podpisał z Entropy Game umowę na dystrybucję kolejnych gier na rynku chińskim. Umowa dotyczy gier: Car Mechanic Simulator 2018, House Flipper, Ultimate Fishing Simulator oraz WoodZone. Daty premier zostaną ustalone w późniejszym terminie.
- Lista graczy oczekujących na zakup wszystkich gier z grupy kapitałowej Spółki tzw. Steam Outstanding Wishlist przekroczyła liczbę 5 mln (09.06.19).
- Spółka poinformowała, że sprzedaż gry "Thief Simulator" od debiutu (listopad 2018 roku) sięgnęła 250 tys. egzemplarzy. W połowie marca było to 215 tys..

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 płacowa, co może powodować odejścia programistów i w konsekwencji opóźnienia premier gier.

Wyniki finansowe

PLNm	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	2018	1Q19	2019P	2020P	2021P
Przychody	11,9	26,3	20,2	20,23	78,63	22,34	115,13	133,2	140,4
EBITDA	5,2	18,8	11,9	14,23	50,13	12,45	79,23	93,43	99,9
EBIT	5,2	18,7	11,8	14,18	49,88	12,4	74,55	91,4	99,3
Zysk Netto	14,8	15,5	6,9	9,78	46,98	11,59	53,83	64,07	69,95
Marża EBITDA	43,50%	71,50%	58,60%	70,30%	64%	56%	68,82%	70,15%	71,15%
Marża EBIT	43,20%	71,40%	58,40%	70,10%	63%	56%	64,75%	68,62%	70,73%
Marża netto	124,00%	59,20%	34,00%	48,30%	60%	52%	46,76%	48,10%	49,82%

Źródło: Opracowanie własne, PAP Biznes, PlayWay

Kalendarz premier

Q3 2019W	Ultimate Fishing Simulator 2019 SL	Android iOS
Q3 2019W	Zestaw DLC CMS Konsola	Xbox1PS4
2019 W	House Flipper	Android iOS
2019 W	Tank Mechanic	PC
2019	Car Trader Simulator	PC
2019	Space Mechanic	PC
2019 W	JunkYard Simulator	PC
2019	Car Mechanic Simulator 2019	Nswitch
2019 W	Car Mechanic Simulator 19	Android iOS
2019 W	House Flipper	Xbox1PS4
2019	Agony	Nswitch
2019 W	Contraband Police	PC
2019	Farm Manager	Nswitch
2019 W	Prison Simulator	PC
2019 W	Drift 19	PC
2019 W	Deadliest Catch (Discovery)	PC
2019	Electrix	PC
2019 W	Bum Simulator	PC

2019 W	Im Your President	PC
2019	Cooking Simulator	VR
2019	Thief Simulator	VR
2019 W	Mr. Prepper	PC
2019	The Beast Inside	PC
2019	Builders Of Egypt	PC
2019	Woodzone	PC
2019	Thief Simulator	Xbox1PS4
2019	Ultimate Fishing	Xbox1PS4
2020	Uboat Final Release	PC

W – oznacza premiery, w których zarząd PlayWay widzi większy potencjał

Boombit

Ważne informacje i wydarzenia

- Sprzedaż gier w formule **GaaS w sierpniu** wyniosła **4,4 mln zł** oraz **1,02 mln (non GaaS)**. Wydatki na **User Acquisition** (pozyskiwanie graczy) w analogicznym okresie wyniosły odpowiednio **1,76 mln zł i 0,08 mln zł**.
- BoomBit podpisał 09.08.19 r. z grupą ByteDance umowę na dystrybucję gry "Idle Coffee Corp" na terenie Chin kontynentalnych
- Sprzedaż gier w formule GaaS w lipcu wyniosła 3,4 mln zł oraz 1,3 mln (non GaaS). Wydatki na User Acquisition (pozyskiwanie graczy) w analogicznym okresie wyniosły 2 mln.
- Sprzedaż gier w formule GaaS w czerwcu wyniosła 3,1 mln zł oraz 0,74 mln (non GaaS). Wydatki na User Acquisition (pozyskiwanie graczy) w analogicznym okresie wyniosły odpowiednio 0,74 mln zł i 0,09 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.

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.
- Polityka dywidendowa zakłada przeznaczenie od 40%-80% skonsolidowanego zysku netto, począwszy od 2019 r.

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

Zespół Prywatnego Maklera

Kamil Szymański, CFA, dyrektor
tel. +48 22 697 4706
kamil.szymanski@mbank.pl

Jarosław Banasiak
tel. +48 22 697 4870
jaroslaw.banasiak@mbank.pl

Joanna Gębal
tel. +48 22 697 4762
joanna.gebal@mbank.pl

Rafał Włóka
tel. +48 22 697 4809
rafal.wloka@mbank.pl

Marcin Bieguński
tel. +48 22 697 4984
marcin.biegunski@mbank.pl

Paweł Rudowski
tel. +48 22 697 4852
pawel.rudowski@mbank.pl

Zespół Wsparcia

Remigiusz Lemke
remigiusz.lemke@mbank.pl

Piotr Neidek, analiza techniczna
piotr.neidek@mbank.pl

Krzysztof Pakulski
krzysztof.pakulski@mbank.pl

Departament Sprzedaży Instytucjonalnej

Piotr Gawron, dyrektor
tel. +48 22 697 4895
piotr.gawron@mbank.pl

Departament Analiz

Kamil Kliszcz, dyrektor
tel. +48 22 438 2402
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 monetaryzacji, 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.