

SPRAWOZDANIE

z działalności CI Games S.A.

ZA 2019 ROK



Drodzy Akcjonariusze,

CI Games w ubiegłym roku konsekwentnie realizowało swoją strategię. Największe inwestycje zostały poniesione na produkcję najnowszej gry snajperskiej *Sniper Ghost Warrior Contracts*. Część środków została wydana na produkcję gry *Lords of the Fallen 2* oraz poprzez spółkę zależną United Label - na gry indie niezależnych producentów. W 2019 CI Games sprzedała ponad 1,7 mln sztuk gier na PC i konsole osiągając 47,5 mln zł przychodów ze sprzedaży za cały ubiegły rok i wypracowując zysk brutto w wysokości 0,2 mln zł.

W drugim kwartale 2019 zdecydowaliśmy o rozwiązaniu umowy na produkcję gry *Lords of the Fallen 2* ze studiem Defiant, z siedzibą w Nowym Jorku. Po przeanalizowaniu różnych możliwości zdecydowaliśmy się na dalszą produkcję tej gry wewnętrznym zespołem, w modelu biznesowym opierającym się o współpracę z zewnętrznymi podwykonawcami. Konsekwencją tego planu ma być istotny wzrost zatrudnienia w wewnętrznych studiach produkcyjnych, w trzech lokalizacjach geograficznych. Obecnie nad projektem *Lords of the Fallen 2* czuwa dwóch bardzo doświadczonych producentów, z którymi wspólnie wypracowaliśmy unowocześnioną wizję i kierunek tego projektu. Chcemy jednocześnie wykorzystać jak najwięcej z dotychczasowych prac nad grą.

W listopadzie 2019 wydaliśmy *Sniper Ghost Warrior Contracts*, czwartą grę w serii snajperskiej SGW. Została ona pozytywnie przyjęta przez graczy i media na całym świecie, co zapewne miało przełożenie na jej sprzedaż. Przychody uzyskane z najnowszego Snajpera są kluczowe w zeszłorocznych wynikach finansowych. Solidne wyniki tego tytułu są wyjątkowo ważne dla Spółki, gdyż pozwalają nam planować długoterminowy rozwój gier w oparciu o tę kluczową dla nas markę. Chcemy istotnie skrócić czas pomiędzy ukazywaniem się kolejnych odsłon w serii i wierzę, że w obecnej formule gry mamy na to bardzo dużą szansę. Konsekwentnie nie wykluczam premiery *Sniper Ghost Warrior Contracts 2* jeszcze w bieżącym roku.

Czwarty kwartał 2019 przyniósł 37,5 mln zł przychodów oraz 9,5 mln zł zysku brutto. Te wyniki pokazują, że CI Games ma duże szanse stać się stosunkowo szybko rosnącą, ale również cyklicznie dochodową spółką. Wierzę, że przełoży się to na częstsze wydania istotnych tytułów i zapewni im odpowiednią jakość. Jest to możliwe szczególnie z uwagi na fakt, iż nie staramy się konkurować z wielkimi grami AAA, a obecny poziom kompetencji wśród naszej kadry zarządzającej produkcją gier jest na wysokim poziomie. Pozwala to skutecznie zarządzać projektami w aspekcie kosztów, terminów i jakości.

W imieniu całej Grupy CI Games dziękuję za zaufanie i zapraszam do lektury raportu.

Marek Tymiński
Prezes Zarządu

Spis Treści

1. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI I ZASOBÓW CI GAMES SA.....	7
1.1 PROFIL DZIAŁALNOŚCI I ZASOBÓW CI GAMES.....	7
1.2 PRODUKTY SPÓŁKI CI GAMES.....	9
1.3 OPIS PRODUKTÓW, USŁUG, RYNKÓW ZBYTU, DOSTAWCÓW I ODBIORCÓW	11
1.4 OPIS RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA SPÓŁKA.....	13
1.5 KLUCZOWE WYDARZENIA W SPÓŁCE W 2019 ROKU ORAZ DO DATY PUBLIKACJI SPRAWOZDANIA	15
1.6 INFORMACJE DOTYCZĄCE SEZONOWOŚCI LUB CYKLICZNOŚCI DZIAŁALNOŚCI.....	17
1.7 CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI	18
1.8 PRACE BADAWCZO-ROZWOJOWE	18
1.9 INFORMACJE O ZNAČĄCYCH UMOWACH DLA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ GRUPY KAPITAŁOWEJ CI GAMES	18
1.10 PERSPEKTYWY	19
2. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	21
2.1 CZYNNIK RYZYKA ZWIĄZANE Z OTOCZENIEM, W JAKIM SPÓŁKA PROWADZI DZIAŁALNOŚĆ.....	21
2.2 CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI	25
3. WYNIKI FINANSOWE.....	31
3.1 OPIS I OCENA CZYNNIKÓW ORAZ NIETYPOWYCH ZDARZEŃ MAJĄCYCH WPŁYW NA WYNIK FINANSOWY.....	31
3.2 WYBRANE DANE FINANSOWE.....	32
3.3 OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	38
3.4 INFORMACJE O UMOWACH KREDYTOWYCH I UMOWACH POŻYCZKI Z UWZGLĘDNIENIEM TERMINÓW ICH WYMAGALNOŚCI ORAZ UMOWACH PORĘCZEŃ I GWARANCJI SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ CI GAMES S.A.....	38
3.5 INFORMACJE O POŻYCZKACH UDZIELONYCH PRZEZ CI GAMES S.A.	39
3.6 INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH UDZIELONYCH I OTRZYMANÝCH W DANÝM ROKU OBROTOWÝM PRZEZ CI GAMES S.A.....	39
3.7 W PRZYPADKU EMISJI PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH W OKRESIE OBJĘTYM SPRAWOZDANIEM FINANSOWÝM – OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI.....	40
3.8 OCENA DOTYCZĄCA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWÝMI	40
3.9 INFORMACJA DOTYCZĄCA PROGNOZ FINANSOWYCH.....	40
4. INFORMACJE UZUPEŁNIAJĄCE.....	42
4.1 INFORMACJE NA TEMAT UMÓW Z PODMIOTEM UPRAWNIONÝM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	42
4.2 KAPITAŁ ZAKŁADOWY.....	42
4.3 AKCJONARIAT SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ NA DZIEŃ PRZEKAZANIA NINIEJSZEGO RAPORTU	43
4.4 AKCJE WŁASNE	43
4.5 SKŁAD ORGANÓW JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ.....	44
4.6 INFORMACJA O POSIADANIU AKCJI SPÓŁKI PRZEZ OSOBY ZARZĄDZAJĄCE I NADZORUJĄCE	44
4.7 INFORMACJA O ZNANYCH EMITENTOWI UMOWACH, W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ W PRZYSZŁOŚCI NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI PRZEZ DOTYCHCZASOWYCH AKCJONARIUSZY I OBLIGATARIUSZY	44
4.8 INFORMACJE O SYSTEMIE KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	45
4.9 UMOWY ZAWARTE MIĘDZY ĘMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI PRZEWIDUJĄCE REKOMPENSATĘ W PRZYPADKU ICH REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA Z ZAJMOWANEGO STANOWISKA BEZ WAŻNEJ PRZYCZYNNY LUB GDY ICH ODWOŁANIE LUB ZWOLNIENIE NASTĘPUJE Z POWODU POŁĄCZENIA ĘMITENTA PRZEZ PRZEJĘCIE	46

4.10 WARTOŚĆ WYNAGRODZEŃ, NAGRÓD, KORZYŚCI WYPŁACONYCH, NALEŻNYCH LUB POTENCJALNIE NALEŻNYCH OSOBOM ZARZĄDZAJĄCYM I NADZORUJĄCYM SPÓŁKI DOMINUJĄCEJ CI GAMES S.A.....	46
4.11 INFORMACJA O ISTOTNYCH TRANSAKCJACH ZAWARTYCH PRZEZ EMITENTA LUB JEDNOSTKĘ OD NIEGO ZALEŻNĄ Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	47
4.12 INFORMACJE O POWIĄZANIACH ORGANIZACYJNYCH LUB KAPITAŁOWYCH EMITENTA Z INNYMI PODMIOTAMI ORAZ OKREŚLENIE GŁÓWNYCH INWESTYCJI KRAJOWYCH I ZAGRANICZNYCH	48
4.13 ZMIANY W PODSTAWOWYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM EMITENTA I GRUPĄ KAPITAŁOWĄ ..	48
4.14 WSKAZANIE ISTOTNYCH POSTĘPOWAŃ TOCZĄCYCH SIĘ PRZED SĄDEM, ORGANEM WŁAŚCIWYM DLA POSTĘPOWANIA ARBITRAŻOWEGO LUB ORGANEM ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ.....	48
5. ŁAD KORPORACYJNY	50

Oświadczenie Zarządu CI Games S.A.

Stosownie do postanowień par. 70 ust. 1 pkt 6 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29.03.2018 r. (Dz. U. z 2018 r. poz. 757) w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim Zarząd CI Games S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową oraz finansową CI Games S.A. oraz jej wynik finansowy a także, że roczne sprawozdanie z działalności CI Games S.A. zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji CI Games S.A., w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Zarząd CI Games S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki, został wybrany zgodnie z właściwymi przepisami prawa powszechnie obowiązującego oraz że podmiot ten i biegli rewidenci przeprowadzający to badanie spełniają warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z badania sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i standardami zawodowymi.

Zarząd CI Games S.A.

Marek Tymiński

Prezes Zarządu

Monika Rumianek

Członek Zarządu

Warszawa, 27 marca 2020 r.

Charakterystyka działalności i zasobów CI Games

1. Charakterystyka działalności i zasobów CI Games SA

1.1 Profil działalności i zasobów CI Games

Grupa Kapitałowa CI Games (dalej: „Grupa”, „Grupa Kapitałowa”, „Grupa CI Games”) prowadzi działalność produkcyjną i wydawniczą na globalnym rynku gier wideo. Spółka dominująca CI Games S.A. (dalej: „CI Games S.A.”, „Emitent”, „Spółka”, „Spółka dominująca”, „Jednostka dominująca”) jest pierwszą spółką tej branży w Europie Środkowo-Wschodniej posiadającą status spółki publicznej oraz pierwszą z regionu, która stała się światowym graczem.

Grupa CI Games, którą tworzy m.in. niezależny deweloper i wydawca – CI Games S.A. może rozwijać projekty i wydawać gry zgodnie z własną wizją i najlepszą strategią dla konkretnego produktu. Grupa Kapitałowa obejmuje przede wszystkim Spółkę dominującą z siedzibą w Warszawie oraz kluczową spółkę zależną – CI Games USA Inc. z siedzibą w Nowym Jorku. CI Games S.A. koncentruje się na działalności wydawniczej oraz produkcyjnej, zaś CI Games USA Inc. prowadzi działalność wydawniczą na rynkach Ameryki Północnej i Południowej.

W 2018 r. CI Games S.A. powołała spółkę zależną United Label S.A., której celem jest rozwijanie działalności wydawniczej Grupy w oparciu o współpracę z niezależnymi producentami gier.

W odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się warunki rynkowe, Grupa CI Games opiera model biznesowy na wiedzy i współpracy ze starannie wybranymi Partnerami. Strategia Grupy zapewnia optymalną efektywność oraz stałą kontrolę nad sygnowanymi przez Grupę tytułami.

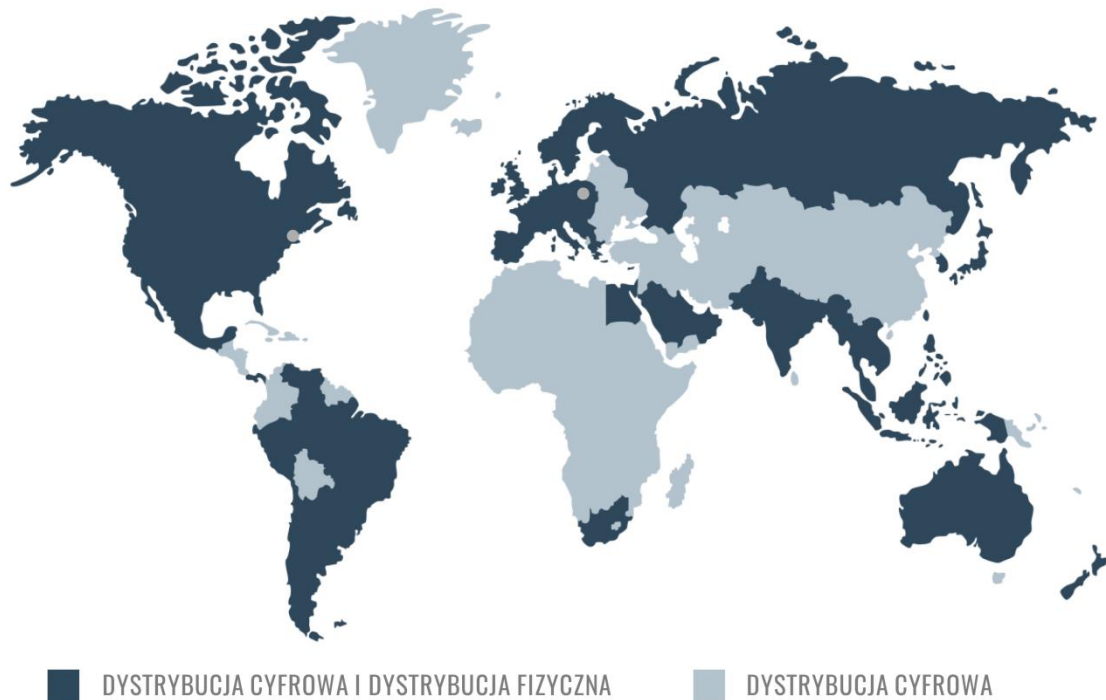
Grupa posiada kompetencje we wszystkich obszarach biznesowych rynku gier wideo. W ramach prowadzonej działalności na rynku gier wideo Grupa Kapitałowa lub poszczególne spółki wchodzące w jej skład występują jako:

- Producent posiadający własne studio produkcyjne, w którym tworzy nowe tytuły we wsparciu Partnerów zewnętrznych. Studio deweloperskie CI Games w Warszawie specjalizuje się w produkcji gier wideo z gatunku FPS;
- Wydawca własnych gier oraz licencjonowanych tytułów, dla których kreuje strategię marketingową i wprowadza do sprzedaży za pośrednictwem lokalnych dystrybutorów. CI Games S.A. jako jeden z nielicznych podmiotów w Polsce zawarła umowy na produkcję oraz samodzielne wydawanie gier z właścicielami najpopularniejszych konsol, tj. z Sony oraz z Microsoft. Spółka tworzy gry na wszystkie kluczowe platformy PlayStation, Xbox oraz komputery PC;
- Dystrybutor, który sprzedaje produkty bezpośrednio do sieci handlowych oraz w dystrybucji cyfrowej. W Grupie znajduje się spółka zależna – CI Games USA Inc. – dedykowana do obsługi bezpośredniej sprzedaży m.in. na rynku amerykańskim.

Dzięki komplementarnemu połączeniu trzech powyższych obszarów aktywności Grupa może efektywnie kontrolować proces produkcji i dystrybucji tworzonych przez siebie gier oraz licencjonowanych tytułów innych producentów.

Grupa tworzy wysokiej jakości, innowacyjne produkty w oparciu o własne i zewnętrzne IP. Do kluczowych marek Grupy CI Games należą „Lords of the Fallen” (dalej także „LotF”) oraz „Sniper Ghost Warrior” (dalej także „SGW”). Od czasu wydania, LotF trafiło już do ponad 9 mln graczy na całym świecie.

Mapa 1. Dystrybucja gier studia CI Games



Sprzedaż gier przez Grupę CI Games realizowana jest w trzech głównych modelach biznesowych: sprzedaż nośników fizycznych produktów do wybranych partnerów dystrybucyjnych, sprzedaż kodów cyfrowych uprawniających do instalacji gry oraz sprzedaż praw do dystrybucji gry na określonym terytorium (w wersji pudełkowej lub cyfrowej).

Aby zmaksymalizować skuteczność sprzedaży i potencjał marketingowy, CI Games współpracuje z międzynarodowymi dystrybutorami, działającymi na poszczególnych rynkach regionalnych, którzy odpowiedzialni są również za wykonywanie planów promocyjnych i marketingowych.

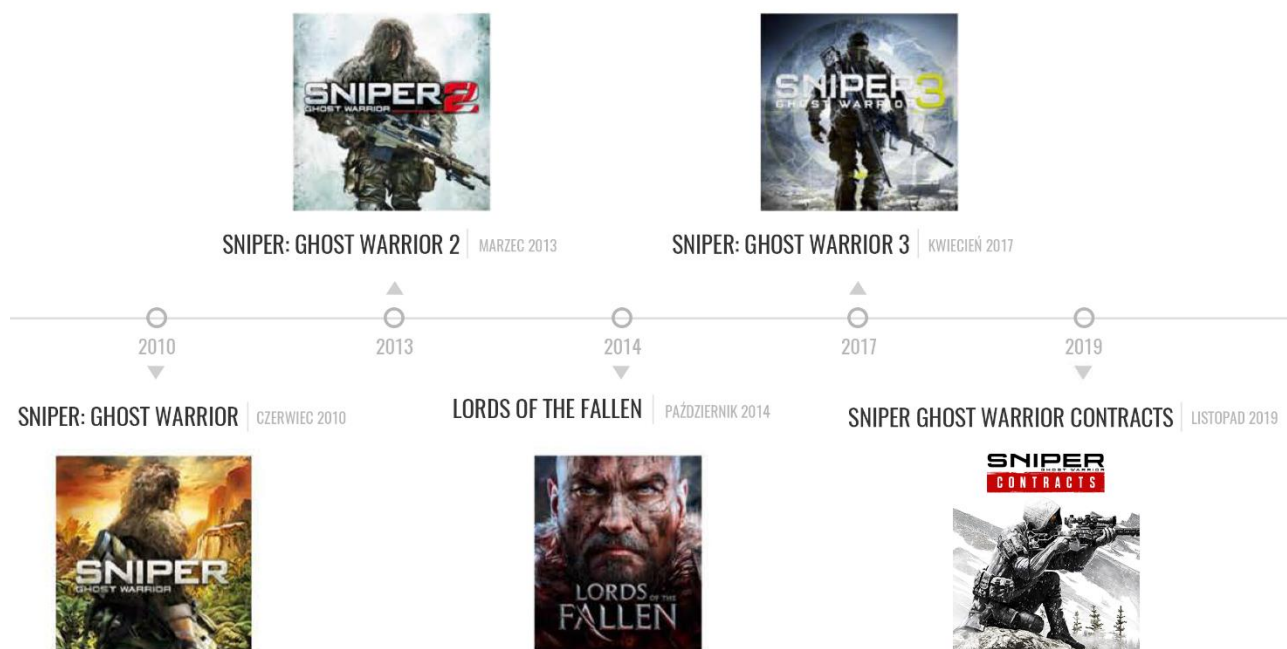
Gry Grupy CI Games są dostępne w największych kanałach globalnej dystrybucji cyfrowej – Steam, PlayStation Store, Xbox Games Store, App Store, oraz Google Store. W przypadku gier w wersji cyfrowej na PC działalność Grupy rozszerzona jest o bezpośrednią współpracę z największymi platformami internetowymi, dzięki czemu dociera do szerokiej gamy graczy na całym świecie oraz umożliwiając zakup gier w lokalnych walutach.

1.2 Produkty Spółki CI Games

Grupa Kapitałowa od 2002 r. wydała ponad 100 tytułów i jest właścicielem rozpoznawalnych na całym świecie marek m.in. serii „Sniper Ghost Warrior”, „Lords of the Fallen” oraz „Sniper Ghost Warrior Contracts”.

Obecnie trwają prace nad Sniper Ghost Warrior Contracts 2. Będzie to nowa historia rozgrywająca się w innym regionie świata. W produkcję został zaangażowany doświadczony zespół, który wprowadzi wiele udoskonaleń w stosunku do poprzedniej części. Zostanie przygotowana także duża nowa cecha gry, która powinna zachęcić do zakupu nowej części zarówno fanów serii jak i nowych graczy. Gra trafi na konsole i PC, a jej budżet produkcyjny będzie niższy od poprzedniego.

Drugim dużym projektem nad którym pracuje CI Games jest Lords of The Fallen 2. Spółka ma już unowocześnioną wizję gry oraz planuje wykorzystać jak największą część zasobów wytworzonych przy współpracy z Defiant Studios. Spółka będzie rozwijać projekt w oparciu o wewnętrzny zespół deweloperski przy współpracy z podwykonawcami. Spółka prowadzi rekrutację jednocześnie w trzech lokalizacjach. Najnowsza odsłona serii Lords of The Fallen przygotowywana jest głównie z myślą o konsolach nowej generacji oraz platformie PC.



Sniper Ghost Warrior to jedna z najbardziej rozpoznawalnych polskich marek wśród gier typu shooter na całym świecie. Marka zadebiutowała na rynku w 2010 r. Motywem przewodnim wszystkich tytułów z cyklu SGW jest stworzenie graczom możliwości wcielenia się w strzelca wyborowego, infiltrującego terytoria wroga.

Sniper Ghost Warrior

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)
Platformy: PC, PS, Xbox



SNIPER

GHOST WARRIOR

Sniper Ghost Warrior

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: czerwiec 2010

Platformy: PC, PS3, Xbox 360

4 mln sprzedanych egzemplarzy



SNIPER 2

GHOST WARRIOR

Sniper Ghost Warrior 2

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: marzec 2013

Platformy: PC, PS3, Xbox 360

2 mln sprzedanych egzemplarzy



SNIPER 3

GHOST WARRIOR

Sniper Ghost Warrior 3

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: kwiecień 2017

Platformy: PC, PS4, Xbox One

Ponad 1 mln sprzedanych egzemplarzy



SNIPER

GHOST WARRIOR

CONTRACTS

Sniper Ghost Warrior Contracts

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

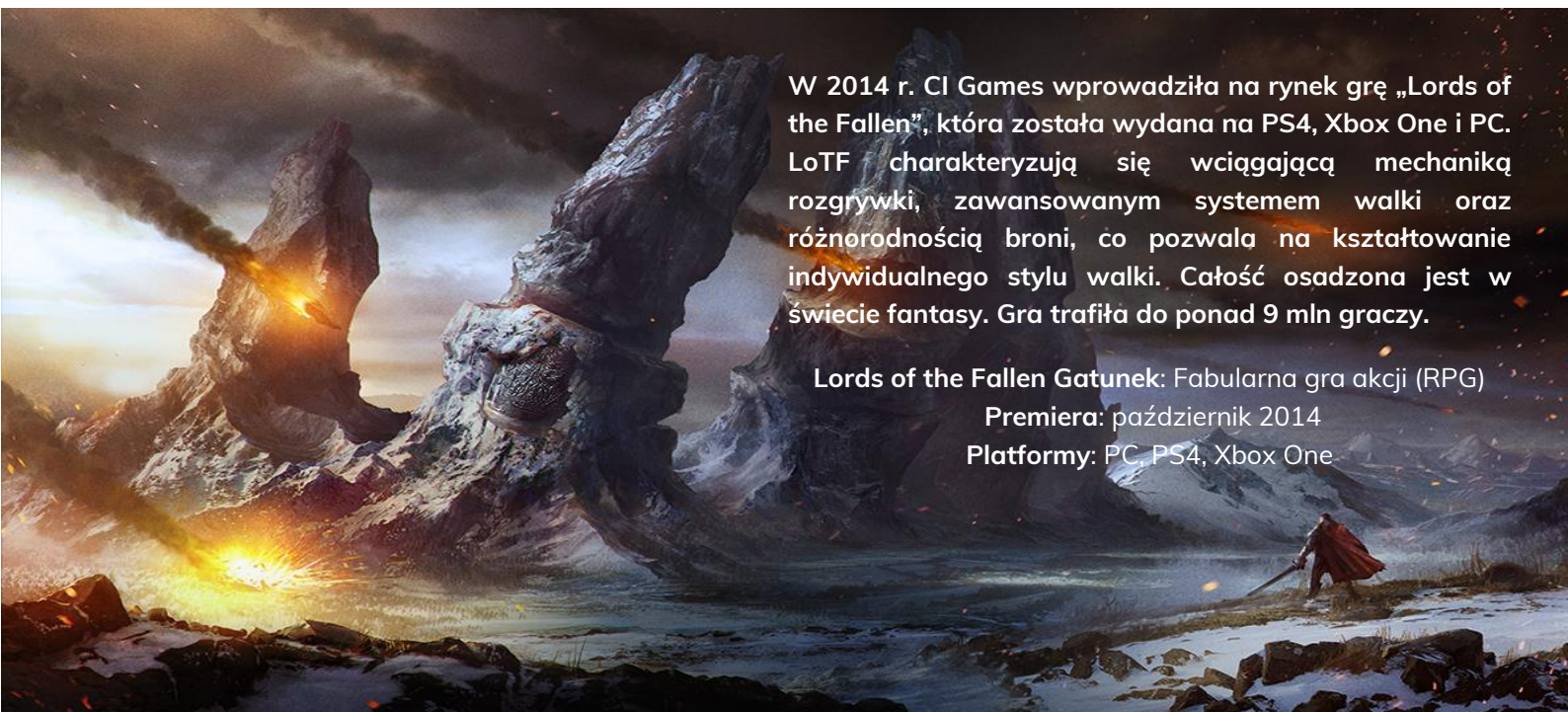
Premiera: listopad 2020

PC METACRITIC SCORE

STEAM USER REVIEWS

71

76



W 2014 r. CI Games wprowadziła na rynek grę „Lords of the Fallen”, która została wydana na PS4, Xbox One i PC. LoTF charakteryzują się wciągającą mechaniką rozgrywki, zaawansowanym systemem walki oraz różnorodnością broni, co pozwala na kształtowanie indywidualnego stylu walki. Całość osadzona jest w świecie fantasy. Gra trafiła do ponad 9 mln graczy.

Lords of the Fallen Gatunek: Fabularna gra akcji (RPG)

Premiera: październik 2014

Platformy: PC, PS4, Xbox One

Najbliższą premierą Grupy CI Games S.A., która planowana jest w ciągu najbliższych miesięcy, będzie pierwszy tytuł z wydawnictwa United Label pod tytułem Röki. Jest to dobrze zapowiadająca się gra narracyjna, która trafiła już na listy najbardziej oczekiwanych gier indie w 2020 m.in. w Eurogamer.de, Gamesource.it, Polygon, Gamesradar, Gamereactor.se, Laurakbuzz, Indie Game Website, Telerama, Newsdio, RegionPS, Game-Palace, Best Indie Games-Clemmy Games, Goombastomp, Us Speaking Blog, Mojo Verse Games, Vandal, The Games Lashers, Welcome to Last Week, Level80.

Kolejną premierą z portfolio United Label będzie Eldest Souls, która jest na bardzo zaawansowanym etapie produkcyjnym. Jej premiera nastąpi najpóźniej w czwartym kwartale 2020 roku. Oba tytuły otrzymały globalne wsparcie marketingowe ze strony Nintendo, producenta konsoli Switch.

1.3 Opis produktów, usług, rynków zbytu, dostawców i odbiorców

CI Games prowadzi działalność produkcyjną i wydawniczą na globalnym rynku gier wideo. Spółka kładzie nacisk na prowadzenie sprzedaży w formie dystrybucji gotowych nośników z programami komputerowymi, jednak w niektórych przypadkach prowadzi sprzedaż licencji na dystrybucje programu na określonym obszarze i w określonym czasie.

Struktura przychodów ze sprzedaży osiągniętej przez Grupę w latach 2018 – 2019 ze względu na rodzaj oferowanego produktu w ujęciu wartościowym kształtowała się następująco:

Struktura przychodów ze sprzedaży w ujęciu wartościowym (dane w tys. zł)

Przychody	2019	udział	2018	udział	2019/2018
Sprzedaż na nośnikach fizycznych	25 270	55%	2 592	12%	975%
Sprzedaż cyfrowa	21 159	45%	18 410	88%	115%
Pozostała sprzedaż	616	-	-	-	-
RAZEM	47 045	100%	21 003	100%	224%

Wzrost sprzedaży w 2019 r. wynika z premiery gry „Sniper Ghost Warrior Contracts”, która miała miejsce w dniu 22.11.2019 r. Wielokrotny wzrost wartościowej sprzedaży na nośnikach fizycznych oraz wzrost w

udziale całości sprzedaży wynika z faktu, iż największa sprzedaż gier na nośnikach fizycznych jest w pierwszych miesiącach od premiery gry. Spółka ma podpisanych szereg umów z dystrybutorami gier którzy zakupili towar przed premierą gry.

Sprzedaż cyfrowa również odnotowała wzrost wynikający z premiery gry, przy czym sprzedaż nowej gry prezentuje sprzedaż w okresie ok. 5 tygodni 2019 r.

Struktura przychodów ze sprzedaży (w ujęciu ilościowym)

Przychody	2019	udział	2018	udział	2019/2018
Sprzedaż na nośnikach fizycznych	465 266	22%	145 929	8%	319%
Sprzedaż cyfrowa	1 640 601	78%	1 582 275	92%	104%
Pozostała sprzedaż	-	-	-	-	-
RAZEM	2 105 867	100%	1 728 204	100%	122%

Zmiana struktury ilościowej wynika, również z faktu, że w trakcie premiery i miesiącach po premierze odnotowywana jest największa sprzedaż nośników fizycznych, których udział w sprzedaży maleje wraz z cyklem życia gry.

Podział terytorialny przychodów ze sprzedaży Grupy CI Games w latach 2019-2018 (w ujęciu wartościowym)

Przychody	2019	2018
Zagranica	45 311	21 332
<i>Udział (%)</i>	<i>96%</i>	<i>102%</i>
Kraj	1 735	(329)
<i>Udział (%)</i>	<i>4%</i>	<i>-2%</i>
RAZEM	47 045	21 003

Spółka sprzedaje swoje tytuły obecnie na pięciu kontynentach (ponad 160 państw). Produkty CI Games są dostępne we wszystkich krajach świata za pośrednictwem cyfrowych platform dystrybucji.

Odbiorcami, których udział w sprzedaży Grupy w roku 2019 przekroczył 10 %, są:

- Koch Media GmbH (20% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany z Grupą, zajmujący się dystrybucją fizyczną na wybranych rynkach Europy;
- Valve Corporation (17% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany z Grupą, platforma Steam do sprzedaży cyfrowej gier;

Pozostali kontrahenci nie przekroczyli wyznaczonego poziomu istotności 10%.

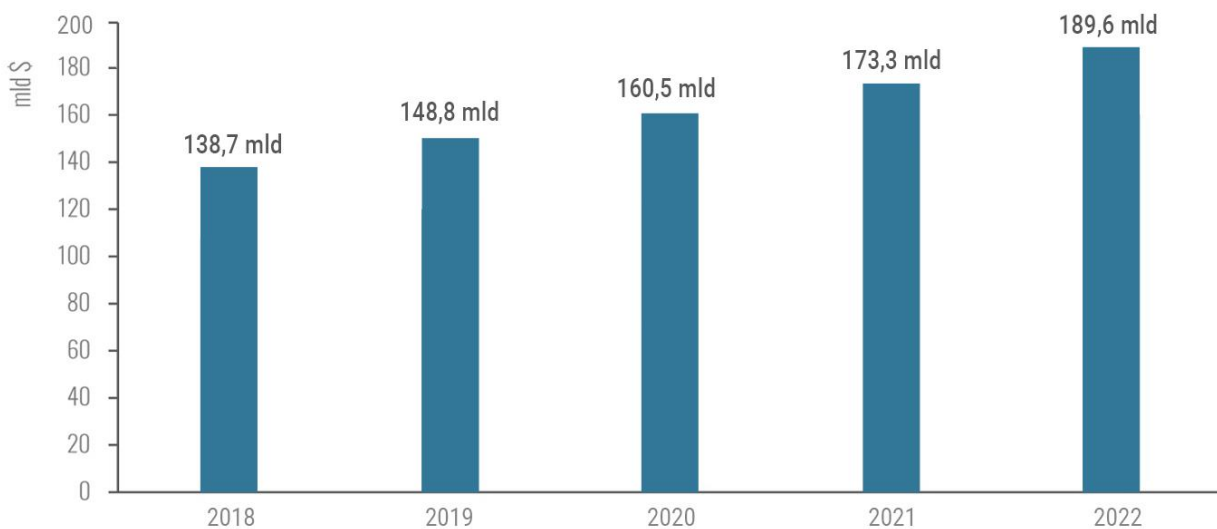
Spółka posiada rozproszoną bazę dostawców, gdzie żaden z dostawców nie przekroczył progu 10% w wartości zakupów w 2019 r. Kluczowi dostawcy Grupy obejmują podwykonawców dostarczających elementy do produkcji gier, firmy świadczące usługi tłoczenia gier na nośnikach fizycznych, dostawców usług marketingowych.

1.4 Opis rynku, na którym działa Spółka

W ciągu ostatniej dekady rynek gier wideo stał się bardzo popularny i jego rozwój z roku na rok jest doskonale widoczny. Szacuje się, że już w 2017 roku prześcignął on branżę filmową. Liczba graczy również nieustannie rośnie i w 2019 roku wyniosła ponad 2,4 miliarda osób.

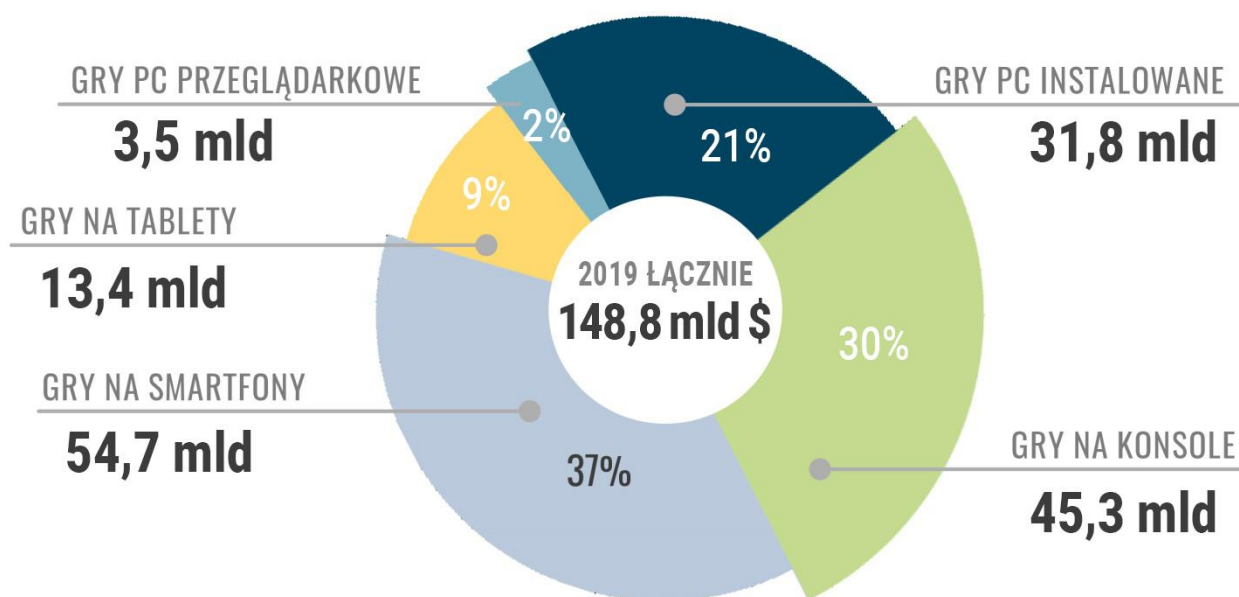
Zgodnie z szacunkami analitycznej firmy badawczej Newzoo przeprowadzonych w listopadzie 2019, wartość globalnego rynku gier w 2019 roku wyniosła 148,8 mld USD, a do 2022 wartość rynku wzrośnie do 189,6 mld USD. Należy zwrócić jednak uwagę, że szacunki te zostały przeprowadzone przed rozwojem światowej epidemii koronawirusa w związku z tym prognozy te mogą podlegać weryfikacji.

Wykres 1. Globalna wartość rynku gier (mld USD)



Źródło: 2019 Global Games Market, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Wykres 2. Wartość rynku gier w 2019 roku

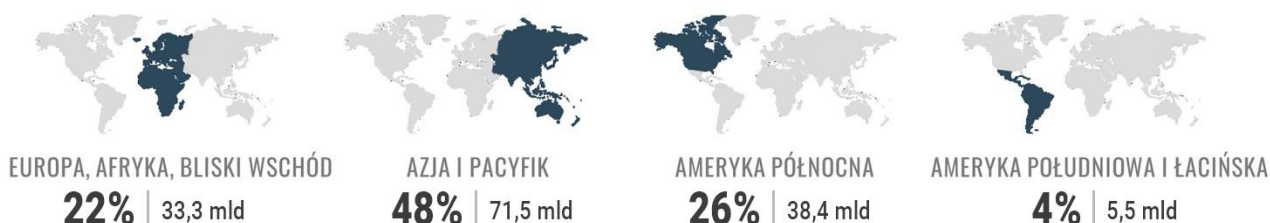


Źródło: 2019 Global Games Market, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Wartość rynku gier mobilnych w 2019 roku wzrosła do 68,2 mld USD (łącznie tablety i smartfony), jak podaje Newzoo. Stanowi to 46% światowego rynku gier. Większość przychodów w segmencie gier mobilnych pochodzić będzie z rynków wschodzących, gdzie jest łatwy dostęp do tanich smartfonów i Internetu mobilnego. Wartość segmentu rynku gier konsolowych osiągnęła natomiast 45,3 mld USD i stanowi 30% rynku. Na końcu znalazły się gry PC, ich wartość wynosi 35,3 mld USD co stanowi 23% światowego rynku gier.

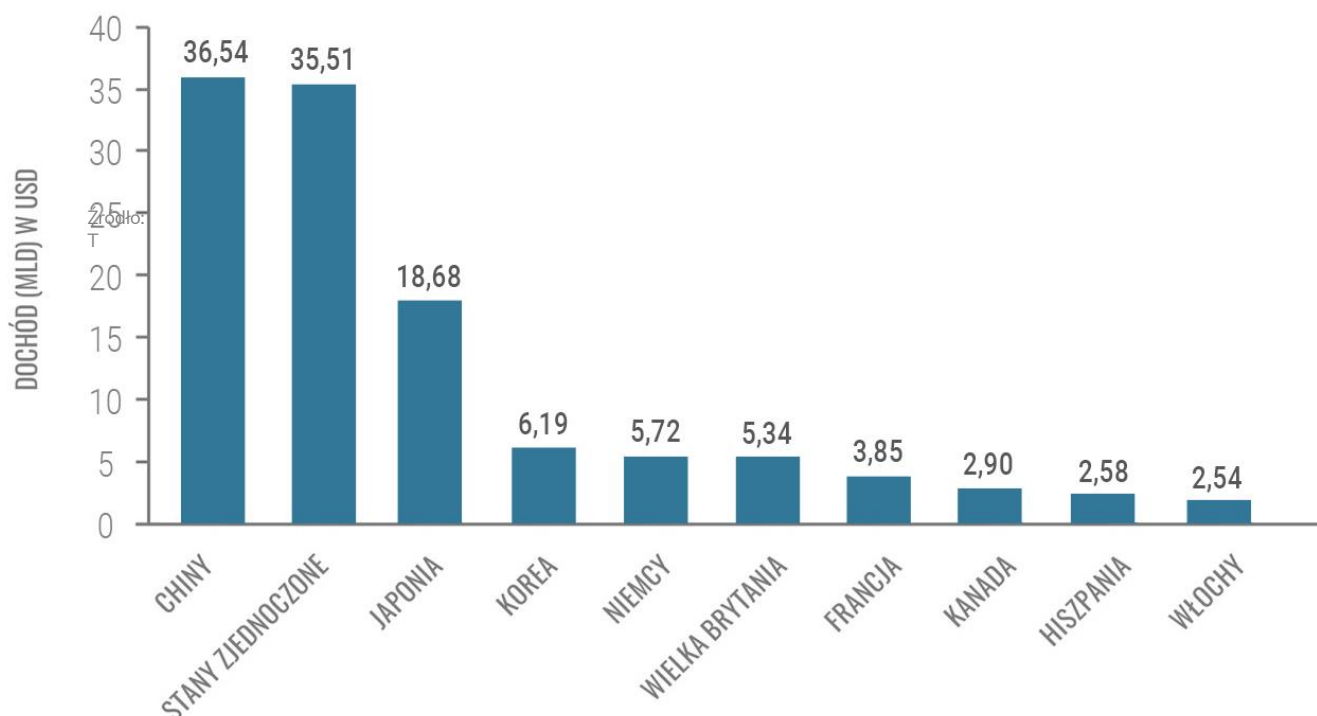
Analizując strukturę przychodów po regionach, można zaobserwować, że w 2019 r. podobnie jak w 2018 r. największy udział stanowi rejon Azji i Pacyfiku, tj. około 48% globalnego rynku gier, następnie Ameryka Północna 26%. Podobny udział, na poziomie 22% w globalnym rynku gier, ma region złożony z Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu. Ameryka Południowa i Łacińska stanowią niezmiennie od 2017 roku 4% udziału w globalnym rynku gier.

Mapa 2. Rynek gier wideo w 2019 roku



Źródło: 2019 Global Games Market, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Wykres 3. Największe rynki gier wideo na świecie w 2019 roku (w mld USD)



Źródło: Top 100 Countries by Game Revenues, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Dwa największe lokalne rynki gier wideo w 2019 r. stanowią niezmiennie Chiny i Stany Zjednoczone o wartości odpowiednio: 36,54 mld USD i 35,51 mld USD. Na trzecim miejscu uplasowała się Japonia (18,68 mld USD) również zachowując swoją pozycję z poprzedniego roku. Dalej pozycję utrzymuje Korea z wynikiem 6,19 mld USD i Niemcy – 5,72 mld USD. Dziesiątkę największych lokalnych rynków gier wideo zamykają Włochy z wynikiem 2,55 mld USD.

1.5 Kluczowe wydarzenia w Spółce w 2019 roku oraz do daty publikacji sprawozdania

Obszar produkcji gier

- Premiera gry „Sniper Ghost Warrior Contracts” która miała miejsce 22.11.2019 r. Gra została wydana w wersji cyfrowej jak i pudełkowej na konsole PlayStation4, Xbox One oraz PC na wszystkich kluczowych rynkach na całym świecie. Wersja multiplayer została wydana w marcu 2020 r.
- User Score na platformie Steam, będącą kluczową globalną oceną gry przez użytkowników, wynosił 76% (wszystkich recenzji). Jest najwyższą oceną tytułu wśród serii Sniper Ghost Warrior.
- Sniper Ghost Warrior Contracts otrzymał znacznie wyższe oceny w mediach branżowych niż wcześniejsze gry z tej serii. Na dzień 28.11.2019, ocena na Metacritic (najczęściej ocenianej oraz najważniejszej z perspektywy średnio i długoterminowych przychodów wersji PC) wynosi 71%.
- Gra SGWC była wydana w wersji pudełkowej, gdzie do globalnej dystrybucji na nośnikach fizycznych trafiło około 380 tys. egzemplarzy. W zdecydowanej większości jest to nakład gier przeznaczonych na konsole. Na największych rynkach cena detaliczna wynosi 39,99 USD oraz 39,99 Euro. W USA działania handlowe są prowadzone przez spółkę zależną CI Games USA, Ltd. częściowo bezpośrednio, częściowo przy współpracy z lokalnymi dystrybutorami. Zarząd Spółki

obserwuje widoczny trend zmniejszającej się sprzedaży gier w kanałach tradycyjnych w szczególności na rynku USA, gdzie istotnie zmienił się model biznesu części.

- Kontynuacja sprzedaży gry „Sniper Ghost Warrior 3” (dalej także „SGW 3”), której premiera miała miejsce w kwietniu 2017 r. Sprzedaż gry jest prowadzona na nośnikach fizycznych i w formie sprzedaży cyfrowej (digital). Na koniec 2019 r. sprzedaż gry „Sniper Ghost Warrior 3” osiągnęła poziom ponad 1,6 miliona egzemplarzy. Liczba ta obejmuje zarówno fizyczne nośniki, jak i dystrybucję cyfrową.
- Grupa kontynuuje współpracę z czterema producentami gier kategorii indie – dwa z czterech projektów: „RÖKI” i „Eldest Souls” również zostały zaprezentowane na międzynarodowych targach E3. Obie gry cieszyły się dużym zainteresowaniem wśród mediów. „Eldest Souls” otrzymał nagrodę „Best of E3” od IBeatItFirst i nominację do nagrody „Best of E3 2019” od TechRaptor.
- Na targach Gamescom w Kolonii gry „RÖKI” i „Eldest Souls” były prezentowane na zamkniętych pokazach. „RÖKI” otrzymało nominację „Game of the Show Gamescom 2019” od Gamerspack. „Eldest Souls” otrzymało nagrodę „Best indie game, Gamescom 2019” od [EliteGamer's](#) .
- „RÖKI” trafiło na listę najbardziej oczekiwanych gier indie 2020 m.in. w [Eurogamer.de](#), [Gamesource.it](#), [Polygon](#), [Gamesradar](#), [Gamereactor.se](#), [Laurakbuzz](#), [Indie Game Website](#), [Telerama](#), [Newsdio](#), [RegionPS](#), [Game-Palace](#), [Best Indie Games-Clemmy Games](#), [Goombastomp](#), [Us Speaking Blog](#) , [Mojo Verse Games](#), [Vandal](#), [The Games Lashers](#), [Welcome to Last Week](#), [Level80](#).
- W II kwartale 2019 r. Spółka wypowiedziała umowę na produkcję drugiej części LotF zawartą z Defiant Studios LLC z siedzibą w Nowym Jorku („Defiant”). Spółka wypowiedziała ww. umowę z uwagi na nienależyte wykonanie przez Defiant kluczowego w świetle umowy etapu prac (Milestone 11), tzw. Vertical Slice, w jakości oczekiwanej przez Spółkę.
- Obecnie Grupa rozwija Lords of The Fallen 2. Spółka ma już unowocześnioną wizję gry oraz planuje wykorzystać jak największą część zasobów wytworzonych przy współpracy z Defiant Studios. Spółka będzie rozwijać projekt w oparciu o wewnętrzny zespół deweloperski przy współpracy z podwykonawcami. Spółka prowadzi rekrutację jednocześnie w trzech lokalizacjach. Najnowsza odsłona serii Lords of The Fallen przygotowywana jest głównie z myślą o konsolach nowej generacji oraz platformie PC.
- Obecnie trwają prace nad Sniper Ghost Warrior Contracts 2. Będzie to nowa historia rozgrywająca się w innym regionie świata. W produkcję został zaangażowany doświadczony zespół, który wprowadzi wiele udoskonaleń w stosunku do poprzedniej części. Zostanie przygotowana także duża nowa cecha gry, która powinna zachęcić do zakupu nowej części zarówno fanów serii jak i nowych graczy. Gra trafi na konsole i PC, a jej budżet produkcyjny będzie niższy od poprzedniego
- Spółka powiększyła wewnętrzny zespół produkcyjny (o designerów, grafików 3D, animatorów), którego liczba wyniosła blisko 40 osób oraz 9 osób w dziale QA na koniec 2019 r.
- Wzrost sprzedaży w pierwszym kwartale 2020 w Chinach na platformie Steam (głównie w styczniu i lutym) miał pozytywny wpływ na całą sprzedaż Spółki w pierwszym kwartale 2020.
- W wyniku rozwijającej się epidemii koronawirusa w Europie i USA oraz kwarantanny, której poddani są mieszkańcy tych regionów, Spółka spodziewa się wyższej niż zakładana wcześniej sprzedaży cyfrowej na tych rynkach w drugim kwartale 2020.
- W pierwszym kwartale 2020 Spółka znacząco ograniczyła koszty działalności swojej Spółki zależnej w USA, która odpowiada za dystrybucję fizyczną gier na rynkach Północnej i Południowej Ameryki. Zakres działalności Spółki zależnej pozostaje bez zmian.
- W styczniu 2020 Spółka zleciła istotne prace rozwojowe do jednego z partnerów w zakresie dalszego rozwoju serii Sniper Ghost Warrior wykraczającego poza Sniper Ghost Warrior Contracts 2.

Pozostałe wydarzenia

- W dniu 09.08.2019 r. nastąpiła rejestracja zmian Statutu CI Games SA zawierająca informację dotyczącą podwyższenia kapitału zakładowego w związku z emisją Akcji Serii H. W dniu 14.08.2019 r. środki netto w wysokości 9,3 mln zł zasilły rachunek Spółki.
- W dniu 21.10.2019, CI Games SA otrzymała decyzję Naczelnika Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w Warszawie, będącą wynikiem kontroli celno-skarbowej. Przedmiotowa kontrola obejmowała swym zakresem rzetelność deklarowanych podstaw opodatkowania oraz prawidłowość obliczania i wpłacania podatku dochodowego od osób prawnych za 2013 r. W wyniku tej kontroli Spółka dokonała korekty deklaracji podatkowej CIT-8 za 2013 r. Korekta za 2013 nie skutkowałą powstaniem zobowiązania podatkowego. W wyniku tej kontroli, Spółka zamierza skorygować deklaracje CIT-8 za lata 2014-2017. Następnym tych korekt będzie zobowiązanie podatkowe w wysokości 450 tys. zł kwoty głównej plus odsetki.
- W wyniku tej kontroli, Spółka pomniejszyła aktywo z tytułu odroczonego podatku dochodowego o kwotę 12 494 tys. zł w części dotyczącej nierozliczonych strat podatkowych za lata 2014-2017 powstałych w wyniku transakcji znakowych. Korekta ta została ujęta jako błąd poprzedniego okresu. Szczegóły zostały zaprezentowane w Skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym (Rozdział I punkt 7).
- W styczniu 2020 r. CI Games S.A. spłaciła kredyt w rachunku bieżącym w wysokości 5 mln zł z przeznaczeniem na finansowanie bieżącej działalności Spółki.
- Szczegółowy opis ww. umów kredytu znajduje się w punkcie 3.4 niniejszego sprawozdania.
- W dniu 16.12.2019 r. Spółka zmieniła dotychczasowy adres siedziby Spółki na nowy adres: ul. Twarda 18, 00-105 Warszawa.

1.6 Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności

Ze względu na zróżnicowane źródła przychodów oraz specyfikę branży gier wideo CI Games charakteryzuje się zmiennością przychodów ze sprzedaży w ciągu roku obrotowego, determinowaną głównie przez wprowadzanie do sprzedaży nowych produktów.

Cykl produkcji jednej gry realizowanej przez Spółkę wynosi zwykle od 12 do 36 miesięcy. Przy produkcji dwóch gier równocześnie premiery tych gier wykazują znaczną nierównomierną cykliczność. Tym samym cykl wydawniczy Spółki, w ramach którego wyznacza się daty premiery nowych gier, cechuje nieregularność. Emitent ustala terminy premierowej sprzedaży swoich gier tak, aby wybrać najkorzystniejsze otoczenie konkurencyjne, w tym w kontekście znanych planów wydawniczych podmiotów konkurencyjnych, i aby premiera przyniosła najbardziej wymierne korzyści finansowe.

W konsekwencji typowym zjawiskiem w całej branży gier wideo jest odnotowywanie przez producentów znacząco wyższych przychodów w okresie bezpośrednio następującym po dacie premiery nowej gry oraz niejako naturalny spadek przychodów w kolejnych miesiącach. Stanowi to oczywisty efekt dużej sezonowości i cykliczności działalności, rozpoznany przez branżę gier wideo na całym świecie.

Premiera gry „SGWC” miała miejsce 22.11.2019 r. w związku z tym największa część sprzedaży została odnotowana w IV kwartale tego roku.

1.7 Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju Spółki

Spółka funkcjonuje na rynku międzynarodowym i jest tym samym w pewnym stopniu uzależniona od gospodarki międzynarodowej, aczkolwiek sama branża jest bardziej odporna na kryzysy ekonomiczne niż inne gałęzie gospodarki.

Do najważniejszych czynników zewnętrznych, które mają wpływ na rozwój Spółki, zaliczyć należy czynnik regulacyjny, tj. związany z aktualnym stanem regulacji prawnych, w tym podatkowych. Istotne znaczenie ma również coraz większa rola mediów wirtualnych w promowaniu poszczególnych tytułów oraz rosnący udział kanałów cyfrowych kosztem tradycyjnych kanałów dystrybucji. Ponadto, rynek producentów gier jest coraz bardziej konkurencyjny, co ma bezpośredni wpływ na poziom wynagrodzeń w branży oraz na proces poszukiwania i utrzymania wysoko wykwalifikowanej kadry pracowniczej, wykonawców i podwykonawców.

Spółka koncentruje swoją działalność na projektach atrakcyjnych dla potencjalnych odbiorców o odpowiednio dużej skali. Do takich projektów należą seria „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” oraz „Lords of the Fallen 2”.

Równoległe realizowanie kilku projektów pozwoli na dywersyfikację przychodów, stabilizację wyników między premierami własnych tytułów i efektywne wykorzystanie posiadanych zasobów. W tym kontekście istotne jest zabezpieczenie finansowania w celu rozwoju działalności biznesowej Jednostki dominującej oraz Grupy CI Games.

Spółka zamierza podejmować nowe wyzwania w oparciu o własne zasoby oraz szeroką sieć partnerów. Taki model funkcjonowania pozwoli na zdecydowanie większą elastyczność w podejmowaniu decyzji oraz realizacji nowych projektów.

Szczegółowy opis czynników, które mogą mieć wpływ na działalność Spółki, znajduje się w pkt 2 „Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń Spółki” niniejszego sprawozdania.

1.8 Prace badawczo-rozwojowe

Spółka nie prowadziła prac badawczo-rozwojowych w okresie objętym sprawozdaniem finansowym.

1.9 Informacje o znaczących umowach dla działalności gospodarczej Grupy Kapitałowej CI Games

1. Umowy istotne dla prowadzonej działalności gospodarczej:

- Umowy kredytu zawarte przez CI Games S.A. z mBank S.A. w dniu 09.01.2018 r. Więcej informacji na temat tych umów w pkt 3.4 niniejszego sprawozdania;
- Umowy na dystrybucję „Sniper Ghost Warrior Contracts” zawarte między CI Games S.A. a: Koch Media na obszarze Niemiec, Austrii, Szwajcarii, Belgii, Holandii, Hiszpanii, Portugalii, Wielkiej Brytanii i Irlandii; PAN Vision AB ze Szwecji na obszar Norwegii, Szwecji, Islandii, Danii, Finlandii, Litwy, Łotwy, Estonii; Maximum Games Ltd. z Anglii na obszar Wielkiej Brytanii i Irlandii; Five Star Games

Pty. Ltd. z Australii na obszar Australii i Nowej Zelandii i Just For Games SAS z Francji na obszar Francji; H2 Interactive Co. Ltd na obszarze Japonii i Korei Południowej; Game King LLC na rynki Bliskiego Wschodu. Umowy te zostały podpisane 2019 r.

2. Umowy ubezpieczenia

CI Games posiadała w okresie sprawozdawczym następujące polisy ubezpieczeniowe:

Nazwa Ubezpieczyciela	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia
Allianz D&O Protect	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków władz Spółki	01.12.2018 - 30.11.2019	60 000 000 zł
Allianz D&O Protect	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej członków władz Spółki	01.12.2019 - 30.11.2020	60 000 000 zł
AIG Europe Limited	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej i posiadania rzeczy	08.07.2018 - 07.07.2019	3 000 000 USD
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej i posiadania rzeczy	22.07.2019 - 21.07.2020	3 000 000 USD
AIG Europe Limited	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej i posiadania rzeczy	08.07.2018 - 07.07.2019	2 000 000 USD
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej i posiadania rzeczy	22.07.2019 - 21.07.2020	2 000 000 USD
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie wyposażenia i urządzeń, środków obrotowych i nakładów inwestycyjnych	17.09.2018 - 16.09.2019	4 093 597 zł
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie wyposażenia i urządzeń, środków obrotowych i nakładów inwestycyjnych	17.09.2019 - 16.09.2019	1 712 223 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2018 - 29.11.2019	200 000 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2018 - 29.11.2019	200 000 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2018 - 29.11.2019	200 000 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2019 - 29.11.2020	200 000 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2019 - 29.11.2020	200 000 zł
Allianz Skarbowy	Ubezpieczenie Członków Zarządu Spółki	30.11.2019 - 29.11.2020	200 000 zł

Ponadto Spółka posiadała zawarte polisy ubezpieczenia OC oraz Auto-Casco trzech posiadanych samochodów osobowych.

3. Umowy zawarte między akcjonariuszami

Zarząd CI Games S.A. nie posiada wiedzy na temat ewentualnych umów zawartych między akcjonariuszami CI Games S.A. w 2019 r.

1.10 Perspektywy

CI Games pracuje obecnie nad realizacją gry „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” oraz „Lords of the Fallen 2”. Obie gry są realizowane własnym zespołem i podwykonawcami. Sukces gry „Lords of the Fallen”, która trafiła dotychczas do ponad 9 mln graczy, pozwala racjonalnie przyjąć, że planowana produkcja drugiej części (kontynuacji) tej gry przyniesie komercyjny sukces.

W ocenie Zarządu Spółka posiada niezbędne kompetencje oraz możliwości techniczne do tworzenia, wydawania oraz dystrybucji gier zarówno własnej produkcji, jak i niezależnych producentów.

Zarządzanie ryzykiem działalności Spółki

2. Zarządzanie ryzykiem działalności Spółki

W ocenie Zarządu CI Games S.A. nie istnieją poważne okoliczności wskazujące na brak możliwości lub istnienie poważnych zagrożeń dla możliwości kontynuowania przez Spółkę działalności w dającej się przewidzieć przyszłości.

Poniżej opisane zostały najważniejsze czynniki ryzyka z punktu widzenia CI Games. Poza przedstawionymi poniżej czynnikami ryzyka istnieje możliwość pojawienia się innych czynników nieopisanych poniżej, które nie zostały obecnie zidentyfikowane lub których Spółka nie jest świadoma. Materializacja czynników ryzyka zarówno opisanych poniżej oraz niezidentyfikowanych może wywołać negatywny wpływ na działalność operacyjną Spółki, wyniki finansowe oraz trudności w zrealizowaniu strategii, a tym samym na sytuację Spółki.

2.1 Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Spółka prowadzi działalność

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą

Przeważająca część sprzedaży produktów Spółki prowadzona jest na rynkach zagranicznych – przede wszystkim na terytorium Ameryki Północnej i Południowej, a ponadto na kluczowych rynkach Europy, Azji i Afryki.

Światowa koniunktura gospodarcza ma ograniczone znaczenie dla aktywności i wyników generowanych przez Spółkę. Wpływ na wysokość osiąganych poziomów sprzedaży ma tempo wzrostu PKB, poziom rozporządzalnych dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym rynku może wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, zmniejszenie popytu na usługi i produkty rozrywkowe. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku globalnym może negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Spółkę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju. Analogiczne czynniki mają również zastosowanie dla sprzedaży realizowanej na rynku polskim. W ostatnich miesiącach pojawiła się pandemia koronawirusa COVID-19 (opisana poniżej), która będzie miała negatywny wpływ na polską i światową gospodarkę.

Wystąpienie opisanych powyżej okoliczności może mieć negatywny wpływ na perspektywy rozwoju, osiągane wyniki i sytuację finansową Spółki. Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych z koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Spółki, ewentualne wystąpienie niekorzystnych zjawisk na wybranych rynkach może przekładać się na wyniki Spółki, mimo dywersyfikacji geograficznej jej struktury sprzedaży. Wymaga jednak podkreślenia, że rynek gier wideo, na którym działa Spółka, mimo iż charakteryzuje się dużą konkurencyjnością i dynamiką, jest w zauważalnym stopniu bardziej odporny na potencjalne kryzysy niż inne branże. Potwierdzają to badania przeprowadzone w ostatnich latach. Dla zmniejszenia ryzyka związanego z sytuacją makroekonomiczną Spółka rozwija działalność w skali globalnej.

Ryzyko związane koronawirusem COVID-19

Rozprzestrzenianie się koronawirusa powoduje negatywne skutki dla całej globalnej gospodarki i może być przyczyną ogólnoswiatowego kryzysu, który może spowodować spadek popytu na ogólnie zdefiniowaną rozrywkę. Konsumenci mogą się skupiać na produktach pierwszej potrzeby. Z drugiej strony kwarantanny

w różnych częściach świata mają wpływ na zmianę struktury sprzedaży, gdzie może spaść sprzedaż gier na nośnikach fizycznych i równoczesny wzrost sprzedaży w kanale digitalowym. Zostało zauważone, że okres przymusowej kwarantanny ogromnej rzeszy mieszkańców Chin spowodował, że w miesiącu luty 2020 r. po raz pierwszy liczba graczy z Chin była większa niż w Stanach Zjednoczonych. Steam odnotował rekordową liczbę zalogowanych jednocześnie użytkowników również kanały streamingowe także wzmożoną aktywność.

Spółka stara się zapewnić pracownikom bezpieczeństwo wprowadzając tryb pracy zdalnej. Wymaga to zorganizowania odpowiedniego sprzętu wraz z infrastrukturą. Na dzień niniejszego raportu Spółka nie odnotowała zachorowań na COVID-19 wśród pracowników, ale nie można wykluczyć że taka sytuacja może mieć miejsce w przyszłości. Może to spowodować zakłócenia związane z ciągłością prac, zwłaszcza gdyby taka sytuacja dotyczyła kluczowych pracowników lub kluczowych podwykonawców.

W obecnej sytuacji trudno jednak oszacować dalszy rozwój pandemii i jej wpływu na przyszłe wyniki finansowe Spółki. Zarząd Spółki dokładnie obserwuje sytuację na krajowym i światowych rynkach. W przypadku gdy sytuacja związana z koronawirusem COVID – 19 wpłynie na działalność Spółki, jej wyniki finansowe lub perspektywy Zarząd Emitenta niezwłocznie opublikuje stosowną informację poufną i podejmie natychmiastowe działania w celu zminimalizowania ryzyk wpływających na działalność operacyjną.

Ryzyko związane z sytuacją branży gier

Rynek gier wideo, na którym działa CI Games, charakteryzuje się dużą konkurencyjnością i dynamiką, w tym zwłaszcza szybkimi zmianami technologicznymi oraz zmianami zainteresowań i zachowań konsumentów. CI Games prowadząc działalność gospodarczą, są w pewnym stopniu uzależnione od czynników makroekonomicznych oraz ogólnej sytuacji makroekonomicznej. W ocenie Zarządu Spółki sama branża gier wideo jest odporna na potencjalne kryzysy. Dla zmniejszenia omawianego ryzyka Spółka rozwija swoją działalność w skali globalnej, prowadząc samodzielnie działalność wydawniczą na wszystkich najważniejszych rynkach na świecie. W ostatnich latach branża rozrywkowa rozwijała się dynamicznie i szacuje się, że wartość rynku gier wideo przekroczyła już wartość branży filmowej. Co więcej, dotychczasowe badania pokazują, że nawet w okresie globalnej dekonjunktury (lata 2007-2011) popyt na gry wideo rósł z roku na rok. W związku z powyższym w ocenie Zarządu CI Games S.A. ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną, choć rozpoznane (zidentyfikowane) przez Spółkę, należy do ryzyka o mniejszym znaczeniu dla działalności Spółki i jako takie nie osłabia w stopniu zauważalnym konkurencyjności Spółki.

Ryzyko konkurencji

Rynek gier wideo charakteryzuje się wysokim poziomem konkurencyjności. Z uwagi na zdywersyfikowany model biznesowy obejmujący produkcję (development), wydawanie (publishing) oraz dystrybucję gier, Spółka jest narażona na działania konkurencji w każdym z powyższych obszarów. W zakresie działalności wydawniczej Spółka konkuruje z innymi podmiotami, zarówno na rynku globalnym, jak i lokalnym, o możliwość podpisania licencji na atrakcyjne tytuły. W przypadku finalnego produktu, jakim jest gra wideo, konkurencja jest również globalna, ale dotyczy pozyskania, a niekiedy także utrzymania, klienta końcowego będącego odbiorcą (adresatem) gier wideo, tj. konsumentem. Konsumentom oferowane są obecnie liczne nowe produkty, nierzadko o podobnej tematyce, przez co istnieje ryzyko spadku zainteresowania określonymi grami Spółki na rzecz konkurencji. Konkurencyjny rynek wymaga zatem pracy nad ciągłym podwyższaniem jakości produktów, a także nad szukaniem nowych nisz rynkowych i tematów gier, które mogłyby zaciekać szeroką grupę odbiorców. Ponadto procesy konsolidacyjne zachodzące wśród podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Spółki mogą doprowadzić do wzmocnienia ich pozycji rynkowej, a w konsekwencji do osłabienia pozycji Spółki na rynku krajowym i międzynarodowym. Większe

podmioty dysponują z reguły wyższymi budżetami wydawniczymi lub marketingowymi, co może mieć istotne znaczenie dla sukcesu gry.

Spółka skutecznie wykorzystuje swoje najważniejsze atuty: doświadczony zespół, ogólnosiwiatową sieć dystrybucji, przewagę kosztową, z którą wiąże się niższy próg rentowności w porównaniu do innych, znacznie większych producentów. Płaska struktura organizacyjna daje z kolei atut elastyczności i szybkości działania oraz sprawności zarządzania. Spółka od połowy 2016 r. tworzy gry wyłącznie na platformy nowej generacji (Sony PlayStation4®, XboxOne®), oraz na PC, które posiadają wysoki potencjał handlowy.

Ryzyko związane z kanałami dystrybucji gier

Dystrybucja produktów Spółki prowadzona jest kanałami tradycyjnymi (sprzedaż pudełkowa) oraz kanałami cyfrowymi. W ostatnich latach na całym świecie obserwowany jest wzrost znaczenia kanałów cyfrowych (w szczególności platform internetowych oraz platform dedykowanych wybranym konsolom), z czym wiążą się określone czynniki ryzyka. Istnieje ryzyko ograniczenia dostępu do niektórych platform, działających w modelu zakładającym wyłączność. W takich przypadkach grono potencjalnych odbiorców gry może zostać ograniczone, co z kolei może wpłynąć na wysokość przychodów Spółki z dystrybucji gry za pośrednictwem takiej platformy. Istnieje ponadto nieznaczące ryzyko zmiany sposobu dystrybucji gier na poszczególne platformy, w szczególności w przypadku gier konsolowych, np. przejście z dystrybucji kanałami tradycyjnymi, na model subskrypcyjny, w którym w zamian za stałą opłatę abonamentową gracze udostępniana jest cała paleta gier. Może wpłynąć to na poziom przychodów generowanych dla Spółki przez dany tytuł, w szczególności w okresie dostosowawczym po wystąpieniu zmiany sposobu dystrybucji. Wzrost znaczenia cyfrowych kanałów dystrybucji gier sprzyja nielegalnym rozpowszechnianiem produktów Spółki bez jej zgody i wiedzy. Pozyskiwanie przez konsumentów produktów Spółki w sposób nielegalny może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży Spółki oraz jej wyniki finansowe. Istnieje również ryzyko wykluczenia z danej platformy cyfrowej w związku z niespełnieniem jej regulaminu.

Korzystanie przez Spółkę z tego rodzaju platform związane jest z ryzykiem prawnym wynikającym z konieczności akceptacji ich regulaminów funkcjonowania, które z reguły poddane są regulacji państw obcych. W związku z tym Spółka starannie dobiera dostawców platform cyfrowych, za pośrednictwem których prowadzi sprzedaż gier, premijując te podmioty, z którymi łączy Spółkę wieloletnia współpraca. Pozwala to istotnie ograniczyć ryzyko wystąpienia w ramach współpracy z dostawcami takich platform cyfrowych nagłych zmian w zasadach współpracy, niekorzystnych dla Spółki, dzięki czemu Spółka może odpowiednio wcześniej zareagować na ewentualne zmiany zasad współpracy (np. zmiany regulaminów, zmiany regulacji podatkowych itp.).

Ryzyko zmiany trendów

CI Games działa w obszarze nowych technologii i wirtualnej rozrywki, w którym cykl życia produktu jest stosunkowo krótki. Nie można wykluczyć ryzyka pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują, że oferowane produkty przestaną być atrakcyjne i nie zapewnią pożądanego wpływu. W celu ograniczenia tego ryzyka przyjęto strategię podążania za trendami i oferowania na rynku asortymentu, który jest sprawdzony i cieszy się uznaniem nabywców. Strategia wyznaczania trendów byłaby bardziej kosztowna i ryzykowna.

Główne działania Spółki w tym obszarze opierają się na stałym monitorowaniu rynku pod kątem rozwoju nowych technologii (np. 3D) oraz na zagospodarowywaniu segmentów tworzonych przez nowopowstające konsole, urządzenia mobilne oraz Internet.

Ryzyko zmiany regulacji prawnych

Zagrożeniem dla działalności Spółki mogą być bardzo częste zmiany regulacji prawnych w Polsce oraz na świecie. Dotyczy to w szczególności uregulowań i interpretacji przepisów związanych z ochroną własności intelektualnej, rynkiem kapitałowym, prawem pracy i ubezpieczeń społecznych, prawem podatkowym a także uregulowań dotyczących prawa spółek. W niektórych krajach często podejmowany jest temat zakazu oferowania gier wideo zawierających elementy przemocy. Istnieje zatem ryzyko zmiany przepisów w którymś z państw, w których Spółka oferuje swoje produkty, co mogłoby wpłynąć negatywnie na wyniki działalności Spółki.

Materializacja powyższego czynnika ryzyka jest niezależna od Spółki i może mieć negatywny wpływ na jej wyniki, mimo że Emitent na bieżąco monitoruje zgodność stosowanych przez Spółkę przepisów z bieżącymi regulacjami prawnymi. Dodatkowo Spółka prowadzi działania mające na celu eliminację tego ryzyka przez współpracę z wyspecjalizowanymi kancelariami prawnymi z całego świata oraz w drodze ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej produktowej obejmujące cały katalog wydawniczy.

Ryzyko zmian regulacji podatkowych

Istotne znaczenie dla Spółki mają zmiany w zakresie prawa podatkowego zarówno krajowego, jak i zagranicznego. Praktyka organów skarbowych oraz orzecznictwo sądowe w zakresie prawa podatkowego nie są jednolite. Rodzi to ryzyko przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od Spółki interpretacji przepisów, co w konsekwencji może prowadzić np. do powstania zaległości wobec organów skarbowych.

Ze względu na podleganie wielu umów zawieranych przez Spółkę przepisom prawa innego niż polskie, istnieje ryzyko podatkowe wynikające z obowiązku podlegania zagranicznym jurysdykcjom podatkowym w związku ze sprzedażą do klienta bezpośredniego, ryzyko poprawnego ustalenia obowiązku zapłaty podatku u źródła, należytego raportowania schematów podatkowych itd.

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością przepisów oraz częstymi zmianami dokonywanymi w krótkim czasie. Niejednokrotnie brak jest ich jednolitej wykładni przepisów, co może powodować ryzyko odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy podatkowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji właściwy organ podatkowy może nałożyć na Spółkę obowiązek zapłaty podatku oraz odsetek od zaległości podatkowych, a w określonych sytuacjach ustalić tzw. dodatkowe zobowiązanie podatkowe, które mogą mieć istotny, negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Ponadto, organy podatkowe mogą weryfikować poprawność składanych przez Spółkę deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego, co do zasady, w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Produkty Spółki objęte są stawką VAT w wysokości przewidzianej w przepisach prawa państwa, w którym są one sprzedawane. Ryzyko związane z opodatkowaniem produktów (gier) może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia Spółki.

Dodatkowe ryzyko stanowią dla Spółki zmiany stawek podatków pośrednich, które mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Ewentualne zmiany w wysokości podatku VAT mogą niekorzystnie wpływać na rentowność sprzedawanych produktów w związku z obniżeniem popytu ze strony finalnych odbiorców.

Ryzyko związane z prawem pracy

Dla działalności Spółki znaczenie mogą mieć zmiany przepisów dotyczących zatrudniania pracowników, w tym obcokrajowców, przede wszystkim w zakresie wymogów związanych z zabezpieczeniem socjalnym pracowników, zapewnianym przez pracodawcę. Zmiany w tym obszarze mogą mieć wpływ na poziom kosztów ponoszonych przez Spółkę. Dodatkowo znaczący wpływ na działalność Spółki mogą mieć podwyżki płacy minimalnej oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania pracowników na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych, które mogą zwiększyć koszty pracy ponoszone przez Spółkę.

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Spółka jest narażona na ryzyko zmiany rynkowych stóp procentowych przez zmianę wartości odsetek naliczonych od kredytów udzielonych przez instytucje finansowe opartych na zmiennej stopie procentowej. Wysokość stóp procentowych uzależniona jest od stóp międzybankowych WIBOR oraz LIBOR, i tym samym od ryzyka stopy procentowej całych systemów gospodarczych. Spółka nie stosuje instrumentów zabezpieczających ten rodzaj ryzyka.

Spółka ma możliwość zawarcia kontraktów terminowych na stopę procentową.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, że Spółka ponosi znaczącą część kosztów prowadzenia działalności w walucie innej niż PLN, głównie USD oraz EUR, natomiast PLN stanowi dla Emitenta walutę funkcjonalną i prezentacji, czynnikiem ryzyka, z jakim Spółka ma do czynienia, jest ryzyko wystąpienia niekorzystnych zmian kursów walutowych. Ryzyko to dotyczy szczególnie kursu wymiany PLN w stosunku do USD i EUR, gdyż przychody ze sprzedaży produktów rozliczane w tych walutach. Aprecjacja złotego względem USD i EUR może negatywnie wpłynąć na wybrane pozycje sprawozdania finansowego, w tym w szczególności na przychody ze sprzedaży, co przy kosztach prowadzenia działalności, ponoszonych w znacznej części w PLN, może również negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Spółka zabezpiecza się przed ryzykiem walutowym, zaciągając zobowiązania w tych walutach.

2.2 Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Sukces działalności Spółki w bardzo dużej części zależy od wiedzy i doświadczenia zatrudnianych pracowników i współpracowników. Jest to cecha charakterystyczna dla branży gier wideo, gdyż tzw. wartości intelektualne są kluczowym aktywem. Na rynku istnieje trudność w pozyskaniu wykwalifikowanych specjalistów z branży deweloperskiej (produkcji gier). Z rekrutacją nowych pracowników i współpracowników wiąże się ponadto okres ich wdrożenia w obowiązki skutkujący przejściowo niższą efektywnością pracy.

Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów

Działalność handlowa prowadzona jest w oparciu o rozwinięte kanały sieci detalicznej w Polsce oraz o ścisłą współpracę z zagranicznymi dystrybutorami mającymi swe siedziby na całym świecie. Istnieje ryzyko rozwiązania umów dystrybucyjnych lub upadłości firm, które są formalnymi nabywcami towarów i których

Spółka jest wierzycielem. Aby zminimalizować możliwości poniesienia strat Spółka dominująca posiada spółki zależne, których zadaniem jest ciągłe poszerzanie możliwości dystrybucyjnych oraz ścisła współpraca z dystrybutorami. Obecnie kluczową rolę w tym zakresie odgrywa w ramach Grupy spółka zależna z siedzibą w Nowym Jorku – CI Games USA Inc.

Ryzyko związane z dostawcami

Jedną z kategorii ryzyka związanego z dostawcami jest wprowadzanie tytułów na określone platformy konsolowe i współpraca z ich właścicielami podczas procesu certyfikacji nowych tytułów. Nieuzyskanie certyfikacji oraz możliwość wypowiedzenia umów wydawniczych na konsole to dwa główne elementy ryzyka, które realnie istnieją i mogą mieć wpływ na wyniki finansowe Spółki. Należy jednak podkreślić, że Spółka dokłada szczególnych starań w skrupulatnym wypełnianiu i realizowaniu wszelkich zobowiązań wynikających z zawartych umów pomiędzy tymi podmiotami. Płatności związane z wydawaniem gier na konsole stanowią główną kwotę zobowiązań handlowych Spółki w okresie sprawozdawczym i są realizowane z zachowaniem wszystkich terminów.

Ryzyko związane z realizacją planów rozwojowych

Rosnące koszty produkcji gier mogą powodować wzrost zapotrzebowania na zewnętrzne finansowanie. Spółka dominująca posiada zdolność do pozyskania finansowania z sektora finansowego – w przypadku wystąpienia potrzeby sfinansowania dodatkowych projektów.

Strategia Spółki zakłada ponadto rozwój działalności wydawniczej w zakresie gier tworzonych przez zewnętrzne studia deweloperskie, w oparciu o koncepty kreatywne tych studiów (segment indie). Za realizację strategii w tym obszarze odpowiada spółka zależna Emitenta – United Label S.A., która podpisała umowy wydawnicze (umowy licencji wyłącznej na terytorium całego świata) z czterema studiami deweloperskimi, zlokalizowanymi w Wielkiej Brytanii i Francji. Każde z tych studiów produkcyjnych jest przynajmniej częściowo zaangażowane w finansowanie swojej produkcji (jedno z nich finansuje ją w całości).

Niezrealizowanie strategii w całości lub w części może wpłynąć na przychody oraz przepływy pieniężne ale nie zagraża stabilności Spółki i jej zdolności do generowania przychodów jako takiej.

Ryzyko roszczeń z zakresu praw autorskich

W ramach prowadzonej działalności producenckiej oraz wydawniczej Spółka nawiązuje współpracę z poszczególnymi zewnętrznymi podmiotami świadczącymi usługi w ramach stosunków prawnych o różnym charakterze (umowy o współpracę – B2B, umowy o dzieło, inne umowy o podobnym charakterze). Zawierane przez Spółkę umowy są zróżnicowane nie tylko pod względem rodzaju lub charakteru prawnego, ale także przez wzgląd na prawo i jurysdykcję, którym są poddawane te umowy lub spory mogące na ich tle wyniknąć, zabezpieczenia tych umów itp. Zawierane przez Spółkę umowy zawierają z reguły także postanowienia dotyczące korzystania lub nabywania przez Spółkę autorskich praw majątkowych do rezultatów tych umów stanowiących utwory w rozumieniu właściwych przepisów, postanowienia dotyczące zakazów konkurencji, obowiązku poufności w odniesieniu do określonych kategorii informacji itp. W związku z umowami zawieranymi przez Spółkę dotyczącymi tworzenia grafik (assetów), map, modeli, scenariuszy, utworów muzycznych i podobnych oraz zakupu licencji (np. na oprogramowanie), Spółka rozpoznaje ryzyko sytuacji, w której przeniesienie autorskich praw majątkowych będzie posiadało wady prawne, będzie nieskuteczne lub nie będzie przewidywało możliwości dalszej odsprzedaży. Ponadto, zgodnie z obowiązującymi w prawie polskim przepisami, do skutecznego przeniesienia praw autorskich konieczne jest dokładne wskazanie wszystkich pól eksploatacji, których to przeniesienie dotyczy, przy czym nieskuteczne jest dokonanie tego w oparciu o ogólną klauzulę wskazującą na „wszystkie znane pola eksploatacji”. Istnieje zatem ryzyko, że w przypadku nierozpoznania wcześniej potencjalnego pola

eksploatacji, dany wytwór zostanie wykorzystany bezprawnie. Istnieje również ryzyko, że podmioty trzecie przeniosą na Spółkę prawa majątkowe do wytworów w skuteczny sposób, jednak same skopiują rozwiązania dostępne już na rynku, przekazując je jako „własne”. Większość umów zawieranych przez Spółkę dotyczy nabywania praw autorskich, wobec czego nie można wykluczyć kwestionowania przez osoby trzecie skuteczności nabycia tych praw, a tym samym kierowania przeciwko Spółce roszczeń prawno-autorskich przez osoby trzecie.

W celu ograniczenia ryzyka z tego tytułu CI Games korzysta z kancelarii prawnych specjalizujących się w dziedzinie ochrony własności intelektualnej oraz dokonuje zastrzeżenia znaków towarowych swoich produktów. Zgłaszając wniosek w celu ochrony znaków na terenie Unii Europejskiej i innych krajów z całego świata, sprawdza się jego dostępność na poszczególnych rynkach i szacuje ryzyko naruszenia praw autorskich podmiotów trzecich.

Ryzyko błędnego oszacowania nakładów i przyszłej sprzedaży

Spółka prowadzi działalność zarówno w segmencie wydawniczym, jak i w segmencie produkcyjnym. W przypadku działalności wydawniczej koszt wprowadzenia gry do dystrybucji jest relatywnie mniejszy niż w przypadku wyprodukowania jej od podstaw, jednak w obu przypadkach rentowność danej gry i związana z tym możliwość pokrycia wydatków poniesionych w związku z jej wydaniem lub w ramach procesu jej produkcji jest bezpośrednio związana z sukcesem rynkowym, którego skalę można mierzyć wielkością popytu, liczbą sprzedanych sztuk oraz przychodami ze sprzedaży. Istnieje ryzyko, że Spółka w nieprawidłowy sposób oceni potencjał komercyjny nowego tytułu np. gra nie otrzyma akceptacji jednego z systemów certyfikacji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową lub jej promocja okaże się nietrafiona, a w konsekwencji tytuł nie odniesie sukcesu rynkowego, co przełoży się negatywnie na przychody ze sprzedaży oraz wyniki finansowe Spółki.

Spółka dokonuje oceny gustów konsumentów bazując na wiedzy o panujących trendach rynkowych, danych historycznych oraz doświadczeniu Zarządu i kadry, aby dobierać do katalogu wydawniczego, a także podejmować się produkcji gier, które będą charakteryzowały się wysokim potencjałem komercyjnym i jednocześnie pozwolą na wydanie gry na wielu platformach. Spółka z należytą starannością, w oparciu o wieloletnie doświadczenie, estymuje potencjał sprzedaży nowych tytułów. Z uwagi na wielość zmiennych wymagających oszacowania przed planowaną datą premiery produktu nie ma możliwości całkowitego wyeliminowania ryzyka błędnego oszacowania nakładu i przyszłej sprzedaży.

Ryzyko nowych tytułów gier

Działalność Spółki koncentruje się na produkcji gier komputerowych. Tego rodzaju działalność wymaga ponoszenia znaczących nakładów na koszty prac rozwojowych oraz na działalność marketingową, co ogranicza zdolność dywersyfikowania ryzyka i rozkładania go na różne produkty (tytuły). W rezultacie następuje koncentracja ryzyka na stosunkowo niewielu tytułach gier, które w danym momencie oczekują na debiut. Taka koncentracja ryzyka powoduje, że w przypadku sprzedaży danej na poziomie niższym niż oczekiwany Spółka narażona jest na spadek przychodów ze sprzedaży, a tym samym niższe wyniki netto oraz na problemy płynnościowe.

Ryzyko opóźnień w produkcji gier

Przesunięcia i opóźnienia premier gier komputerowych są normalnym zjawiskiem na rynku gier komputerowych. Produkcja gier komputerowych jest złożonym i kosztownym procesem opartym w dużej mierze na pracy twórczej i artystycznej, co powoduje, że istnieje ryzyko błędnego oszacowania harmonogramu prac nad konkretnym tytułem, ryzyko wystąpienia problemów technicznych związanych z warstwą programistyczną (np. niespełnianie przez grę wymogów jakościowych lub problemy z poprawnym działaniem gry) lub brak bądź niedostateczny poziom finansowania.

Rynek gier wideo jest napędzany przez oczekiwania związane z debiutem nowych produktów. Istnieje ryzyko, że niektóre produkty zostaną ukończone później niż pierwotnie zaplanowano. Może to w konsekwencji negatywnie wpłynąć na generowane przepływy pieniężne i wynik finansowy w poszczególnych okresach.

Wewnętrzne czynniki mogące wpłynąć na przesunięcie daty premiery nowej gry związane są z określeniem czasu koniecznego do ukończenia procesu produkcji gry, tak aby spełniała ona oczekiwania jakościowe. Wydanie gry niespełniającej przyjętych przez Spółkę wysokich standardów mogłoby negatywnie wpłynąć na przychody ze sprzedaży konkretnego produktu, ale też osłabić jej wizerunek.

Czynnikiem zewnętrznym mogącym mieć wpływ na podjęcie decyzji o przesunięciu daty premiery jest sytuacja rynkowa, gdyż istotnym elementem procesu decyzyjnego jest wydanie gry w optymalnym czasie, z uwzględnieniem kalendarza wydawniczego innych wydawców na świecie. Kolejnym ważnym czynnikiem ryzyka są opóźnienia dostawców lub podwykonawców w przygotowaniu na czas zamówionych komponentów gier.

Z przesunięciem daty premiery w wielu przypadkach związany jest element marketingowy „długo oczekiwanej gry”, który korzystnie wpływa na budowanie wizerunku produktu.

Zarówno w przypadku prowadzonej przez Spółkę działalności wydawniczej, jak i produkcyjnej, zmiany w pierwotnie założonym harmonogramie prac mogą spowodować opóźnienie premiery danej gry, co z kolei może spowodować przesunięcie w czasie sprzedaży gotowego produktu, a w skrajnym wypadku – jej zaniechanie. To z kolei może przełożyć się na obniżenie przychodów ze sprzedaży oraz mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Mimo że w przypadku działalności wydawniczej Spółka współpracuje ze starannie wybranymi studiami deweloperskimi, należy mieć na uwadze, że Spółka nie posiada stałej bezpośredniej kontroli nad realizacją procesu produkcyjnego, co w rezultacie ogranicza wpływ Spółki na powyższe ryzyko. Nie można również wykluczyć, że jedna lub kilka z tworzonych przez zewnętrzne studia gier, gier, wydawanych przez Spółkę, przyniesie przychody z opóźnieniem w stosunku do planu założonego przez Spółkę lub nie zostanie w ogóle skierowana do dystrybucji.

Ryzyko związane z produkcją gier na konsole, smartphony i tablety

Produkcja gier na konsole oraz urządzenia z systemami iOS wymaga przejścia procesu certyfikacji z właścicielem danej platformy. Istnieje ryzyko rozwiązania współpracy z właścicielem platformy, opóźnienia lub niezyskania certyfikacji wyprodukowanej gry, co może mieć wpływ na opóźnienie premiery.

Ryzyko utraty płynności

Spółka może być narażona na sytuację, w której nie będzie w stanie realizować swoich wymagalnych zobowiązań finansowych. Ponadto Spółka jest narażona na ryzyko związane z niewywiązywaniem się przez kluczowych kontrahentów ze zobowiązań umownych wobec Spółki, w tym zwłaszcza w zakresie terminowego regulowania zobowiązań przez dystrybutorów gier wydawanych przez Emitenta. Takie zjawisko może mieć negatywny wpływ na płynność finansową Spółki i powodować m.in. konieczność dokonywania odpisów aktualizujących należności. Spółka w celu minimalizacji ryzyka zachwiania lub utraty płynności finansowej dokonuje systematycznych analiz struktury finansowania, dbając o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących Spółki.

Ryzyko związane z umowami kredytowymi

Spółka jest narażona na ryzyko utraty finansowania bankowego towarzyszące każdej umowie kredytu bankowego. Spółka zawarła dwie umowy z mBank S.A. na finansowanie prac rozwojowych i finansowanie działalności bieżącej o łącznej wartości 35 mln zł. Na dzień 31.12.2019 CI Games wykorzystała 19 mln zł

w ramach Kredytu Odnawialnego i 5 mln zł w ramach Kredytu Bieżącego (całość salda tego kredytu została spłacona na dzień niniejszego raportu).

W dniu 28.06.2019 r. Spółka zawarła Aneks do umowy kredytu odnawialnego z mBank S.A. w ramach którego zobowiązuje się do niedokonywania od dnia 26.06.2019 r. dalszych ciągnień kredytu udzielonego na podstawie tej umowy. Spółka jest w trakcie rozmów z Bankiem dotyczącym wydłużenia finansowania kredytu odnawialnego zgodnie z celem tego kredytu.

Wyniki finansowe

3. Wyniki finansowe

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

3.1 Opis i ocena czynników oraz nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik finansowy

Do zdarzeń nietypowych w 2019 r. można zaliczyć:

- Wypowiedzenie umowy z Defiant Studios LLC w dniu 15.05.2019 r. z uwagi na nienależyte wykonanie przez Defiant kluczowego w świetle umowy etapu pracy (Milestone nr 11), tzw. Vertical Slice, w jakości oczekiwanej przez Spółkę, określonej precyzyjnie w Umowie – mimo trzykrotnego wezwania Defiant do poprawy jakości tego etapu prac.
- Zawarcie aneksu do umowy kredytu odnawialnego z mBank S.A. („Aneks”) w dniu 28.06.2019 r.. Stosownie do Aneksu Spółka zobowiązuje się do niedokonywania od dnia 26.06.2019 r. dalszych ciągłych kredytów odnawialnego udzielonego na podstawie Umowy Kredytu. Powodem zawarcia Aneksu jest wypowiedzenie przez Spółkę umowy z Defiant Studios LLC, gdyż jednym z głównych celów Umowy Kredytu było finansowanie współpracy Spółki z Defiant Studios LLC.
- Kontrolę celno-skarbową w wyniku, której Spółka złożyła korektę deklaracji podatkowej CIT-8 za rok 2013 korygując ujęcie przychodów i kosztów związanych z rozliczeniem transakcji znakowych (szczegóły opisane w Jednostkowym Sprawozdaniu Finansowym za 2019 w Rozdziale I, pkt 9 i Rozdziale IV, Nota 6). W wyniku tej decyzji Spółka skorygowała wartość strat podatkowych za lata 2013-2017, w wyniku czego zmniejszyła się wartość aktywa z tytułu podatku odroczonego o kwotę 12 494 tys. zł. Korekta ta została ujęta jako błąd poprzednich okresów. W grudniu 2019 Spółka zapłaciła podatek w wysokości 450 tys. zł wraz z odsetkami (133 tys. zł) w wyniku złożonej korekty CIT-8 za lata 2013-2017.

3.2 Wybrane dane finansowe

Jednostkowy rachunek zysków i strat	za okres od 1.01		za okres od 1.01	
	do 31.12.2019		do 31.12.2018	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
Przychody netto ze sprzedaży	47 045	10 936	21 003	4 922
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	5 643	1 312	(21 018)	(4 926)
Zysk (strata) brutto	4 631	1 077	(20 563)	(4 819)
Zysk (strata) netto	2 007	467	(21 508)	(5 041)
Liczba akcji (w tys. szt.)*	155 414	155 414	151 110	151 110
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą (PLN/szt)	0,01	0,00	(0,14)	(0,03)

**średnioważona liczba akcji w danym roku

Przychody netto ze sprzedaży Emitenta wyniosły 47,0 mln zł w roku bieżącym i były dwukrotnie wyższe od przychodów osiągniętych w 2018 ze względu na cykliczność działalności grupy powiązanej z premierami nowych gier. Premiera SGWC miała miejsce w listopadzie 2019 r. i w związku z tym wyniki za 2019 r. zawierają przychody ze sprzedaży nowej gry wygenerowane w okresie ok. 5 tygodni natomiast zdecydowanie większa część kosztów sprzedaży (zwłaszcza marketingowych) została poniesiona w całym 2019.

Koszty wytworzenia sprzedanych produktów wyniosły 29,1 mln zł w 2019 r. (17,2 mln zł w 2018 r.) z czego największa część stanowiła amortyzację gier SGWC i SGW 3, amortyzację umowy najmu oraz części kosztów produkcji, które nie zostały skapitalizowane na pracach rozwojowych.

Koszty sprzedaży wzrosły z 2,6 mln zł w 2018 r. na 9,0 mln zł w 2019 w wyniku działań marketingowych związanych z premierą gry m.in. uczestnictwa w międzynarodowych targach E3 w Stanach Zjednoczonych, GDC w Niemczech, produkcji trailerów SGWC i kampanii marketingowej przed premierą.

Koszty ogólnego zarządu wzrosły z 4,6 mln w 2018 na 5,4 mln zł głównie w wyniku zastosowania MSSF 16 gdzie część amortyzacji umów najmu jest alokowana do kosztów zarządu (0,7 mln zł).

Koszty finansowe dotyczą głównie kosztów odsetek od kredytów, ujemnych różnic kursowych, prowizji i opłat bankowych.

Różnica 2,6 mln zł między zyskiem brutto a zyskiem netto wynika głównie ze zmiany bilansowej salda podatku odroczonego, który nie prezentuje zapłaconego podatku ani wpływów gotówkowych.

Opis czynników wpływających na rentowność z działalności operacyjnej Grupy zamieszczony został w punkcie 2 niniejszego sprawozdania.

Jednostkowy bilans	stan na 31.12.2019		stan na 31.12.2018*	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
Aktywa trwałe	67 713	15 901	64 663	15 038
Aktywa obrotowe	34 031	7 991	17 283	4 020
Aktywa razem	101 744	23 892	81 946	19 058
Kapitał własny	66 758	15 676	55 472	12 900
Kapitał zakładowy	1 619	380	1 511	351
Zobowiązania	34 986	8 216	26 474	6 157
Zobowiązania długoterminowe	6 474	1 520	17 209	4 002
Zobowiązania krótkoterminowe	28 512	6 695	9 265	2 155
Pasywa razem	101 744	23 892	81 946	19 058

* dane przekształcone

Suma bilansowa CI Games na dzień 31.12.2019 r. wyniosła 101,7 mln zł co stanowi 24% wzrost w porównaniu z saldem na dzień 31.12.2018 r.

Aktywa trwałe w bilansie na dzień 31.12.2019 r. wynosiły 67,7 mln zł i wzrosły o 5% w porównaniu z saldem na dzień 31.12.2018 r. głównie w wyniku rozpoznania prawa do użytkowania składników majątku (wdrożenie MSSF 16) w wys. 1,1m mln zł oraz inwestycjom długoterminowym (wzrost o 2,5 mln zł) prezentującym udzieloną pożyczkę spółce zależnej United Label S.A. Prace rozwojowe pozostały prawie na niezmienionym poziomie ponieważ wzrost salda prac rozwojowych został skompensowany ich umorzeniem.

Aktywa obrotowe CI Games na dzień 31.12.2019 r. wyniosły 34,0 mln zł i uległy prawie dwukrotnemu zwiększeniu w porównaniu do salda na koniec 2018 r. głównie w wyniku 2,5-krotnego wzrostu należności handlowych oraz pozostałych rozrachunków.

Kapitały własne Emitenta na dzień 31.12.2019 r. wyniosły 66,8 mln zł (65,6% sumy bilansowej), co oznacza 20% wzrost w porównaniu do salda na dzień 31.12.2018 r., które zostało pomniejszone o 12,5 mln zł w wyniku korekty błędów lat poprzednich. Błąd ten dotyczył ujęcia strat podatkowych za lata 2013-2017 (wynikających z transakcji znakowych), które były elementem wyliczenia aktywa z tytułu podatku odroczonego. W 2019 r. CI Games przeprowadziła emisję serii H, która zwiększyła kapitały Spółki o 9,3 mln zł.

Saldo zobowiązań długoterminowych zmniejszyło się z 17,2 mln zł (na 31.12.2018 r.) na 6,5 mln zł głównie w wyniku przeklasyfikowania kredytu z części długoterminowej (12,8 mln zł) na saldo zobowiązań krótkoterminowych. Na dzień 31.12.2019 r. zawiera głównie rezerwę z tytułu podatku odroczonego (6,2 mln zł), pozostała kwota (0,3 mln zł) prezentuje długoterminową część leasingu finansowego.

Zobowiązania krótkoterminowe na dzień bilansowy wyniosły 28,5 mln zł i wzrosły o 19,3 mln zł w porównaniu do stanu zobowiązań na koniec 2018 r., głównie w wyniku zwiększenia kredytu bankowego (o 4,4 mln zł) i zaprezentowania całości jego salda jako zobowiązania krótkoterminowego.

Jednostkowy rachunek przepływów pieniężnych	za okres od 1.01 do 31.12.2019		za okres od 1.01 do 31.12.2018	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	4 384	1 019	6 828	1 600
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(20 924)	(4 864)	(25 545)	(5 987)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	15 855	3 686	15 739	3 689
Przepływy pieniężne netto	(685)	(159)	(2 978)	(698)

Na dzień 01.01.18 stan środków pieniężnych Emitenta wynosił 4,3 mln zł a na koniec 2018 r. wyniósł 5,0 mln zł.

W 2018 r. Spółka odnotowała dodatnie przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej w wysokości 4,4 mln zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej były ujemne i wyniosły 20,9 mln zł. Stanowiły je przede wszystkim nakłady na prace rozwojowe związane z pracami nad grą „Sniper Ghost Warrior Contracts” and „Lords of the Fallen” (łącznie 18,3 mln zł) oraz udzielona pożyczka spółce United Label (2,4 mln zł).

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej były dodatnie i wyniosły 15,9 mln zł głównie w wyniku wpływów z emisji akcji serii H (9,3 mln zł) oraz wykorzystania kredytu na prace rozwojowe (9,4 mln zł).

Wskaźniki rentowności

Wyszczególnienie	jm.	2019	2018*
Rentowność sprzedaży	%	38,2	18,0
Rentowność EBITDA	%	53,4	-45,3
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	%	12,0	-100,1
Rentowność brutto	%	9,8	-97,9
Rentowność netto	%	4,3	-102,4
Rentowność aktywów (ROA)	%	2,0	-26,2
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	%	3,0	-38,8

* dane przekształcone

Rentowność sprzedaży w 2019 r. wyniosła 38,2%, co oznacza wzrost o 20,2 p.p. w porównaniu z rokiem 2018 – wynika to z premiery nowej gry, gdzie w pierwszych miesiącach odnotowuje się najwyższą rentowność. W kolejnych latach ceny „starych” tytułów stopniowo spadają co wpływa na spadek rentowności.

W 2018 r. wskaźniki rentowności były dodatkowo zaniżone przez zdarzenia jednorazowe negatywnie wpływające na jej wyniki finansowe tj. odpisy na niezamortyzowaną część prac rozwojowych związanych z „SGW 3” i wersją mobilną „Lords of the Fallen” w wysokości odpowiednio 12,2 mln zł i 2,8 mln zł. Odpisy te zostały ujęte w pozostałych kosztach operacyjnych.

W 2019 r. marża EBITDA wyniosła 53,4% w 2019 natomiast marża EBIT kształtowała się na poziomie 12%. Duża różnica między tymi marżami wynika z kosztów amortyzacji, które wyniosły 19,5 ml zł.

Spółka odnotowała rentowność brutto w wysokości 4,6 mln zł (9,8%), natomiast zmiana salda podatku odroczonego (pozycja niegotówkowa) w wysokości 2,6 mln dała wynik netto w wysokości 2,0 mln zł. Zmiana salda podatku odroczonego wynikała ze zwiększenia rezerwy na podatek odroczonego w wysokości 2,0 mln zł i zmniejszenia aktywa na podatek odroczonego w wys. 0,4 mln zł.

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	jm.	2019	2018*
Wartości niematerialne / Aktywa	%	52,0	63,7
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	0,4	1,3
Należności handlowe / Aktywa	%	21,5	10,7
Zapasy / Aktywa	%	3,1	3,3
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Aktywa	%	4,2	6,1
Aktywa z tytułu odr. podatku dochodowego / Aktywa	%	0,0	0,0
Pozostałe aktywa / Aktywa	%	4,6	1,0

** dane przekształcone*

W strukturze aktywów na koniec 2019 r. (podobnie jak w latach poprzednich) dominują wartości niematerialne (52% sumy bilansowej) składające się w głównej mierze z nakładów na prace rozwojowe w zakresie tworzenia nowych gier. Wartość prac rozwojowych prawie się nie zmieniła porównując salda na koniec 2019 (52,9 mln zł) vs. 2018 (52,2 mln zł), natomiast ich udział % uległ zmniejszeniu ponieważ suma bilansowa zwiększyła się o 20,0 mln zł w tym okresie.

Drugim istotnym elementem w strukturze aktywów stanowiły należności handlowe (21,5% sumy bilansowej) ze względu na fakt, iż sprzedaż nowej gry była zrealizowana w ostatnich tygodniach 2019 r. i w związku z tym należności na koniec roku w głównej mierze dotyczą sprzedaży grudniowej w kanale cyfrowym oraz częściowo sprzedaży na nośnikach fizycznych.

Wskaźniki rotacji

Wyszczególnienie	jm.	2019	2018*
Wskaźnik rotacji aktywów	Liczba rotacji	0,5	0,3
Wskaźnik rotacji zapasów		15,1	7,8
Okres spływu należności	Liczba dni	170	152
Okres spłaty zobowiązań		26	75

** dane przekształcone*

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik rotacji aktywów = przychody ze sprzedaży / aktywa

Wskaźnik rotacji zapasów = przychody ze sprzedaży / stan zapasów na koniec okresu

Okres spływu należności = (należności handlowe i pozostałe / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie

Okres spłaty zobowiązań = (zobowiązania handlowe / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie

Na dzień 31.12.2019 r. wskaźnik rotacji zapasów (liczony w liczbie rotacji w ciągu roku) wzrósł do 15,1 w wyniku ponad dwukrotnego wzrostu całkowitej sprzedaży przy niewielkim zwiększeniu salda zapasów (o 16%).

Wskaźnik rotacji należności (liczony w liczbach dni, saldo należności liczone na koniec roku) wynosił 170 dni na dzień 31.12.2019 i wynikał z większej sprzedaży zrealizowanej pod koniec roku.

Wskaźnik rotacji zobowiązań handlowych spadł do poziomu 26 dni na koniec 2019 ponieważ saldo zobowiązań handlowych nieznacznie wzrosło na koniec 2019 r. (większość zobowiązań związanych z produkcją na nośnikach została uregulowana), natomiast sprzedaż odnotowała ponad dwukrotny wzrost.

Wskaźniki zadłużenia

Wyszczególnienie	2019	2018*
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,34	0,32
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,52	0,48
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapit. stałymi	1,08	1,12
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,28	0,11
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,06	0,21

* dane przekształcone

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik ogólnego zadłużenia = (zobowiązania krótkoterm. + zobowiązania długoterm.) / pasywa ogółem

Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych = (zobowiązania krótkoterm. + zobowiązania długoterm.) / kapitały własne

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi = (kapitał własny + zobowiązania długoterm.) / aktywa trwałe

Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego = zobowiązania krótkoterm. / pasywa ogółem

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterm. / pasywa ogółem

Wskaźnik ogólnego zadłużenia i wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych odnotowały wzrost w 2019 w stosunku do roku 2018 ponieważ Spółka zwiększyła zadłużenie bankowe oraz rozpoznała salda zobowiązań leasingu finansowego z tytułu umowy najmu (603 tys. zł na dzień 31.12.2019).

Zmiany wskaźników zadłużenia krótko- i długoterminowego na koniec 2019 vs. 2018 wynikają z klasyfikacji całego salda kredytu jako krótkoterminowego oraz zaciągnięcia nowych transz kredytu odnawialnego w 2019 r.

Wskaźniki płynności

Wyszczególnienie	2019	2018*
Wskaźnik bieżącej płynności	1,2	1,9
Wskaźnik płynności szybkiej	1,1	1,6
Wskaźnik natychmiastowy	0,2	0,5

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik bieżącej płynności = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik natychmiastowy = środki pieniężne i ich ekwiwalenty / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźniki płynności uległy pogorszeniu ze względu na fakt, że wszystkie zobowiązania mają charakter krótkoterminowy.

Struktura finansowania

Wyszczególnienie	jm.	2019	2018*
Kapitał własny	%	65,6	67,7
Zobowiązania długoterminowe	%	6,4	21,0
Zobowiązania krótkoterminowe	%	28,0	11,3

** dane przekształcone*

Spółka finansuje swoją działalność w oparciu o kapitał własny i kredyty bankowe. Zmniejszenie udziału kapitału własnego, pomimo jego wzrostu o 20% między saldem na koniec 2018 i 2019 r., w całości sumy bilansowej wynika ze zwiększonej sumy bilansowej (wzrost o 24%).

Znaczący spadek zobowiązań długoterminowych przy równoczesnym spadku zobowiązań krótkoterminowych w całości sumy bilansowej wynika z reklasyfikacji salda części długoterminowej w całości jako zobowiązania krótkoterminowe.

3.3 Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Spółka planuje finansować realizację gier z bieżących wpływów z działalności operacyjnej i z kredytu.

Zarząd Spółki jest w trakcie rozmów z mBankiem dotyczącym wydłużenia finansowania kredytem, którego celem było finansowanie trzech projektów, które dwa pozostają w realizacji.

3.4 Informacje o umowach kredytowych i umowach pożyczki z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz umowach poręczeń i gwarancji Spółki dominującej CI Games S.A.

1. Umowy kredytów i pożyczek

W dniu 09.01.2018 r. CI Games S.A. zawarła z mBank S.A. dwie umowy kredytu: umowę kredytu odnawialnego w walucie polskiej oraz umowę kredytu na rachunku bieżącym, o łącznej wartości 35 mln zł. Umowa kredytu w rachunku bieżącym zawarta jest na czas oznaczony, do dnia 29.01.2020 r. Na dzień niniejszego raportu, Spółka spłaciła kredyt bieżący.

W dniu 28.06.2019 r. Spółka zawarła aneks do umowy kredytu odnawialnego („Umowa Kredytu Odnawialnego”) z mBank S.A. („Aneks”), o którym Spółka poinformowała raportem bieżącym nr 21/2019 z dnia 28.06.2019 r. Stosownie do Aneksu Spółka zobowiązała się do niedokonywania od dnia 26.06.2019 r. dalszych ciągnień kredytu udzielonego na podstawie Umowy Kredytu Odnawialnego. Powodem zawarcia Aneksu jest wypowiedzenie przez Spółkę umowy z Defiant, gdyż jednym z głównych celów Umowy Kredytu Odnawialnego było finansowanie współpracy Spółki z Defiant. Na dzień 31.12.2019 saldo kredytu odnawialnego wynosiło 19 077 tys. zł. Umowa Kredytu Odnawialnego zawarta jest na czas oznaczony, do dnia 30.06.2020 r. W związku z tym, że głównym celem kredytu było finansowanie produkcji gry „Lords of the Fallen 2” i faktu, iż pierwotnie Spółka zakładała spłatę kredytu po premierze tej gry, Spółka jest w trakcie rozmów z Bankiem na temat znaczącego wydłużeniu finansowania Spółki przez Bank w ramach dwóch z trzech projektów, na które było przeznaczone finansowanie.

Zabezpieczeniem ww. umów kredytu jest zastaw rejestrowy na akcjach Spółki dominującej w łącznej liczbie 15 000 000 sztuk, stanowiących własność Pana Marka Tymińskiego, weksel własny *in blanco* wystawiony przez Spółkę wraz z deklaracją wekslową, cesja globalna na rzecz banku obejmująca wierzytelności wynikające z umów z wybranymi kontrahentami Spółki. Zabezpieczeniem umowy kredytu na rachunku bieżącym jest ponadto gwarancja spłaty kredytu udzielona w ramach portfelowej linii gwarancyjnej *de minimis* w wysokości 3 mln zł.

2. Umowy leasingu

Na dzień 31.12.2019 r. Spółka była stroną trzech umów leasingu finansowego na samochody firmowe i saldo z tego tytułu wyniosło 300 tys. zł.

3. Umowy gwarancji i poręczeń

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Spółka posiadała następujące zobowiązania warunkowe:

- weksel własny *in blanco* wraz z deklaracją wekslową wystawiony w dniu 09.01.2018 r. na zabezpieczenie wierzytelności mBank S.A. z tytułu umów kredytu (kredytu w rachunku bieżącym oraz kredytu odnawialnego w łącznej wysokości 35 mln zł);

- gwarancję bankową wystawioną przez mBank S.A. w dniu 23.10.2019 r. do kwoty 58 tys. EUR na rzecz EP Office 1 Sp. z o.o., EP Office 2 Sp. z o.o., EP Apartments Sp. z o.o., EP Retail Sp. z o.o. z tytułu najmu powierzchni biurowej przy ul. Zajęczej 2B. Gwarancja jest ważna do 14.10.2020 r.;
- weksel własny in blanco wystawiony przez Spółkę wraz z deklaracją wekslową z dnia 15.10.2019 r. na zabezpieczenie wierzytelności mBank S.A. z tytułu realizacji gwarancji bankowej, o której mowa powyżej;
- Umowę Ramową dla transakcji rynku finansowego zawartą z mBank S.A. w dniu 09.08.2018 r.;
- weksel własny in blanco wystawiony przez Spółkę wraz z deklaracją wekslową z dnia 9.08.2018 r. na zabezpieczenie wierzytelności mBank S.A. z tytułu zabezpieczenia Umowy Ramowej dla transakcji rynku finansowego, o której mowa powyżej.
- w dniu 26.06.2019 r., do mBanku wpłynął wniosek dokonania wypłaty gwarancji bankowej wystawionej przez mBank S.A. r. do kwoty 113 762,62 EUR na rzecz EP Office 1 Sp. z o.o., EP Office 2 Sp. z o.o., EP Apartments Sp. z o.o. oraz EP Retail sp. z o.o. stanowiącej zabezpieczenie spłaty należności z umowy najmu przy ul. Zajęczej 2B. Spółka kwestionuje zasadność dokonanej przez mBank S.A. wypłaty i podjęła w tym zakresie kroki prawne zmierzające m.in. do zwrotu środków nienależnie wypłaconych z gwarancji bankowej, o której mowa.
- w dniu 01.08.2019 r. mBank S.A. wystawił gwarancję bankową do wysokości kwoty 58.023,48 EUR na rzecz EP Office 1 Sp. z o.o., EP Office 2 Sp. z o.o., EP Apartments Sp. z o.o., EP Retail Sp. z o.o. z tytułu umowy najmu powierzchni biurowej przy ul. Zajęczej 2B w Warszawie. W dniu 02.09.2019 wpłynęło do mBanku S.A. żądanie dokonania wypłaty z tej gwarancji bankowej i w dniu 08.09.2019 r. Bank wypłacił kwotę z tytułu ww. gwarancji. Spółka kwestionuje zasadność dokonanej przez mBank S.A. wypłaty i podjęła w tym zakresie kroki prawne zmierzające m.in. do zwrotu środków nienależnie wypłaconych z gwarancji bankowej, o której mowa.

Na dzień 31.12.2019 r. Spółka nie posiadała innych zobowiązań warunkowych.

3.5 Informacje o pożyczkach udzielonych przez CI Games S.A.

W 2019 r. CI Games nie udzieliła pożyczek pracownikom, współpracownikom lub kontrahentom o znaczącej wartości jednostkowej.

3.6 Informacje o poręczeniach i gwarancjach udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym przez CI Games S.A.

Zastaw rejestrowy na akcjach Spółki w łącznej liczbie 15 000 000 sztuk, stanowiących własność Pana Marka Tymiańskiego – akcjonariusza Spółki oraz Prezesa Zarządu Spółki, stanowi jedno z zabezpieczeń umowy kredytu odnawialnego oraz umowy kredytu na rachunku bieżącym zawartych z mBank S.A. w dniu 09.01.2018 r.

W dniu 12.12.2018 r. CI Games SA zawarła umowę pożyczki ze spółką zależną United Label S.A. w wys. 2 mln zł. Środki pieniężne w ramach tej pożyczki będą udostępniane w transzach na wniosek spółki zależnej. Termin całkowitej spłaty pożyczki przypada na 12 grudnia 2023 r.; oprocentowanie pożyczki równe jest stopie bazowej WIBOR 3M powiększonej o marżę. Saldo pożyczki na dzień 31.12.2019 r. wyniosło 2 559 tys. zł.

W dniu 27.09.2019 został podpisany aneks do ww. pożyczki zwiększający kwotę limitu pożyczki do wysokości 4 mln złotych.

3.7 W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym sprawozdaniem finansowym – opis wykorzystania wpływów z emisji

W okresie sprawozdawczym CI Games S.A. wyemitowała 10 833 025 akcji zwykłych na okaziciela serii H. Wpływy ze tej emisji w wysokości netto 9,3 mln zł zasilły Spółkę w dniu 14.08.2019 r. Na dzień 26.03.2019 r. niniejszego raportu Grupa wykorzystała 6 960 tys. zł na realizację celów emisji:

- działalność wydawniczą w wysokości 1 980 tys. zł;
- kampania marketingowa związana z premierą SGWC w wysokości 4 338 tys. zł;
- rozwój zespołu developerskiego w wysokości 642 tys. zł.

3.8 Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi

W ocenie Zarządu Spółka przez cały 2019 rok posiadała pełną zdolność do terminowego regulowania swoich zobowiązań w terminie ich płatności.

Zarządzanie zasobami finansowymi Grupy w 2019 roku, w związku z prowadzonymi pracami nad ukończeniem gry Sniper Ghost Warrior Contracts koncentrowało się głównie na planowaniu przepływów finansowych. Zarząd na bieżąco dokonuje analizy istniejącej i planowania przyszłej, optymalnej struktury finansowania w celu osiągnięcia zakładanych wskaźników i wyników finansowych przy jednoczesnym zapewnieniu Grupie płynności i bezpieczeństwa finansowego.

3.9 Informacja dotycząca prognoz finansowych

Zarząd Spółki nie opublikował prognoz dotyczących skonsolidowanych wyników Grupy Kapitałowej CI Games ani jednostkowych wyników CI Games S.A. zaprezentowanych w sprawozdaniach finansowych za rok 2019.

Informacje uzupełniające

4. Informacje uzupełniające

4.1 Informacje na temat umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych

W dniu 10.06.2019 r. CI Games S.A. zawarła umowę z UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. o dokonanie przeglądu półrocznego oraz badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2019 r. i 2020 r. Wyboru tego podmiotu dokonała Rada Nadzorcza CI Games S.A., na podstawie rekomendacji Komitetu Audytu Rady Nadzorczej Spółki, Uchwałą Rady Nadzorczej zgodnie z przyjętą w Spółce polityką i procedurą wyboru firmy audytorskiej.

Wybrany podmiot jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod numerem ewidencyjnym 3115.

Wynagrodzenie wynikające z umowy z podmiotem uprawnionym do badania jednostkowego sprawozdania jednostkowego za 2019 r. oraz przeglądu półrocznego za I półrocze 2019 r. wyniosło odpowiednio 30 500 zł netto i 21 500 zł netto.

4.2 Kapitał zakładowy

Kapitał zakładowy CI Games S.A. na dzień 31.12.2019 r. wynosił 1 619 tys. zł i dzielił się na 161 943 015 akcji o wartości nominalnej 0,01 zł każda:

- 100 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- 400 000 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- 25 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 1 100 000 akcji zwykłych na okaziciela serii D,
- 12 649 990 akcji zwykłych na okaziciela serii E,
- 960 000 akcji zwykłych na okaziciela serii F,
- 11 000 000 akcji zwykłych na okaziciela serii G,
- 10 833 025 akcji zwykłych na okaziciela serii H.

Akcje serii A zostały objęte przez dotychczasowych wspólników City Interactive sp. z o.o. z dniem przekształcenia Spółki w spółkę akcyjną.

Akcje serii B zostały wyemitowane w ramach programu motywacyjnego i objęte przez pracowników oraz współpracowników CI Games S.A. Sąd rejestrowy CI Games S.A. dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku emisji akcji serii B w dniu 10.08.2007 r. Akcje zostały wprowadzone do obrotu giełdowego na rynku równoległym w trybie zwykłym.

Akcje serii C były przedmiotem oferty publicznej w listopadzie 2007 r. Wszystkie oferowane akcje zostały objęte i opłacone. W dniu 17.12.2007 r. Sąd rejestrowy Spółki dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w wyniku emisji akcji serii C.

Akcje serii D zostały wyemitowane w ramach programu motywacyjnego i objęte przez pracowników i współpracowników CI Games S.A. Sąd rejestrowy Spółki dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku emisji akcji serii D w dniu 09.10.2009 r. Akcje zostały wprowadzone do obrotu giełdowego na rynku równoległym w trybie zwykłym.

Akcje serii E były przedmiotem prywatnej subskrypcji w grudniu 2015 r. Wszystkie oferowane akcje serii E zostały objęte i opłacone. W dniu 06.02.2016 r. akcje zostały wprowadzone do obrotu giełdowego na rynku równoległym w trybie zwykłym.

Akcje serii F emitowane są w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego CI Games S.A. uchwalonego przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy CI Games S.A. w kwietniu 2015 r. Akcje wprowadzane są do obrotu giełdowego na rynku równoległym w trybie zwykłym.

Akcje serii G były przedmiotem subskrypcji prywatnej w listopadzie 2016 r. w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego CI Games S.A. w granicach kapitału docelowego. Wszystkie oferowane akcje serii G zostały objęte i opłacone. Akcje zostały wprowadzone do obrotu giełdowego na rynku równoległym w trybie zwykłym.

Akcje serii H były przedmiotem oferty publicznej w czerwcu 2019 r. w związku z podwyższeniem kapitału zakładowego CI Games S.A. w granicach kapitału docelowego. Wszystkie oferowane akcje serii H zostały objęte i opłacone. W dniu 09.08.2019 r. Sąd rejestrowy Spółki dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w wyniku emisji akcji serii H.

Brak jest papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki, bowiem zgodnie ze statutem CI Games S.A. wszystkie wyemitowane akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela o jednakowej wartości nominalnej i związane są z nimi równe prawa i obowiązki dla każdego akcjonariusza, bez przywilejów akcyjnych lub osobistych.

4.3 Akcjonariat Spółki dominującej na dzień przekazania niniejszego raportu

Akcjonariat Spółki dominującej na dzień 31 grudnia 2019 r.:

Kapitał akcyjny – Struktura	Ilość akcji	% głosów
Marek Tymiński	52 663 570	32,52%
Pozostali akcjonariusze	109 279 445	67,48%
Wszyscy akcjonariusze łącznie	161 943 015	100%

Ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu CI Games S.A. wynosiła na dzień 31.12.2019 r. 161 943 015. Na dzień przekazania niniejszego sprawozdania ogólna liczba głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki wynosi 161 943 015.

Na dzień przekazania sprawozdania ogólna liczba akcji w Spółce wynosi 161 943 015. Akcjonariusz Marek Tymiński posiada na dzień 27.03.2020 r. 52 663 570 akcji, co stanowi 32,52% w kapitale zakładowym CI Games S.A. oraz 32,52% w ogólnej liczbie głosów w CI Games S.A.

4.4 Akcje własne

W okresie sprawozdawczym ani do dnia sporządzenia lub publikacji niniejszego sprawozdania Spółka dominująca nie nabywała i nie posiadała akcji własnych.

4.5 Skład organów Jednostki dominującej

Zarząd CI Games S.A.

Marek Tymiński	Prezes Zarządu	przez cały 2019 rok
Monika Rumianek	Członek Zarządu	przez cały 2019 rok

Rada Nadzorcza CI Games S.A.

Ryszard Bartkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej	przez cały 2019 rok
Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej	przez cały 2019 rok
Tomasz Litwiniuk	Członek Rady Nadzorczej	przez cały 2019 rok
Norbert Biedrzycki	Członek Rady Nadzorczej	przez cały 2019 rok
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej	przez cały 2019 rok

4.6 Informacja o posiadaniu akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące

Osoba	Funkcja	Stan na 31.12.2019	Zwiększenie stanu posiadania w okresie od dnia 01.01.2019 do dnia 31.12.2019	Zmniejszenie stanu posiadania w okresie od dnia 01.01.2019 do dnia 31.12.2019	Stan na 27.03.2020 (dzień publikacji raportu)
Marek Tymiński	Prezes Zarządu CI Games S.A.	59 663 570	-	7 000 000	52 663 570
Monika Rumianek	Członek Zarządu CI Games S.A.	150 000	-	-	150 000

Na dzień przekazania sprawozdania akcjonariusz Marek Tymiński posiada 52 663 570 akcji, co stanowi 32,52% w kapitale zakładowym CI Games S.A. oraz 32,52% w ogólnej liczbie głosów w CI Games S.A.

4.7 Informacja o znanych emitentowi umowach, w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy

Nie są znane Emitentowi takie umowy.

4.8 Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W dniu 28.04.2015 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy CI Games S.A. podjęło uchwałę o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę nie wyższą niż 50 000 zł.

Obecnie warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki następuje w drodze emisji nie więcej niż 5 000 000 warrantów subskrypcyjnych serii B uprawniających do objęcia nie więcej niż 5 000 000 akcji serii F o cenie nominalnej 0,01 zł każda i cenie emisyjnej 0,70 zł każda. Jeden warrant uprawnia do objęcia jednej akcji serii F. Emisja wszystkich warrantów nastąpiła jednocześnie. Warranty subskrypcyjne serii B wyemitowano nieodpłatnie; mają one postać zdematerializowaną.

Warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki dominującej powiązane zostało z Programem motywacyjnym skierowanym do kluczowych pracowników i współpracowników, w tym członków Zarządu CI Games S.A. Podwyższeniu kapitału zakładowego towarzyszyło wyłączenie w całości prawa poboru akcji nowej emisji wobec dotychczasowych akcjonariuszy Spółki dominującej.

Przydział warrantów serii B i akcji serii F w ramach ww. Programu Motywacyjnego następuje, co do zasady, w trzech etapach, z których każdy powiązany jest z premierą nowej gry wydanej przez Spółkę, począwszy od 2017 r. Na mocy upoważnienia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki dominującej szczegółowe warunki Programu Motywacyjnego oraz krąg uczestników Programu Motywacyjnego w ramach poszczególnych trzech etapów każdorazowo ustala Rada Nadzorcza Spółki w drodze stosownej uchwały (uchwał).

Począwszy od dnia 25.05.2016 r., na mocy upoważnienia Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki dominującej z dnia 28.04.2015 r., Rada Nadzorcza Spółki podejmuje uchwały, na mocy których przyjęto Regulamin Programu Motywacyjnego (i dokonuje się jego stosownych zmian) oraz wskazywane są kolejne osoby uprawnione do udziału w Pierwszym Etapie Programu Motywacyjnego. Do dnia 31.12.2018 r. wyemitowano, objęto i wprowadzono do obrotu giełdowego 960 000 akcji serii F w ramach ww. Programu Motywacyjnego. W 2019 r., do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, nie wyemitowano, nie objęto ani nie wprowadzono do obrotu giełdowego żadnych akcji w ramach ww. Programu Motywacyjnego

W dniu 04.11.2019 r. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki dokonało zmiany w Uchwale Nr 17/2015 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki CI Games Spółki Akcyjnej z siedzibą w Warszawie z dnia 28.04.2015 roku w sprawie programu motywacyjnego, emisji warrantów subskrypcyjnych, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego oraz wyłączenia prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy w odniesieniu do warrantów subskrypcyjnych oraz akcji emitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego, jak również ubiegania się o dopuszczenie akcji emitowanych w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego do obrotu na rynku regulowanym i ich dematerializacji oraz zmiany Statutu Spółki, zmienionej następnie Uchwałą Nr 5/2017 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki CI Games Spółki Akcyjnej z siedzibą w Warszawie z dnia 31.01.2017 roku (dalej: „Uchwała”): 1) § 2 ust. 14 Uchwały otrzymuje brzmienie: „14. Prawo do objęcia Akcji w wykonaniu uprawnień z Warrantów Subskrypcyjnych może zostać zrealizowane maksymalnie do dnia określonego szczegółowo w Regulaminie Programu Motywacyjnego lub w Uchwale Wykonawczej Rady Nadzorczej dla każdego z trzech etapów, o których mowa w § 2 ust. 12 zd. 1 in principio powyżej, nie później niż do dnia 31.12.2024 roku.”

4.9 Umowy zawarte między Emitentem a osobami zarządzającymi przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Emitenta przez przejęcie

W 2019 r. Emitent nie zawarł z osobami zarządzającymi umów przewidujących rekompensatę dla takich osób w przypadku złożenia rezygnacji z pełnienia funkcji, zwolnienia z zajmowanego stanowiska lub odwołania z jakiegokolwiek przyczyny.

4.10 Wartość wynagrodzeń, nagród, korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym Spółki dominującej CI Games S.A.

Zarząd CI Games S.A.	Funkcja
Marek Tymiński	Prezes Zarządu
Monika Rumianek	Członek Zarządu

Rada Nadzorcza CI Games S.A.	Funkcja
Ryszard Bartkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej
Tomasz Litwiniuk	Członek Rady Nadzorczej
Norbert Biedrzycki	Członek Rady Nadzorczej
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej

Wartość wynagrodzeń (brutto) osób zarządzających i nadzorujących Spółki dominującej wypłaconych w roku 2019 (dane w zł):

Zarząd CI Games S.A.	Wartość wynagrodzenia
Marek Tymiński	1 002
Monika Rumianek	163

Rada Nadzorcza CI Games S.A.	Wartość wynagrodzenia
Bartkowiak Ryszard - Przewodniczący Rady Nadzorczej	8 000
Grzegorz Leszczyński - Członek Rady Nadzorczej	6 000
Tomasz Litwiniuk - Członek Rady Nadzorczej	6 000
Norbert Biedrzycki - Członek Rady Nadzorczej	6 000
Marcin Garliński – Członek Rady Nadzorczej	6 000

4.11 Informacja o istotnych transakcjach zawartych przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanymi

Wszystkie opisane poniżej transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych. Transakcje Spółki dominującej ze spółkami należącymi do Grupy Kapitałowej:

Transakcje Spółki dominującej ze spółkami powiązanymi osobowo z Markiem Tymińskim – głównym akcjonariuszem CI Games S.A., który bezpośrednio lub pośrednio kontroluje następujące podmioty:

Podmiot	KOSZTY tys. zł	PRZYCHODY tys. zł	NALEŻNOŚCI tys. zł	ZOBOWIĄZANIA tys. zł
Onimedia Sp. z o.o.	-	2	-	-
Premium Restaurants Sp. z o.o.	-	1	-	9
Premium Food Restaurants S.A.	1	24	85	-
Fine Dining Sp. z o.o.	5	15	171	-
RAZEM	6	42	256	9

Transakcje Emitenta z podmiotami powiązanymi osobowo z Członkami Rady Nadzorczej i Członkami Zarządu Spółki dominującej

	KOSZTY tys. zł	PRZYCHODY tys. zł	NALEŻNOŚCI tys. zł	ZOBOWIĄZANIA tys. zł
Marek Tymiński				
BWHS Bartkowiak Wojciechowski Hałupczak Springer SPÓŁKA JAWNA				
RAZEM	-	-	-	-

4.12 Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

W skład Grupy Kapitałowej CI Games na dzień 31.12.2019 r. wchodziły następujące podmioty:

CI Games S.A. (poprzednio pod firmą City Interactive S.A.) z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy: 1 619 430,15 zł. Spółka dominująca prowadząca działalność wydawniczą i produkcyjną; kierująca studium produkcyjnym w Warszawie.

United Label S.A. z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy: 100 000 zł. 100% akcji posiada CI Games S.A.

CI Games USA Inc. (poprzednio pod firmą City Interactive USA Inc.) – spółka z siedzibą w stanie Delaware, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Kapitał zakładowy: 50 000 USD. 100% udziałów w posiadaniu CI Games S.A. Spółka podlega konsolidacji od drugiego kwartału 2008 r. CI Games USA Inc. jest kluczową spółką zależną w Grupie, prowadzącą działalność wydawniczą, dystrybucyjną i marketingową na rynkach Ameryki Północnej i Południowej.

Business Area sp. z o.o. – spółka z siedzibą w Warszawie, włączona do konsolidacji począwszy od trzeciego kwartału 2010 r. Kapitał zakładowy: 5 000 zł. 100% udziałów w posiadaniu CI Games S.A.

Business Area sp. z o.o. sp.j. (przekształcona ze spółki Business Area sp. z o.o. S.K.A. z dniem 26.09.2015 r.) – spółka z siedzibą w Warszawie. Spółka podlega konsolidacji od pierwszego kwartału 2015 r. 99,99% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu CI Games S.A.; pozostałe 0,01% jest w posiadaniu Business Area sp. z o.o.

CI Games S.A. sp.j. (przekształcona ze spółki CI Games IP sp. z o.o. z dniem 19.09.2015 r.) – spółka z siedzibą w Warszawie. 99,99% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu Business Area sp. z o.o.; 0,01% udziałów jest w posiadaniu CI Games S.A.

CI Games UK Ltd – spółka z siedzibą w Uxbridge. 100% udziałów tej spółce jest w posiadaniu CI Games SA. Kapitał zakładowy 100 GBP.

4.13 Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta i Grupą Kapitałową

W 2019 r. nie nastąpiły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta ani Grupą Kapitałową.

4.14 Wskazanie istotnych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej

Informacja o toczących się istotnych postępowaniach sądowych w udziale CI Games i spółek z Grupy zawarta jest w Nocie 34 Roczego skonsolidowanego sprawozdania finansowego za 2019 r.

Ład korporacyjny

5. Ład korporacyjny

Stosowane przez Emitenta w 2019 r. zasady ładu korporacyjnego zostały opisane w odrębnym dokumencie: „OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO W ROKU 2019”.

Marek Tymiński

Prezes Zarządu

Monika Rumianek

Członek Zarządu

Warszawa, 27 marca 2020 r.



GAMES

