



CI GAMES S.A.

**Sprawozdanie Zarządu z działalności
CI Games S.A. za rok 2020**

Warszawa, 19 kwietnia 2021 r.

Drodzy Akcjonariusze,

Jestem dumny z tego, co udało nam się osiągnąć w roku 2020. To był rok dynamicznego wzrostu całej Grupy CI Games i mimo braku premiery nowej gry jako Grupa i jako CI Games S.A. zakończyliśmy go dobrym wynikiem zarówno pod względem wysokości przychodów ze sprzedaży jak i zysku netto. Staliśmy się również znacznie bardziej globalną firmą nie tylko z racji na rynki zbytu naszych produktów, ale również z racji na zatrudnienie wielu osób w różnych miejscach świata.

Miniony rok zakończyliśmy skonsolidowanym zyskiem netto na poziomie 7,1 mln zł. Skonsolidowane przychody netto ze sprzedaży wyniosły 46,0 mln zł. Raportowane wyniki miały odzwierciedlenie w generowanej gotówce – w 2020 roku Grupa CI Games wypracowała 40,6 mln zł przepływów netto z działalności operacyjnej. Na dzień 31 grudnia 2020 roku Grupa miała na rachunkach bankowych 28,2 mln zł gotówki, z uwzględnieniem środków z przeprowadzonej we wrześniu 2020 emisji akcji. Grupa nie posiada jednocześnie żadnych zobowiązań kredytowych.

Obecnie w Grupie pracuje dwa razy więcej osób zaangażowanych w proces tworzenia gier niż na koniec 2019. Prowadzimy obecnie nie jeden, a dwa projekty jednocześnie w dwóch najważniejszych franczyzach, tj. *Sniper Ghost Warrior* oraz *Lords of the Fallen*. Nasze obecne studia produkcyjne mieszczą się w Warszawie, Barcelonie oraz Bukareszcie, zatrudniamy również kluczowe osoby także w innych lokalizacjach w Europie, tym między innymi w Wielkiej Brytanii. Łącznie całą organizację CI Games tworzy dzisiaj 125 osób w stosunku do 62 na koniec 2019.

Najnowsza część snajperskiej serii – *Sniper Ghost Warrior Contracts 2* – zadebiutuje 4 czerwca tego roku. W dniu premiery tytuł będzie dostępny na PlayStation 5, Xbox Series X/S, PC oraz PlayStation 4 i Xbox One. Sugerowana cena detaliczna SGWC 2 na rynkach zachodnich wynosi 39,99 USD/EURO na wszystkich konsolach oraz PC. Rozpoczęliśmy już w pełni kampanię marketingową i planujemy, że będzie ona mocniejsza od kampanii poprzedniej gry z serii zarówno pod względem skali dotarcia do graczy na wszystkich istotnych rynkach zbytu jak i jej efektywności.

Hexworks, wewnętrzne studio produkcyjne Grupy z siedzibą główną w Barcelonie, już od ponad roku pracuje nad grą *Lords of the Fallen 2*. Ten tytuł tworzony jest głównie na konsole nowej generacji oraz platformę PC. *LotF2* ukaże się w pełnej cenie (full price) podobnie jak pierwsza część serii, która przyniosła nam ponad 100 mln zł przychodów ze sprzedaży i ok. 50 mln zł zysku. Biorąc pod uwagę globalną sprzedaż ponad 3 mln egzemplarzy oraz ściągnięcia w ramach subskrypcji PlayStation i Xbox, w tę grę zagrało już ok. 10 mln osób.

W lipcu 2020 roku do sprzedaży trafiła gra *Röki*, pierwszy tytuł spółki zależnej United Label S.A. notowanej od stycznia 2021 r. na rynku New Connect. Gra zebrała bardzo dobre recenzje zarówno od krytyków jak i graczy. W marcu 2021 r. gra osiągnęła próg rentowności, zwracając wszelkie nakłady poniesione na jej produkcję i marketing. W listopadzie ubiegłego roku, *Röki* został nominowany na The Game Awards w kategorii na najlepszą debiutancką grę indie 2020 r. Tytuł został także wyróżniony do Nagrody Brytyjskiej Akademii Filmowej w dziedzinie gier, zbierając dwie nominacje: Best Debut Game i Best British Game. Na 2021 r. United Label S.A. ma zaplanowane co najmniej dwa nowe tytuły z dużym potencjałem osiągnięcia istotnego sukcesu komercyjnego.

W 2021 kontynuujemy dalszy rozwój organizacji w ramach całej Grupy. Mamy ambitne cele w zakresie tworzonych przez nas gier oraz ich wydania. Skala naszych projektów rośnie. Wierzę, że potencjalny sukces tych produktów przyczyni się do dalszego budowania wartości rynkowej naszej Spółki.

Bardzo dziękuję za wsparcie wszystkim naszym pracownikom, partnerom oraz akcjonariuszom. W imieniu całej Grupy CI Games zapraszam do lektury raportu.

Marek Tymiński
Prezes Zarządu

Spis Treści

I. PROFIL DZIAŁALNOŚCI CI GAMES S.A.	4
II. WYNIKI FINANSOWE	15
III. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	19
IV. INFORMACJE ZWIĄZANE Z ŁADEM KORPORACYJNYM	26

I. Profil działalności CI Games S.A.

1. Opis CI Games S.A.

CI Games S.A. (dalej: „CI Games S.A.”, „Emitent”, „Spółka”), jest jednostką dominującą w Grupie Kapitałowej CI Games (dalej: „Grupa”, „Grupa CI Games”) i pierwszą spółką tej branży w Europie Środkowo-Wschodniej posiadającą status spółki publicznej oraz pierwszą z regionu, która stała się globalnym graczem.

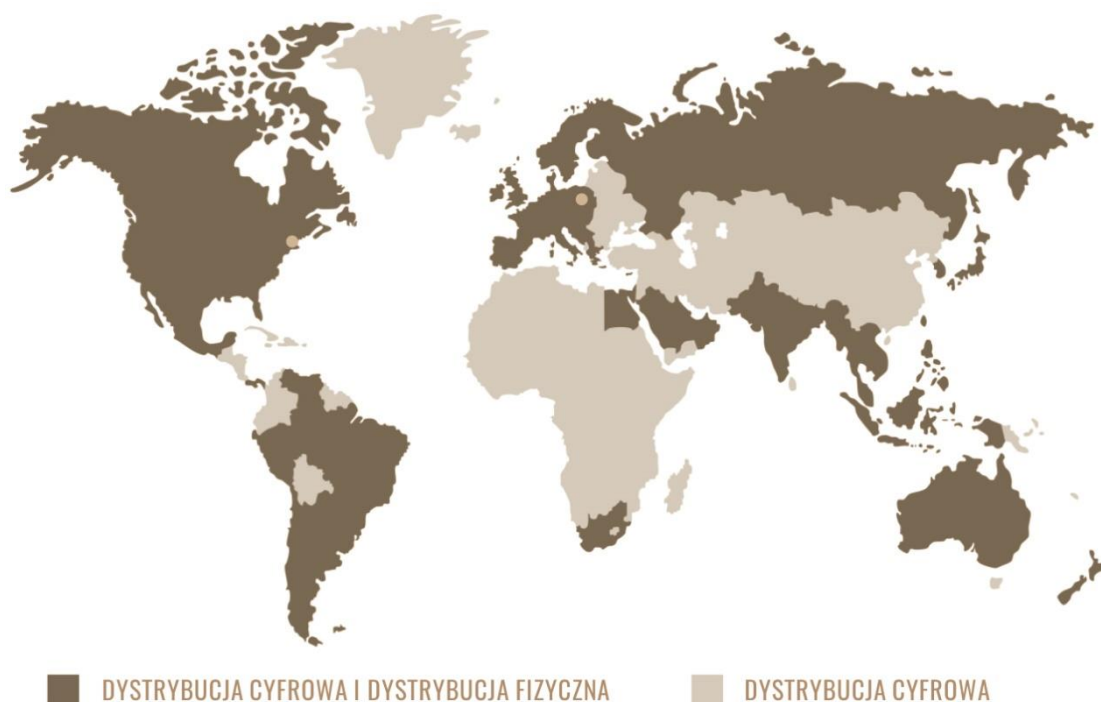
CI Games S.A. jest niezależnym deweloperem i wydawcą, który rozwija projekty i wydaje gry zgodnie z własną wizją i najlepszą strategią dla konkretnego produktu. W odpowiedzi na dynamicznie zmieniające się warunki rynkowe Spółka opiera model biznesowy na wiedzy i współpracy ze starannie wybranymi Partnerami. Strategia CI Games S.A. zapewnia optymalną efektywność oraz stałą kontrolę nad sygnowanymi przez Spółkę tytułami.

Spółka w ramach prowadzonej działalności na rynku gier wideo występuje jako:

- A. **Producent** posiadający własne studia produkcyjne, w których tworzy nowe tytuły we wsparciu Partnerów zewnętrznych. Studio deweloperskie CI Games w Warszawie specjalizuje się w produkcji gier wideo z gatunku FPS.
- B. **Wydawca** własnych gier oraz licencjonowanych tytułów, dla których kreuje strategię marketingową i wprowadza do sprzedaży za pośrednictwem lokalnych dystrybutorów. CI Games S.A. 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, w tym konsole nowej generacji: PlayStation, Xbox oraz komputery PC.

CI Games S.A. tworzy wysokiej jakości, innowacyjne produkty w oparciu o własne lub zewnętrzne IP. Do kluczowych marek Spółki należą *Lords of the Fallen* (dalej także: „LotF”) oraz *Sniper Ghost Warrior* (dalej także: „SGW”). Od czasu wydania, LotF trafiła już do ponad 10 mln graczy na całym świecie, zaś tytuły serii SGW rozeszły się dotychczas w łącznej liczbie znacząco powyżej 11 mln sprzedanych kopii.

Mapa 1. Dystrybucja gier CI Games



Sprzedaż gier 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).

W celu zmaksymalizowania skuteczności sprzedaży oraz potencjału marketingowego, CI Games S.A. współpracuje z międzynarodowymi dystrybutorami, działającymi na poszczególnych rynkach regionalnych, którzy odpowiedzialni są również za wykonywanie planów promocyjnych i marketingowych.

Gry Spółki 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 Spółki rozszerzona jest o bezpośrednią współpracę z największymi platformami internetowymi, dzięki czemu gry w tej wersji docierają do szerokiej gamy graczy, którym zapewnia się możliwość uiszczenia zapłaty za zakup gier w lokalnych walutach.

2. Produkty CI Games S.A.

Spółka od 2002 r. wydała ponad 100 tytułów i jest właścicielem rozpoznawalnych na całym świecie marek m.in. serii *Sniper Ghost Warrior* oraz *Lords of the Fallen*.

Obecnie trwają prace nad kolejną grą z serii SGW, tj. *Sniper Ghost Warrior Contracts 2*. Jest to nowa historia rozgrywająca się na współczesnym Bliskim Wschodzie. Premiera gry zaplanowana jest na 04.06.2021 r. Spółka rozpoczęła już przedsprzedaż wersji fizycznej gry na PlayStation 5, PlayStation 4, Xbox Series X/S, Xbox One i PC. W dniu premiery tytuł będzie dostępny na najnowszą oraz poprzednią generację konsol i PC. W produkcję gry jest zaangażowany doświadczony zespół, który wprowadził wiele udoskonaleń w stosunku do poprzedniej części.



SNIPER: GHOST WARRIOR 2

MARZEC 2013



SNIPER: GHOST WARRIOR 3

KWIECIEŃ 2017



SNIPER: GHOST WARRIOR CONTRACTS 2

CZERWIEC 2021

2010

2013

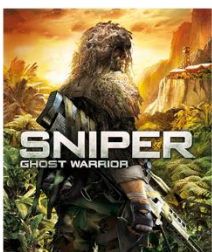
2014

2017

2019

2021

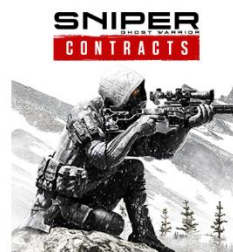
SNIPER: GHOST WARRIOR
CZERWIEC 2010



LORDS OF THE FALLEN
PAŹDZIERNIK 2014



SNIPER: GHOST WARRIOR CONTRACTS
LISTOPAD 2019



LORDS OF THE FALLEN 2





Sniper Ghost Warrior to jedna z najbardziej rozpoznawalnych polskich marek wśród gier typu shooter na całym świecie. Marka zadebiutowała na rynku w 2010 r. Do stycznia 2021 r. Grupa sprzedała 11 mln sztuk gier z tej serii. Motywem przewodnim wszystkich tytułów z cyklu SGW jest rozgrywka zapewniająca 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



SNIPER 2
GHOST WARRIOR

Sniper Ghost Warrior 2

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: marzec 2013

Platformy: PC, PS3, Xbox 360



SNIPER 3
GHOST WARRIOR

Sniper Ghost Warrior 3

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: kwiecień 2017

Platformy: PC, PS4, Xbox One



Sniper Ghost Warrior Contracts

Gatunek: Pierwszoosobowa strzelanka (FPS)

Premiera: listopad 2019

Platformy: PC, PS4, Xbox One

1 mln sprzedanych egzemplarzy



W 2014 r. CI Games S.A. 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 10 mln graczy.

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

Premiera: październik 2014

Platformy: PC, PS4, Xbox One

3. Opis produktów, usług, rynków zbytu, dostawców i odbiorców

CI Games S.A. 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 dystrybucję programu na określonym obszarze i w określonym czasie.

Struktura przychodów ze sprzedaży osiągniętej przez Spółkę w latach 2019–2020 ze względu na rodzaj oferowanego produktu w ujęciu wartościowym kształtowała się następująco:

Struktura przychodów ze sprzedaży (w ujęciu wartościowym):

Przychody	2020		2019		2020/2019
	tys. zł	Udział (%)		Udział (%)	
Sprzedaż na nośnikach fizycznych	9 516	22%	25 270	54%	-62%
Licencje	-	-	-	-	
Sprzedaż cyfrowa	33 355	78%	21 159	45%	58%
Pozostała sprzedaż	148	0%	616	1%	-76%
Razem	43 019	100%	47 045	100%	-9%

Wzrost udziału sprzedaży cyfrowej z 45% całości przychodu ze sprzedaży w 2019 r. na 78% w 2020 r. wynika z faktu, że największa sprzedaż na nośnikach fizycznych ma miejsce w kilka miesięcy po premierze gry (ostatnia premiera Spółki miała miejsce w listopadzie 2019 r.).

Struktura przychodów ze sprzedaży (w ujęciu ilościowym):

Przychody	2020		2019		2020/2019
	Szt.	Udział (%)	Szt.	Udział (%)	
Sprzedaż na nośnikach fizycznych	183 250	11%	465 266	22%	-61%
Licencje	-	-	-	-	
Sprzedaż cyfrowa	1 507 571	89%	1 640 601	78%	-8%
Pozostała sprzedaż	-	-	-	-	
Razem	1 690 821	100%	2 105 867	100%	-20%

W 2020 r. sprzedaż w ujęciu ilościowym zmniejszyła się o 20% przy największym spadku sprzedaży nośników fizycznych (spadek o 61% porównując rok 2020 do 2019 r.). Wynika to z wyżej wspomnianej sezonowości sprzedaży.

Podział terytorialny przychodów ze sprzedaży CI Games S.A. w latach 2019-2020:

Przychody	2020	2019
	tys. zł	tys. zł
Zagranica	43 550	45 311
<i>Udział (%)</i>	<i>101%</i>	<i>96%</i>
Kraj	(531)	1 735
<i>Udział (%)</i>	<i>-1%</i>	<i>4%</i>
Razem	43 019	47 045

Spółka sprzedaje swoje tytuły obecnie na pięciu kontynentach (ponad 160 państw). Produkty CI Games S.A. są dostępne we wszystkich krajach świata za pośrednictwem cyfrowych platform dystrybucji. Udział sprzedaży krajowej rośnie w latach premiery, w których jest odnotowywana większa sprzedaż na nośnikach fizycznych.

Odbiorcami, których udział w sprzedaży Spółki w roku 2020 przekroczył 10 %, są:

- Valve Corporation (28% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany ze Spółką, platforma Steam do sprzedaży cyfrowej gier;
- CI Games USA Inc. (20% wartości sprzedaży) – podmiot powiązany z CI Games S.A. (spółka zależna), zajmujący się dystrybucją gier na nośnikach fizycznych na terytorium Ameryki Północnej;
- Microsoft Corporation (18% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany ze Spółką, platforma Xbox do sprzedaży cyfrowej;
- Sony Interactive Entertainment Europe Ltd (14% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany ze Spółką, platforma Playstation do sprzedaży cyfrowej na terytorium Europy;
- Sony Interactive Entertainment AMERICA LCC (12% wartości sprzedaży) – podmiot niepowiązany ze Spółką, platforma Playstation do sprzedaży cyfrowej na terytorium Ameryki Północnej i Południowej.

Pozostali kontrahenci nie przekroczyli wyznaczonego poziomu istotności 10%.

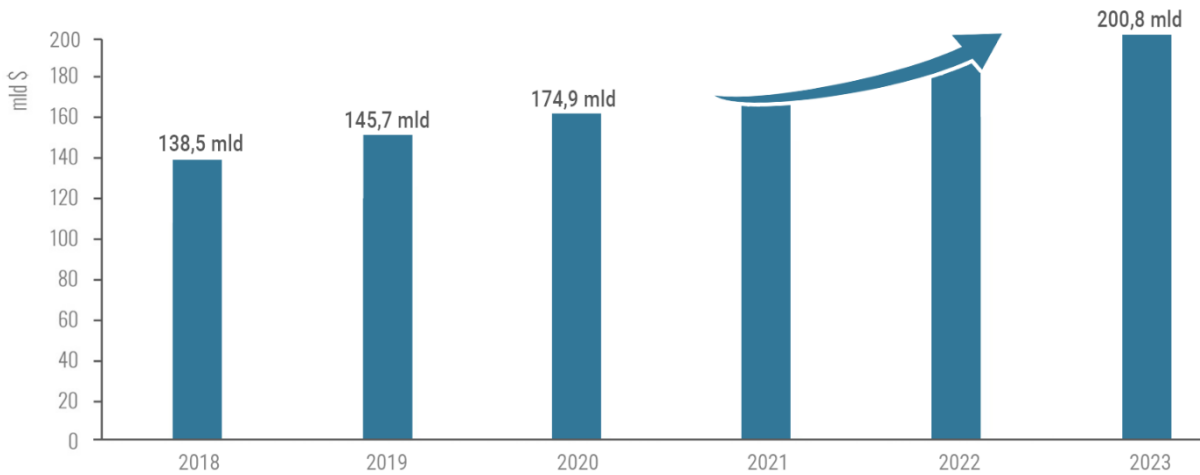
Spółka posiada rozproszoną bazę dostawców, spośród których żaden nie przekroczył progu 10% w wartości zakupów w 2020 r. Kluczowi dostawcy Spółki obejmują: podwykonawców dostarczających elementy do produkcji gier, firmy świadczące usługi tłoczenia gier na nośnikach fizycznych, dostawców usług marketingowych.

4. Opis rynku, na którym działa Spółka

Z roku na rok rynek gier wideo nieustannie rośnie. Istotnym czynnikiem wpływającym na wzrost w 2020 r. było niewątpliwie zwiększone zainteresowanie grami wideo towarzyszące światowej epidemii koronawirusa SARS-CoV-2, co najmniej częściowo wywołane powszechnymi restrykcjami dotyczącymi inne segmenty rozrywki, swobodę prowadzenia działalności gospodarczej oraz implikującymi zmiany nawyków konsumenckich i upowszechnienie na niespotykaną dotąd skalę zdalnego trybu pracy. Dodatkowo, istotny wpływ na wzrost rynku gier wideo na świecie miała także premiera konsol nowej generacji pod koniec 2020 r.

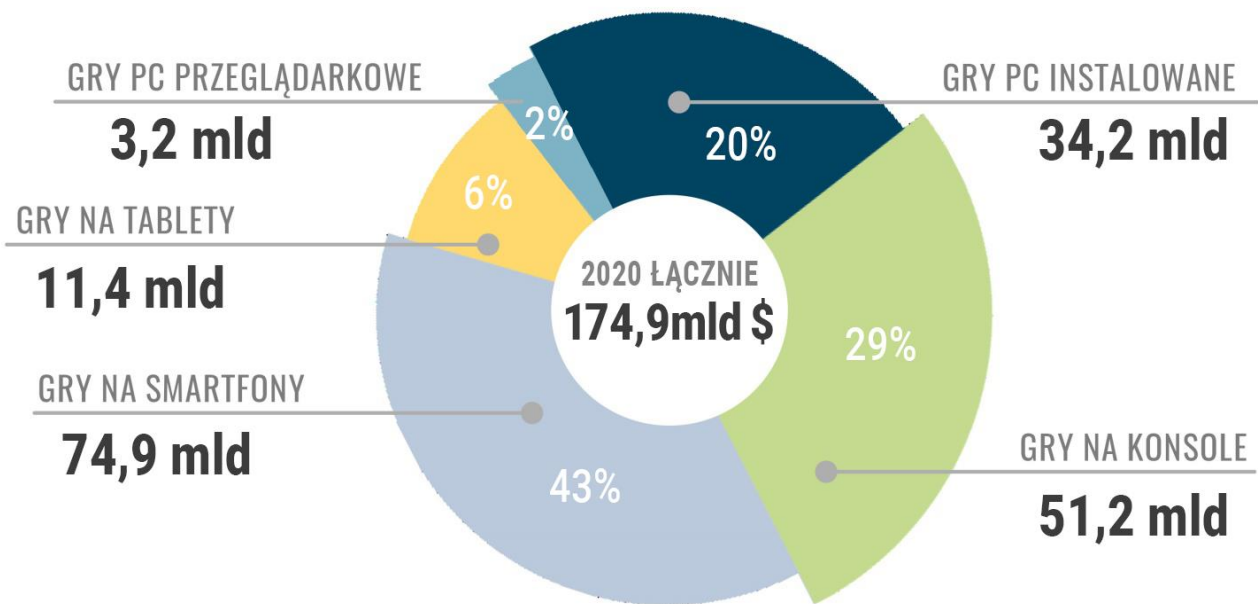
Zgodnie z szacunkami firmy analitycznej Newzoo przeprowadzonymi w październiku 2020 r., wartość globalnego rynku gier wyniosła 174,9 mld USD, a do 2023 r. wartość rynku wzrośnie do 200,8 mld USD.

Wykres 1. Globalna wartość rynku gier (mld USD)



Źródło: 2020 Global Games Market Report, Newzoo: <https://newzoo.com/insights/trend-reports/newzoo-global-games-market-report-2020-light-version/>

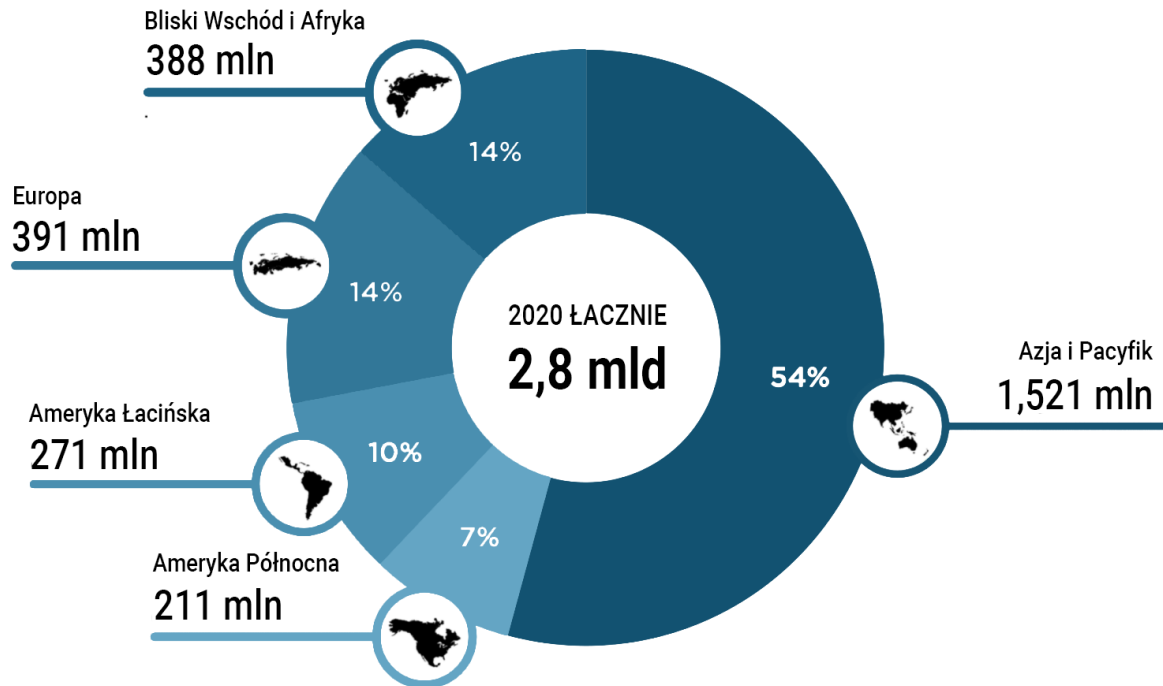
Wykres 2. Wartość rynku gier w 2020 roku



Źródło: 2020 Global Games Market, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Gry mobilne (w tym na smartfony i tablety) stanowią największy segment rynku. Jego wartość w 2020 r. wyniosła 86,3 mld USD, odnotowując wzrost o 25,6% rok do roku i stanowiąc 49% światowego rynku gier. Na drugim miejscu uplasowały się gry na konsole z przychodem w wysokości 51,2 mld USD, co stanowi 29% całego rynku. Na ostatnim miejscu znajdują się gry na PC. Stanowią one 22% światowego rynku gier, a ich przychód wyniósł 37,4 mld USD w 2020 r. Segment ten odnotowuje najniższy wzrost wynikający z faktu, że gracze „pecetowi” w dużej części zaczynają korzystać z urządzeń mobilnych.

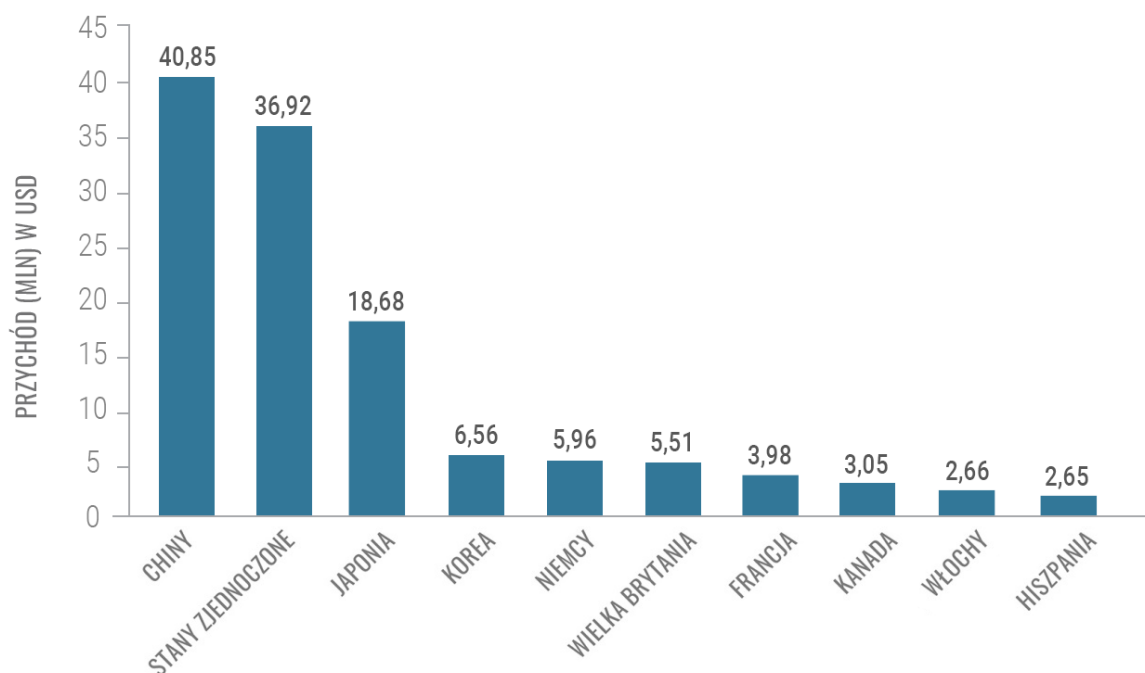
Mapa 2. Rynek gier wideo w 2020 roku (liczba graczy)



Źródło: 2020 Global Games Market, Newzoo: <https://newzoo.com/key-numbers>

Globalny rynek gier pod względem liczby graczy odnotował wzrost o 6,4% w 2020 r. w porównaniu do roku 2019. Podobnie jak w latach 2018–2019, największy udział (54%) w rynku stanowią gracze z rejonu Azji i Pacyfiku. W 2020 r. odnotowany został wzrost udziału graczy z rynków Ameryki łacińskiej i Bliskiego Wschodu w całości rynku (odpowiednio 10% i 14%), natomiast tempo wzrostu w tych regionach (odpowiednio +9,9% i 7,7%) przewyższa tempo wzrostu całego rynku (6,4%). Udział rynków Europy i Ameryki Północnej wyniósł odpowiednio 14% i 7%, natomiast tempo wzrostu jest niższe niż cały rynek, co świadczy o dojrzałości tych rynków.

Wykres 3. Największe rynki gier wideo na świecie w 2020 roku (w mln USD)



Źródło: Top 100 Countries by Game Revenues, Newzoo: <https://newzoo.com/insights/rankings/top-10-countries-by-game-revenues/>

Dwa największe lokalne rynki gier wideo w 2020 r. stanowią niezmiennie Chiny i Stany Zjednoczone o wartości odpowiednio: 40,85 mln USD i 36,92 mln USD. Na trzecim miejscu – również bez zmian – plasuje się Japonia z wynikiem 18,68 mln USD. Dalej jedną z czołowych pozycji utrzymuje również Korea (6,56 mln USD) oraz Niemcy – 5,96 mln USD. Dziesiątkę największych lokalnych rynków gier wideo zamyka Hiszpania z wynikiem 2,65 mln USD.

5. Informacje dotyczące sezonowości lub cykliczności działalności Emitenta w prezentowanym okresie

Ze względu na zróżnicowane źródła przychodów oraz specyfikę branży gier wideo CI Games S.A. 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 Spółce możliwie 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.

6. Kluczowe wydarzenia w Spółce w 2020 roku oraz do daty publikacji sprawozdania – opis istotnych dokonań lub niepowodzeń wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących

Obszar produkcji gier

- W okresie sprawozdawczym, tj. w roku 2020, działania Spółki skoncentrowane były na produkcji gry *Sniper Ghost Warrior Contracts 2* oraz *Lords of the Fallen 2*. Premiera gry SGWC 2 jest planowana na 04.06.2021 r.; gra będzie wydana równocześnie na wszystkie platformy (PlayStation 5, Xbox Series X/S, PlayStation 4, Xbox One oraz PC) oraz na wszystkie terytoria jej dystrybucji.
- We wrześniu 2020 r. rozpoczęła się kampania marketingowa gry SGWC 2. Tytuł ten zaoferuje graczom nową historię, w całości nową dla całej serii *Sniper Ghost Warrior* lokalizacji geograficznej oraz szereg nowego wyposażenia – w tym nowe modele broni, udoskonaloną jakość wizualną oraz wyższy poziom realizmu gry. Nową kluczową cechą gry są ekstremalnie długie strzały snajperskie, przekraczające dystans 1 km.
- W styczniu 2021 r. sprzedaż gry *Sniper Ghost Warrior Contracts* przekroczyła poziom 1 mln sztuk, natomiast sprzedaż *Sniper Ghost Warrior 3* przekroczyła poziom 2 mln egzemplarzy. Cała seria *Sniper Ghost Warrior* sprzedała się dotychczas w łącznym nakładzie przekraczającym 11 mln sztuk. Sprzedaż pierwszej części *Lords of the Fallen* przekroczyła 3 mln egzemplarzy.
- W ciągu 2020 roku CI Games istotnie zwiększyła zatrudnienie. Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka zatrudnia ponad 70 osób, z czego około 55 osób pracuje przy produkcji gier. W 2021 roku Spółka planuje dalszą rozbudowę wewnętrznych zespołów. CI Games na bieżąco współpracuje z zewnętrznymi partnerami outsourcingowymi w zakresie wsparcia w kluczowych aspektach produkcji gier, takich jak np. produkcja elementów graficznych użytych do budowy rozbudowanego świata dwóch kluczowych projektów Spółki (*LotF2* oraz *SGWC2*).

Pozostałe wydarzenia

- W styczniu 2020 r. Spółka spłaciła w całości kredyt w rachunku bieżącym (w wysokości 5 mln zł) udzielony na podstawie umowy z mBank S.A. z dnia 09.01.2018 r.
- W dniu 24.09.2020 r. Spółka spłaciła cały kredyt odnawialny (w wysokości 11,3 mln zł) udzielony na podstawie umowy z mBank S.A. z dnia 09.01.2018 r. Spółka nie ma obecnie zobowiązań kredytowych.
- Spółka zawarła umowy na dystrybucję SGWC 2 na kluczowych rynkach z:
 - Koch Media GmbH – na terytorium Niemiec, Austrii, Szwajcarii, Belgii, Holandii, Hiszpanii, Portugalii, Wielkiej Brytanii i Irlandii;
 - Five Star Games Pty. Ltd. z Australii – na terytorium Australii i Nowej Zelandii;
 - PAN Vision AB ze Szwecji – na terytorium Norwegii, Szwecji, Islandii, Danii, Finlandii, Litwy, Łotwy, Estonii;
 - Game King LLC ze Zjednoczonych Emiratów Arabskich – na terytorium Bliskiego Wschodu;
 - Excelgames Interactive Pte. Ltd. z Singapuru – na terytorium Singapuru, Malezji, Indonezji, Filipin, Tajlandii, Taiwanu i Hong Kongu;
 - Just For Games SAA z Francji – na terytorium Francji;
 - H2 Interactive Co. Ltd. z Korei – na terytorium Japonii i Korei Południowej.
- W dniu 24.08.2020 r. Zarząd Spółki, działając na podstawie uchwały nr 3/2/2018 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 27.09.2018 r., po uzyskaniu wymaganej tą uchwałą zgody Rady Nadzorczej, podjął uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego, w drodze emisji nie mniej niż 1 (jednej) i nie więcej niż 21 mln akcji zwykłych na okaziciela serii I.
- Emisja akcji serii I została przeprowadzona w ramach subskrypcji prywatnej z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki i z zastrzeżeniem ograniczonego prawa pierwszeństwa. Minimalna wartość zapisu wynosiła 0,5 mln zł. Firmą inwestycyjną pośredniczącą w oferowaniu akcji był Trigon Dom Maklerski z siedzibą w Krakowie. W wyniku emisji akcji serii I Spółka pozyskała od inwestorów ponad 25 mln zł (wartość przeprowadzonej oferty wyniosła 25 200 tys. zł, zaś wpływy netto z emisji – 24 938 tys. zł). Cena emisyjna wynosiła 1,2 zł za akcję. Środki pozyskane w wyniku tej emisji zostaną przeznaczone na produkcję kolejnych tytułów z serii *Lords of the Fallen* oraz *Sniper Ghost Warrior*.
- W ramach ww. emisji akcji serii I Rockbridge Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A., działając w imieniu i na rzecz zarządzanych przez siebie funduszy inwestycyjnych („Fundusze”), nabyło pakiet prawie 6% akcji Spółki, co zwiększyło stan posiadania w Spółce przez Fundusze do 15 718 35 akcji (stanowi to 8,59 % kapitału zakładowego Emitenta oraz 8,59% w ogólnej liczbie głosów w Spółce). Prezes Zarządu Emitenta – Marek Tymiński – nabył w ramach tej emisji 420 tys. akcji serii I oraz objął wszystkie posiadane przez siebie akcje Spółki lock-upem na okres 6 miesięcy.

7. Opis czynników i zdarzeń, w szczególności o nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki finansowe

Od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 r. nie nastąpiły istotne zdarzenia o charakterze nietypowym, mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe Spółki.

Zarząd Spółki stoi na stanowisku, że ogłoszony stan epidemii COVID-19 nie stanowi zdarzenia powodującego korekty w sprawozdaniu finansowym za 2020 r. Zarząd CI Games S.A. na bieżąco monitoruje potencjalny wpływ epidemii na Spółkę i podejmie wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić negatywne dla Spółki skutki sytuacji związanej z trwającą epidemią.

8. 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 gier wideo 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* oraz *Lords of the Fallen*.

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 CI Games S.A.

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

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

9. Informacje o znaczących umowach dla działalności gospodarczej CI Games S.A.

- Umowy na dystrybucję *Sniper Ghost Warrior Contracts* i *Sniper Ghost Warrior Contracts 2* 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 w 2019 r. i 2020 r.
- W dniu 21.12.2020 r. Spółka zawarła umowę najmu powierzchni biurowej w kompleksie THE WARSAW HUB z Ghelamco GP 11 sp. z o.o. THE HUB S.K.A. z siedzibą w Warszawie. Najem nowej powierzchni biurowej rozpocznie się w czerwcu 2021 r. Umowa najmu została zawarta na okres 60 miesięcy. Postanowienia umowy najmu nie odbiegają od postanowień tego rodzaju umów zawieranych w obrocie. Umowa została zawarta na warunkach rynkowych.

II. Wyniki finansowe

1. Wybrane dane finansowe

Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat	za okres od 1.01 do 31.12.2020		za okres od 1.01 do 31.12.2019	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
	Przychody netto ze sprzedaży	43 019	9 615	47 045
Zysk na sprzedaży	16 383	3 662	17 962	4 175
<i>Marża na sprzedaży (%)</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>	<i>38%</i>
Zysk z działalności operacyjnej	8 060	1 801	5 643	1 312
<i>Marża na działalności operacyjnej (%)</i>	<i>19%</i>	<i>19%</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>
EBITDA	27 022	6 040	25 110	5 837
<i>EBITDA (%)</i>	<i>63%</i>	<i>63%</i>	<i>53%</i>	<i>53%</i>
Zysk (strata) brutto	7 814	1 746	4 631	1 077
<i>Marża brutto (%)</i>	<i>18%</i>	<i>18%</i>	<i>10%</i>	<i>10%</i>
Zysk (strata) netto	6 070	1 357	2 007	467
<i>Marża netto (%)</i>	<i>14%</i>	<i>14%</i>	<i>4%</i>	<i>4%</i>

W 2020 r. Spółka nie miała premiery nowej gry, przychody zostały wygenerowane głównie przez gry SGWC – ponad 60% przychodów - a także przez gry z back catalogue (tj. wcześniejsze tytuły Spółki). Sprzedaż gry Sniper Ghost Warrior 3 (premiery miała miejsce w 2017 r.) stanowiła około 20% przychodów.

Koszty wytworzenia sprzedanych produktów zawierały głównie koszt amortyzacji prac rozwojowych Sniper Ghost Warrior 3 oraz Sniper Ghost Warrior Contracts, koszt produkcji nośników fizycznych, a także koszty produkcji, które nie zostały ujęte jako koszt prac rozwojowych.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 8,1 mln zł w 2020 r. i był o 43% wyższy niż w roku poprzednim (5,6 mln zł). W 2019 r. Spółka poniosła koszty sprzedaży związane z premierą gry, natomiast w 2020 r. koszty te zmniejszyły się o 5,8 mln zł, co bezpośrednio przełożyło się na wzrost rentowności (marża operacyjna wyniosła 19% w 2020 r. vs. 12% w 2019 r.)

Spółka odnotowała zysk netto na poziomie 6,1 mln zł (marża netto 14%) w 2020 r., wynikający głównie z rentowności gry SGWC, której koszt produkcji i marketingu zwrócił się w II kwartale 2020 r.

Bilans

Bilans	stan na 31.12.2020		stan na 31.12.2019	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
Aktywa trwałe	74 328	16 106	67 713	15 901
Aktywa obrotowe	36 906	7 997	34 031	7 991
Aktywa razem	111 234	24 104	101 744	23 892
Kapitał własny	97 763	21 185	66 758	15 676
Kapitał zakładowy	1 829	396	1 619	380
Zobowiązania	13 471	2 919	34 986	8 216
Zobowiązania długoterminowe	8 173	1 771	6 474	1 520
Zobowiązania krótkoterminowe	5 298	1 148	28 512	6 695
Pasywa razem	111 234	24 104	101 744	23 892

Suma bilansowa CI Games S.A. na dzień 31.12.2020 r. wyniosła 111,2 mln zł i zwiększyła się o 9% w porównaniu do salda na koniec 2019 r. Główne pozycje, które miały na to wpływ, to wzrost wartości prawa do użytkowania aktywów (rozpoznanie nowej umowy najmu według MSSF 16) oraz salda gotówki o 11,4 mln zł.

Na dzień 31.12.2020 r. pasywa zwiększyły się głównie w wyniku zwiększenia kapitałów własnych o 31 mln zł jako rezultat emisji akcji serii I oraz zysków zatrzymanych (6,1 mln zł). Wzrost pasywów w wyniku zwiększenia kapitałów własnych został częściowo skompensowany spadkiem zobowiązań z tytułu kredytów.

Aktywa

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	Ratio	as of 31.12.2020	as of 31.12.2019
Wartości niematerialne / Aktywa	%	46,9%	52,0%
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	0,4%	0,4%
Należności handlowe / Aktywa	%	14,0%	21,5%
Zapasy / Aktywa	%	1,4%	3,1%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Aktywa	%	14,1%	4,2%
Aktywa z tytułu odr. podatku dochodowego / Aktywa	%	2,9%	6,1%
Pozostałe aktywa / Aktywa	%	2,9%	4,6%

Na dzień 31.12.2020 r. największą pozycję w strukturze aktywów stanowią wartości niematerialne (46,9% całości aktywów na dzień 31.12.2020 r.), które nieznacznie zmniejszyły się w ciągu roku o 0,7 mln zł. Główną pozycję wartości niematerialnych stanowią prace rozwojowe, które wyniosły 51,8 mln zł na dzień 31.12.2020 r. W okresie między 31.12.2019 r. a 31.12.2020 r. saldo prac rozwojowych pozostało prawie na niezmiennym poziomie (spadek o 0,3 mln zł) w wyniku amortyzacji gier, która przewyższyła nakłady na gry SGWC 2 i LotF 2.

Spadek należności handlowych na dzień 31.12.2020 r. o 6,4 mln zł (o 29%) w porównania do salda na koniec 2019 r. wynika z konwersji należności na gotówkę po premierze gry w 2019 r.

Środki pieniężne stanowią znaczącą pozycję sumy aktywów (14,1%) i wynoszą 15,7 mln zł na dzień 31.12.2020 r. – wzrost tej pozycji wynika z konwersji należności na gotówkę głównie w I kwartale 2020 r. oraz wpływów z emisji akcji serii I w CI Games S.A.

Na dzień 31.12.2020 r. saldo aktywa z tytułu podatku odroczonego zmniejszyło się o 3,0 mln zł w porównaniu z saldem na 31.12.2019 r., głównie w wyniku wykorzystania historycznych strat podatkowych.

Pasywa

Struktura pasywów

Wyszczególnienie	Ratio	as of 31.12.2020	as of 31.12.2019
Kapitał własny	%	87,9%	65,6%
Zobowiązania długoterminowe	%	7,3%	6,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	%	4,8%	28,0%

Kapitały własne CI Games S.A. na dzień 31.12.2020 r. wyniosły 97,8 mln zł (87,9% sumy bilansowej) i znacząco wzrosły w ciągu roku głównie w wyniku zysków zatrzymanych i emisji akcji.

Zobowiązania długoterminowe Spółki wzrosły z 6,5 mln zł (saldo na dzień 31.12.2019 r.) do kwoty 8,2 mln zł na dzień 31.12.2020 r., głównie w wyniku rozpoznania zobowiązań z tytułu leasingu finansowego nowego biura (wzrost salda o 5,6 mln zł), które skompensowało spadek rezerwy na podatek odroczone (o 3,9 mln zł).

Zobowiązania krótkoterminowe Spółki wyniosły 5,3 mln zł na dzień 31.12.2020 r. i odnotowały ponad pięciokrotny spadek głównie w wyniku spłaty kredytów bankowych (w kwocie 24 mln zł).

Rachunek przepływów pieniężnych

Rachunek przepływów pieniężnych	za okres od 1.01		za okres od 1.01	
	do 31.12.2020		do 31.12.2019	
	tys. zł	tys. EUR	tys. zł	tys. EUR
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	34 348	7 677	4 384	1 019
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(22 629)	(5 058)	(20 924)	(4 864)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(350)	(78)	15 855	3 686
Przepływy pieniężne netto	11 369	2 541	(685)	(159)

W 2020 r. przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 34,4 mln zł i wynikały głównie z konwersji salda należności na środki pieniężne.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej były ujemne i wyniosły 22,7 mln zł, z czego 17,1 mln zł dotyczyło głównie wydatków na produkcję gier Sniper Ghost Warrior Contracts 2 i Lords of the Fallen 2.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej były ujemne (-0,4 mln zł). Na pozycję tę składają się głównie wpływy z emisji akcji w CI Games S.A. w wysokości 25,0 mln zł, które skompensowały spłatę kredytów bankowych (24 mln zł).

2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

CI Games S.A. posiada zdolność finansowania projektów inwestycyjnych. Finansowanie produkcji gier SGWC2 i LotF2 planowane jest ze środków własnych.

3. Informacja dotycząca prognoz finansowych

W 2020 r. Zarząd Spółki nie opublikował prognoz dotyczących wyników CI Games S.A.

4. Informacje o istotnych transakcjach nabycia i sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych

W 2020 r. oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie wystąpiły istotne transakcje nabycia i sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych.

5. Informacje o istotnym zobowiązaniu z tytułu dokonania zakupu rzeczowych aktywów trwałych

W 2020 r. oraz do dnia publikacji niniejszego sprawozdania nie wystąpiły istotne zobowiązania z tytułu dokonania zakupu rzeczowych aktywów trwałych.

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

1. Umowy kredytów i pożyczek

Na dzień 31.12.2020 r. Spółka nie była stroną umów kredytowych.

CI Games S.A. udzieliła pożyczek spółkom zależnym, które zostały opisane w Rozdziale IV, punkcie 16.

2. Umowy leasingu

Na dzień 31.12.2020 r. Spółka była stroną jednej umowy leasingu finansowego na samochód firmowy. Saldo z tego tytułu wyniosło 92 tys. zł.

Na dzień 31.12.2020 r. Spółka nie posiadała innych zobowiązań warunkowych.

7. Informacje o pożyczkach udzielonych CI Games S.A.

W 2020 r. Spółka nie udzieliła pożyczek pracownikom, współpracownikom lub kontrahentom o znaczącej wartości jednostkowej.

8. Informacje o poręczeniach i gwarancjach udzielonych i otrzymanych w 2020 r. przez CI Games S.A.

W 2020 r. Spółka nie udzieliła ani nie otrzymała poręczeń lub gwarancji.

9. Wskazanie korekt błędów poprzednich okresów

W raportowanym okresie sprawozdawczym nie dokonano żadnych korekt istotnych błędów dotyczących sprawozdań finansowych z poprzednich okresów.

III. 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 S.A. 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.

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 państwa, a także poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw. Pogorszenie koniunktury gospodarczej na globalnym rynku może implikować obniżenie wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych, popytu na usługi i produkty rozrywkowe. Ewentualne spowolnienie gospodarcze na rynku globalnym może z kolei negatywnie wpłynąć na zakładaną przez Spółkę rentowność oraz planowaną dynamikę rozwoju. Analogiczne czynniki mają również wpływ na poziom sprzedaży realizowanej na rynku polskim. W 2020 r. pojawiła się pandemia koronawirusa SARS-CoV-2 (wywołującego chorobę COVID-19; opisana poniżej), trwająca przez cały 2020 r. do dnia publikacji niniejszego sprawozdania, która niekorzystnie wpływa 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 SARS-CoV-2 / COVID-19

Rozprzestrzenianie się koronawirusa SARS-CoV-2 spowodowało negatywne skutki dla całej globalnej gospodarki, implikując spadek popytu na ogólnie rozumianą rozrywkę. Konsumenci na wielu rynkach mogą się skupiać na produktach pierwszej potrzeby, do których nie należą gry wideo. Z drugiej jednak strony, ograniczenia w funkcjonowaniu lokalnych gospodarek oraz wprowadzana okresy kwarantanny w różnych częściach świata mają wpływ na zmianę struktury sprzedaży – dostrzegalny jest spadek sprzedaży gier na nośnikach fizycznych i równoczesny wzrost sprzedaży w kanale cyfrowym.

CI Games S.A. stara się zapewnić bezpieczeństwo pracownikom i współpracownikom, wprowadzając tryb pracy zdalnej. Wymaga to zorganizowania odpowiedniego sprzętu wraz z infrastrukturą. Na dzień

publikacji niniejszego raportu Spółka nie odnotowała znaczących przypadków zachorowań na COVID-19 wśród pracowników i współpracowników, w szczególności skutkujących przestojem lub opóźnieniem prac w Spółce, ale nie sposób wykluczyć, że taka sytuacja będzie mieć miejsce w przyszłości. To zaś może spowodować zakłócenia ciągłości prac, zwłaszcza gdyby przypadki zachorowań dotyczyły kluczowych pracowników, współpracowników lub podwykonawców. Również zakłócenia w trybie pracy mogą spowodować opóźnienia w produkcji. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację na krajowym i światowych rynkach, korzystając z dostępnych źródeł informacji. W przypadku gdy sytuacja związana z koronawirusem SARS-CoV-2 / COVID-19 wpłynie na działalność Spółki, jej wyniki finansowe lub perspektywy, Zarząd Emitenta niezwłocznie opublikuje stosowną informację w tym przedmiocie i podejmie niezwłocznie działania w celu ograniczenia jej niekorzystnego wpływu na działalność operacyjną Spółki.

Ryzyko związane z sytuacją branży gier

Rynek gier wideo, na którym działa CI Games S.A., charakteryzuje się dużą konkurencyjnością i dynamiką, w tym zwłaszcza szybkimi zmianami technologicznymi oraz zmianami zainteresowań i zachowań konsumentów. Spółka, prowadząc działalność gospodarczą, jest w określonym stopniu uzależniona od czynników makroekonomicznych oraz ogólnej sytuacji makroekonomicznej. W ocenie Zarządu Spółki sama branża gier wideo jest relatywnie 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 dekonunktury (lata 2007-2011 oraz 2020 r.) 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 zaintrygować szeroką (rosnącą) 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, ogólnoswiatową 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®, Microsoft XboxOne®) oraz na PC, a obecnie także na konsole następnej generacji (next generation) – PlayStation5 oraz Xbox X/S, 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 danej gry może zostać ograniczone, co z kolei może wpłynąć na wysokość przychodów Spółki z dystrybucji

gry za pośrednictwem takiej platformy. Istnieje ponadto nieznaczne 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 graczowi udostępniana jest cała paleta gier. Może to wpłynąć 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 nielegalnemu rozpowszechnianiu produktów Spółki bez jej zgody lub 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 wszystkich warunków regulaminu korzystania z niej.

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 prawa państw trzecich (obcych porządków prawnych). W związku z tym Spółka starannie dobiera dostawców platform cyfrowych, za pośrednictwem których prowadzi sprzedaż gier, premiując 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 S.A. 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 pożądanych wpływów. 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 CI Games S.A. 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 obcego. 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 oparcie wielu umów zawieranych przez Spółkę na przepisach 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 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 wysokości 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 wymagane przez ustawodawców w poszczególnych państwach oraz zmiany w prawie pracy i prawie ubezpieczeń społecznych, dotyczące obostrzeń w zakresie zatrudniania na podstawie umów cywilnoprawnych oraz obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenia społeczne od umów cywilnoprawnych, które mogą zwiększyć koszty pracy ponoszone przez Spółkę.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, że Spółka ponosi część kosztów prowadzenia działalności w walucie innej niż PLN, głównie w USD oraz EUR (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 w szczególności kursu wymiany PLN w stosunku do USD i EUR, gdyż przychody ze sprzedaży produktów rozliczane są 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 części w PLN, może również negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

Spółka zabezpiecza się przed ryzykiem walutowym, zaciągając zobowiązania w tych walutach. W I kwartale 2021 r. Spółka zawarła transakcje terminowe forward na sprzedaż USD w okresie sierpień – grudzień 2021 r.

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 w jej przypadku 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 swoje siedziby na całym świecie. Istnieje ryzyko rozwiązania umów dystrybucyjnych lub upadłości firm, które są formalnymi nabywcami towarów i których Spółka jest wierzycielem. W celu zminimalizowania ryzyka poniesienia strat Spółka 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 CI Games S.A. Należy jednak podkreślić, że Spółka dokłada szczególnych starań w skrupulatnym wypełnianiu i realizowaniu wszelkich zobowiązań wynikających z zawartych umów pomiędzy tymi podmiotami a Spółką. 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. Emitent posiada zdolność do pozyskania finansowania z sektora finansowego – w przypadku wystąpienia potrzeby sfinansowania dodatkowych projektów.

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

Ryzyko roszczeń z zakresu praw autorskich

W ramach prowadzonej działalności produkcyjnej 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 obejmują 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 zakazu 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 na podstawie ogólnej klauzuli wskazującej na „wszystkie znane pola eksploatacji”. Istnieje zatem ryzyko, że w przypadku nierozpoznania wcześniej potencjalnego pola eksploatacji, dany utwór zostanie wykorzystany bezprawnie. Istnieje również ryzyko, że podmioty trzecie przeniosą na Spółkę prawa majątkowe do utworów 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 S.A. korzysta z usług kancelarii prawnych specjalizujących się w dziedzinie ochrony własności intelektualnej oraz zapewnia ochronę znaków towarowych swoich produktów. Zgłaszając wnioski 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 podmiotów trzecich.

Ryzyko błędnego oszacowania nakładów i przyszłej sprzedaży

Spółka prowadzi działalność zarówno w segmencie produkcyjnym, jak i w segmencie wydawniczym. W przypadku działalności wydawniczej koszt wprowadzenia gry do dystrybucji jest relatywnie niższy niż w przypadku wyprodukowania jej od podstaw. W obu przypadkach jednak rentowność danej gry i związana z tym możliwość pokrycia wydatków poniesionych w związku z jej wydaniem lub w ramach procesu jej produkcji jest bezpośrednio skorelowana 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. To zaś negatywnie wpłynie 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 Emitenta i współpracowników Spółki, aby dobierać do katalogu wydawniczego oraz 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 gry 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, w tym 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, ryzyko braku bądź niedostatecznego poziomu 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 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 za kolei może przełożyć się na obniżenie przychodów ze sprzedaży oraz mieć negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z produkcją gier na konsole, smartfony 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 Spółkę. Takie zjawisko może mieć negatywny wpływ na płynność finansową Spółki i powodować m.in. konieczność dokonywania odpisów aktualizujących należności. Spółka w celu minimalizacji ryzyka zachwiana lub utraty płynności finansowej dokonuje systematycznych analiz struktury finansowania, dbając o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących Spółki.

IV. Informacje związane z Ładem Korporacyjnym

1. Skład organów Emitenta

Zarząd Spółki:

Marek Tymiński	Prezes Zarządu
Monika Rumianek	Członek Zarządu

Rada Nadzorcza Spółki w 2020 r. działała w składzie:

Ryszard Bartkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Norbert Biedrzycki	Członek Rady Nadzorczej do dnia 14.10.2020 r.
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej
Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej
Rafał Berliński	Członek Rady Nadzorczej od dnia 27.07.2020 r.
Krzysztof Kaczmarczyk	Członek Rady Nadzorczej od dnia 09.10.2020 r.
Tomasz Litwiniuk	Członek Rady Nadzorczej do dnia 25.05.2020 r.

2. Struktura akcjonariatu

Według najlepszej wiedzy Zarządu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu, tj. na dzień 19.04.2021 r., struktura akcjonariatu CI Games S.A., z uwzględnieniem akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu, przedstawiała się następująco:

Kapitał akcyjny – Struktura	Ilość akcji oraz liczba głosów	% głosów w kapitale zakładowym Spółki oraz w ogólnej liczbie głosów
Marek Tymiński	53 083 570	29,02%
Rockbridge Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	15 718 357	8,59%
Pozostali akcjonariusze	114 141 088	62,39%
Razem	182 943 015	100,00%

3. Zestawienie stanu posiadania akcji CI Games S.A. lub uprawnień do nich przez osoby zarządzające i nadzorujące Emitenta

Zestawienie stanu posiadania akcji CI Games S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące na dzień publikacji niniejszego raportu:

Osoba	Funkcja	Stan na 31.12.2019	Stan na 19.04.2021 (dzień publikacji raportu)
Marek Tymiński	Prezes Zarządu CI Games S.A.	52 663 570	53 083 570
Monika Rumianek	Członek Zarządu CI Games S.A.	150 000	150 000
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej CI Games S.A.	0	15 000
Krzysztof Kaczmarczyk	Członek Rady Nadzorczej CI Games S.A.	0	40 000

Marek Tymiński, Prezes Zarządu CI Games S.A., jest w posiadaniu 53 083 570 akcji Emitenta, co stanowi 29,02% w kapitale zakładowym Emitenta i 29,02% w ogólnej liczbie głosów w Spółce oraz w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Monika Rumianek, Członek Zarządu CI Games S.A., jest w posiadaniu 150 000 akcji Emitenta, co stanowi 0,08% w kapitale zakładowym Emitenta i 0,08% w ogólnej liczbie głosów w Spółce oraz w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W dniu 06.07.2020 r. wpłynęło do Spółki powiadomienie o nabyciu 40 000 akcji Spółki przez Pana Marcina Garlińskiego – Członka Rady Nadzorczej Spółki.

W dniu 26.10.2020 r. wpłynęło do Spółki powiadomienie o nabyciu 15 000 akcji Spółki przez Pana Krzysztofa Kaczmarczyka – Członka Rady Nadzorczej Spółki

Według najlepszej wiedzy Spółki pozostali Członkowie Rady Nadzorczej nie posiadają akcji Spółki.

4. 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. z siedzibą w Krakowie 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, 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.

5. 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.

6. Zobowiązania kredytowe

Na dzień 31.12.2020 r. Spółka nie posiadała zobowiązań kredytowych.

7. 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 2020 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.

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

Wszystkie zaprezentowane poniżej transakcje zostały zawarte na warunkach rynkowych. Transakcje Spółki ze spółkami należącymi do Grupy CI Games:

Transakcje za okres od 1.01 do 31.12.2020 i salda na 31.12.2020				
Podmiot	KOSZTY tys. zł	PRZYCHODY tys. zł	NALEŻNOŚCI tys. zł	ZOBOWIĄZANIA tys. zł
CI Games USA Inc.	-	8 329	9 748	-
Business Area Sp. z o.o.	-	2	-	-
Business Area Sp. z o.o. Sp.J.	49	22	-	680
CI Games S.A. Sp. J.	104	2	-	193
United Label S.A.	912	230	4 791	584
CI Games UK Limited	56	-	119	-
CI Games BUCHAREST STUDIO SRL	-	2	431	-
CI Games Mediterranean Projects	-	21	2 750	-
RAZEM	1 121	8 608	17 839	1 457

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

Transakcje za okres od 1.01 do 31.12.2020 i salda na 31.12.2020				
Podmiot	KOSZTY tys. zł	PRZYCHODY tys. zł	NALEŻNOŚCI tys. zł	ZOBOWIĄZANIA tys. zł
Unimedia Sp. z o.o.	-	2	-	-
Premium Restaurants Sp. z o.o.	-	-	-	9
Premium Food Restaurants S.A.	-	-	84	-
Fine Dining Sp. z o.o.	-	-	174	-
RAZEM	-	2	258	9

Transakcje Emitenta z podmiotami powiązanymi osobowo z Członkami Rady Nadzorczej i Członkami Zarządu CI Games S.A.:

Transakcje za okres od 1.01 do 31.12.2020 i salda na 31.12.2020				
Podmiot	KOSZTY tys. zł	PRZYCHODY tys. zł	NALEŻNOŚCI tys. zł	ZOBOWIĄZANIA tys. zł
Marek Tymiański	60	-	-	-
ADVISOR Rafał Berliński	87	-	-	-
BWHS Bartkowiak Wojciechowski Hałupczak Springer SPÓŁKA JAWNA	143	-	-	-
RAZEM	290	-	-	-

9. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Emitenta z innymi podmiotami oraz określenie głównych inwestycji krajowych i zagranicznych

W skład Grupy CI Games na dzień 31.12.2020 r. wchodziły następujące podmioty:

CI Games S.A. z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy: wynosi 1 829 430,15 zł. Spółka dominująca prowadząca działalność wydawniczą i produkcyjną, kierująca studiem produkcyjnym CI Games w Warszawie.

United Label S.A. z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy: 127 500 zł. 78,43% akcji w bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A. Spółka prowadzi działalność wydawniczą.

CI Games USA Inc. – spółka z siedzibą rejestrową w stanie Delaware, Stany Zjednoczone Ameryki Północnej. Kapitał zakładowy: 50 000 USD. 100% udziałów w bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A. CI Games USA Inc. jest kluczową spółką zależną w Grupie, prowadzącą działalność dystrybucyjną na rynkach Ameryki Północnej i Południowej.

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

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

CI Games S.A. sp.j. – 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 bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A.

CI Games UK Limited – spółka z siedzibą w Londynie, Wielka Brytania. 100% udziałów w tej spółce jest w bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A.

CI Games Mediterrean Projects, S.L. – spółka z siedzibą w Barcelonie, Hiszpania. 75% udziałów w tej spółce jest w bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A. Spółka zajmuje się produkcją gry *Lords of the Fallen 2*.

CI Games Bucharest Studio S.R.L. – spółka w siedzibie w Bukareszcie, Rumunia. 100% udziałów w tej spółce jest w bezpośrednim posiadaniu CI Games S.A. Spółka zajmuje się produkcją gry *Lords of the Fallen 2*.

10. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem Emitenta

W dniu 25.05.2020 r. pan Tomasz Litwiniuk złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej CI Games S.A. w związku z objęciem z dniem 26.05.2020 r. funkcji Prezesa Zarządu spółki zależnej, United Label S.A. Nowy Członek Rady Nadzorczej CI Games S.A., Pan Rafał Berliński, został powołany przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 27.07.2020 r. do Rady Nadzorczej Spółki na okres wspólnej kadencji. W dniu 09.10.2020 r. Walne Zgromadzenie CI Games S.A. powołało Pana Krzysztofa Kaczmarczyka do Rady Nadzorczej Spółki na okres wspólnej kadencji.

W dniu 14.10.2020 r. pan Norbert Biedrzycki złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej.

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

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Zarząd Emitenta nie posiada informacji na temat toczących się postępowań z udziałem Spółki lub jednostek od niej zależnych, których wartość (pojedynczo lub łącznie) stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

Spółka poinformowała w Raporcie rocznym za rok 2019, opublikowanym dnia 27.03.2020 r., o wszczęciu postępowania sądowego w dniu 17.10.2019 r. przeciwko EP Retail sp. z o.o., EP Office 2 sp. z o.o., EP Office 1 sp. z o.o. i EP Apartments sp. z o.o. CI Games S.A. złożyła w Sądzie Okręgowym w Warszawie pozew o zapłatę przeciwko tym podmiotom, z tytułu bezprawnie pobranych środków z gwarancji bankowej, nadpłaconych kosztów operacyjnych i nadpłaconego czynszu najmu. Wartość przedmiotu sporu wynosi łącznie 879 tys. zł (180 tys. EUR i 48 tys. zł). Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania sprawa jest w toku.

12. Informacje o istotnych rozliczeniach z tytułu spraw sądowych

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Zarząd Emitenta nie posiada informacji na temat toczących się postępowań z udziałem Spółki dominującej lub jednostek od niej zależnych, których wartość (pojedynczo lub łącznie) stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

W dniu 02.04.2020 r. CI Games S.A. oraz spółka Original Force Ltd. z siedzibą w Nankinie (Chiny) zawarły ugodę opartą na prawie amerykańskiego Stanu Kalifornia, będącą konsekwencją wygrania przez Spółkę sporu arbitrażowego prowadzonego przeciwko Original Force Ltd. przed instytucją arbitrażową JAMS w Stanach Zjednoczonych. Na podstawie zawartej ugody Original Force Ltd. miała zapłacić na rzecz CI Games S.A. łącznie 800 000 USD, przy czym harmonogram zapłaty zakładał dokonanie płatności w transzach do dnia 20.02.2021 r. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Spółka otrzymała całą kwotę zgodnie z treścią zawartej ugody.

13. Informacje o niespłaceniu kredytu lub pożyczki lub naruszeniu istotnych postanowień umowy kredytu lub pożyczki, w odniesieniu do których nie podjęto żadnych działań naprawczych do końca okresu sprawozdawczego

W 2020 r. nie wystąpiły naruszenia istotnych postanowień umów kredytu lub pożyczek. Spółka spłaciła w terminie wszystkie zobowiązania kredytowe (kredyty bankowe) w 2020 r.

14. Informacja dotycząca zmiany w klasyfikacji aktywów finansowych w wyniku zmiany celu lub wykorzystania tych aktywów

W 2020 r. nie wystąpiły zmiany w klasyfikacji aktywów finansowych w wyniku zmiany celu lub wykorzystania tych aktywów.

15. Informacje dotyczące zmian zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych, które nastąpiły od czasu zakończenia ostatniego roku obrotowego

W Rozdziale II pkt 6 i pkt 8 opisane są zobowiązania warunkowe.

Po dniu bilansowym, Zarząd podpisał:

- Oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie art. 777 § 1 pkt 5 k.p.c. z dnia 9.03.2021 r., stosownie do umowy z dnia 21.12.2020 r., dotyczącej pokrycia kosztów i wydatków związanych z tzw. relokacją biura Spółki, zawartą z Ghelamco GP 11 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością THE HUB spółka komandytowo-akcyjna z siedzibą w Warszawie.
- Oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie art. 777 § 1 pkt 4 k.p.c. z dnia 23.03.2021 r., stosownie do umowy najmu krótkoterminowego lokalu biurowego zawartej ze Spektrum Tower spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie z dnia 17.03.2021 r.

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Spółka nie posiadała innych zobowiązań warunkowych.

16. Informacje o udzieleniu przez Emitenta lub przez jednostkę od niego zależną poręczeń kredytu lub pożyczki lub udzieleniu gwarancji – łącznie jednemu podmiotowi lub jednostce zależnej od tego podmiotu, jeżeli łączna wartość istniejących poręczeń lub gwarancji stanowi równowartość co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki

W dniu 12.12.2018 r. Emitent zawarł umowę pożyczki ze spółką zależną United Label S.A. w wysokości do 2 mln zł. Termin spłaty pożyczki upływa 12.12.2023 r.; oprocentowanie pożyczki równe jest stopie bazowej WIBOR 3M powiększonej o marżę. Na podstawie Aneksu nr 1 i Aneksu nr 2 wysokość pożyczki została zwiększona do 5,5 mln zł. Saldo z tytułu tej pożyczki wraz z odsetkami wyniosło 4 782 tys. zł na dzień 31.12.2020 r.

W dniu 29.09.2020 r. Emitent zawarł umowę pożyczki ze spółką zależną, CI Games Bucharest Studio S.R.L. w wysokości do 170 tys. EUR. Termin spłaty pożyczki upływa 30.04.2021 r. Oprocentowanie pożyczki wynosi 3M EURIBOR powiększonej o marżę. Saldo z tytułu tej pożyczki wraz z odsetkami wyniosło 431 tys. zł na dzień 31.12.2020 r.

W dniu 15.12.2020 r. Emitent zawarł umowę pożyczki ze spółką zależną, CI Games Mediterranean Projects S.L. w wysokości do 950 tys. EUR. Pożyczka została udzielona na okres nie dłuższy niż 5 lat. Oprocentowanie pożyczki wynosi 4%. Saldo z tytułu tej pożyczki wraz z odsetkami wyniosło 2 750 tys. zł na dzień 31.12.2020 r.

17. Informacje dotyczące emisji, wykupu i spłaty nieudziałowych i kapitałowych papierów wartościowych

W trzecim kwartale 2020 roku Emitent przeprowadził emisję akcji w ramach podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego.

Zarząd Spółki, działając w wykonaniu upoważnienia udzielonego Zarządowi w Uchwale Nr 3/2/2018 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 27.09.2018 roku w sprawie: i) zmiany Statutu Spółki w zakresie upoważnienia Zarządu Spółki za zgodą Rady Nadzorczej Spółki do podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego, ii) w sprawie zmiany Statutu Spółki w zakresie upoważnienia Zarządu Spółki do pozbawienia za zgodą Rady Nadzorczej Spółki prawa poboru w całości lub w części dotyczącego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego, iii) upoważnienia Rady Nadzorczej Spółki do przyjęcia tekstu jednolitego Statutu Spółki („Uchwała NWZ”), oraz na podstawie § 10a Statutu Spółki, po uzyskaniu zgody Rady Nadzorczej Spółki objętej Uchwałą Nr 2020/08/24/1 Rady Nadzorczej CI Games S.A. z dnia 24.09.2020 r. w sprawie wyrażenia zgody na dokonanie przez Zarząd Spółki podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego w drodze emisji akcji zwykłych na okaziciela serii I, pozbawienia dotychczasowych akcjonariuszy prawa poboru wszystkich akcji serii I oraz zmiany Statutu Spółki, podjętej w trybie obiegowym – podjął w dniu 24.08.2020 r. uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w granicach kapitału docelowego z kwoty 1 619 430,15 zł o kwotę nie niższą niż 0,01 zł oraz nie wyższą niż 210 000 zł, tj. do kwoty nie niższej niż 1 619 430,16 zł oraz nie wyższej niż 1 821 430,15 zł („Uchwała Zarządu”). W następstwie podjęcia Uchwały Zarządu Spółka przeprowadziła emisję akcji serii I w liczbie nie większej niż 21 000 000 (dwadzieścia jeden milionów) akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,01 zł („Akcje Serii I”).

Akcje Serii I oferowane były w ramach subskrypcji prywatnej, przeprowadzonej w dniach 31.08.2020 – 02.09.2020 r. W ramach emisji Akcji Serii I:

i) Zarząd zaoferował Akcje Serii I na zasadzie pierwszeństwa akcjonariuszom Spółki spośród tych, którzy w terminie 3 (trzech dni) od dnia powzięcia Uchwały Zarządu wykazali, że w dniu powzięcia Uchwały Zarządu są akcjonariuszami Spółki („Prawo Pierwszeństwa w Obejmowaniu Akcji”). Prawo Pierwszeństwa w Obejmowaniu Akcji przysługiwało danemu akcjonariuszowi w liczbie odpowiadającej iloczynowi: a) stosunku liczby akcji Spółki posiadanych przez tego akcjonariusza na dzień ogłoszenia Uchwały Zarządu do liczby wszystkich istniejących akcji Spółki, oraz b) ostatecznej liczby Akcji Serii I. Warunkiem skorzystania z Prawa Pierwszeństwa w Obejmowaniu Akcji było spełnienie przez akcjonariusza dodatkowych wymagań, to jest: a) przedstawienie dokumentu wydanego przez podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych tego akcjonariusza potwierdzającego, że akcjonariusz jest akcjonariuszem w dniu ogłoszenia Uchwały Zarządu i posiadał akcje reprezentujące co najmniej 0,25% (dwadzieścia pięć setnych procent) kapitału zakładowego Spółki; b) złożenie przez uprawnionego akcjonariusza w procesie oferowania Akcji Serii I zapisu po cenie nie niższej niż ostatecznie ustalona cena emisyjna Akcji Serii I oraz c) złożenie zapisu na Akcje Serii I po cenie emisyjnej ustalonej przez Zarząd;

ii) w przypadku, gdy uprawnionym z tytułu Prawa Pierwszeństwa w Obejmowaniu Akcji był fundusz inwestycyjny w rozumieniu ustawy z dnia 27.05.2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (Dz.U. z 2018 r., poz. 1355), na wniosek takiego uprawnionego akcjonariusza Zarząd Spółki mógł złożyć ofertę objęcia Akcji Serii I także innemu funduszowi inwestycyjnemu lub innym funduszom inwestycyjnym w rozumieniu wskazanej wyżej ustawy, którym (którymi) zarządza to samo towarzystwo funduszy inwestycyjnych („Podmioty Powiązane”). Łączna liczba Akcji Serii I oferowanych przez Zarząd Spółki takiemu funduszowi lub jego Podmiotom Powiązanym w wykonaniu Prawa Pierwszeństwa w Obejmowaniu Akcji nie mogła przekroczyć liczby Akcji Serii I, o której mowa w punkcie i) powyżej.

Zarząd Spółki podjął ponadto uchwałę o zmianie Statutu Spółki w celu odzwierciedlenia powyżej opisanego podwyższenia kapitału zakładowego.

W dniu 3.09.2020 r. Zarząd Spółki dokonał przydziału Akcji Serii I. Akcje Serii I obejmowane były po cenie emisyjnej 1,20 zł za jedną akcję. W ramach tej emisji Prezes Zarządu Emitenta, Pan Marek Tymiński, objął 420 000 (czteryście dwadzieścia tysięcy) Akcji Serii I.

Stosownie do Uchwały Zarząd Spółki podjął wszelkie czynności mające na celu skuteczne ubieganie się przez Spółkę o dopuszczenie i wprowadzenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. („GPW”) Akcji Serii I oraz dokonanie dematerializacji Akcji Serii I. Akcje Serii I w liczbie 21 000 000 (dwudziestu jeden milionów) wprowadzono do obrotu na Rynku Głównym GPW z dniem 6.10.2020 r. W dniu 21.09.2020 r. nastąpiła rejestracja zmian Statutu Spółki zawierająca informację dotyczącą podwyższenia kapitału zakładowego w związku z emisją Akcji Serii I.

18. Informacje o zawarciu przez Emitenta lub jednostkę od niego zależną jednej lub wielu transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli pojedynczo lub łącznie są one istotne i zostały zawarte na innych warunkach niż rynkowe ze wskazaniem ich wartości

W okresie sprawozdawczym ani Spółka, ani żadna z jednostek od niej zależnych, nie zawierały transakcji na warunkach innych niż rynkowe, nietypowych i wykraczających poza zwykły tok działalności operacyjnej przedsiębiorstwa z jednostkami powiązanymi, które pojedynczo lub łącznie byłyby istotne.

Istotne transakcje z podmiotami powiązanymi zostały przedstawione w Rozdziale IV, punkcie 8. W 2020 r. miały miejsce transakcje z podmiotami powiązanymi, które oparte były na warunkach rynkowych i w opinii Zarządu Spółki były transakcjami typowymi i rutynowymi.

19. Informacje dotyczące wypłaconej (lub zadeklarowanej) dywidendy, łącznie i w przeliczeniu na jedną akcję, z podziałem na akcje zwykłe i uprzywilejowane

W 2020r. Spółka nie wypłacała dywidendy ani nie deklarowała jej wypłaty.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 27.07.2020 r. podjęło uchwałę o przeznaczeniu zysku osiągniętego w 2019 r. w wysokości 2 007 435,33 zł na pokrycie strat z lat ubiegłych.

20. Opis wykorzystania wpływów z emisji w okresie objętym sprawozdaniem

W okresie sprawozdawczym CI Games S.A. wyemitowała 21.000.000 akcji zwykłych serii I i wyniku tej emisji pozyskała 25 mln zł netto. Cele emisji akcji serii I nie zostały zadeklarowane w warunkach subskrypcji akcji serii I, prowadzonej w formule subskrypcji prywatnej.

21. Inne informacje, które zdaniem Zarządu Spółki są istotne dla oceny jej sytuacji kadrowej, majątkowej, finansowej, wyniku finansowego i ich zmian oraz informacje, które są istotne dla oceny możliwości realizacji zobowiązań przez Emitenta w okresie sprawozdawczym

Ten punkt opisano w punkcie 22 poniżej.

22. Wskazanie zdarzeń i czynników, które wystąpiły po dniu, na który sporządzono roczne sprawozdanie finansowe, nieujętych w tym sprawozdaniu, a mogących w znaczący sposób wpłynąć na przyszłe wyniki finansowe Emitenta

- Spółka będzie kontynuować sprzedaż *Sniper Ghost Warrior Contracts* oraz *Sniper Ghost Warrior 3*, w szczególności w kanale dystrybucji cyfrowej.
- Spółka realizuje większą część przychodów ze sprzedaży w walutach obcych (głównie EUR i USD) i w związku z tym kursy walut będą miały wpływ na osiągnięte wyniki finansowe w przyszłości. W dniu 29.03.2021 r. Spółka zawarła 5 transakcji terminowych typu forward na sprzedaż 1,5 mln USD w pięciu transzach w okresie sierpień–grudzień 2021.
- Spółka koncentruje się obecnie na przygotowaniu do premiery gry *Sniper Ghost Warrior Contracts 2* oraz produkcji *Lords of the Fallen 2*. Premiera gry SGWC 2 będzie miała miejsce 04.06.2021 r., co istotnie wpłynie na wyniki Spółki w 2021 r. Obie gry są realizowane przez własne zespoły produkcyjne we współpracy z zewnętrznymi podwykonawcami.


Zatwierdzenie Sprawozdania z działalności CI Games S.A. za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 r.

Zarząd CI Games S.A.

Marek Tymiński
Prezes Zarządu

Monika Rumianek
Członek Zarządu

Warszawa, 19 kwietnia 2021 r.



LORDS OF THE
FALLEN

HEXWORKS