

GRUPA KAPITAŁOWA CI GAMES

Półroczne skonsolidowane i jednostkowe Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej CI Games

za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2021 r.

Warszawa, 1 września 2021 r.

Spis Treści

I.	PROFIL DZIAŁALNOŚCI GRUPY KAPITAŁOWEJ CI GAMES	3
II.	WYNIKI FINANSOWE	7
III.	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM DZIAŁALNOŚCI GRUPY	11
IV.	INFORMACJE ZWIĄZANE Z ŁADEM KORPORACYJNYM	17

I. Profil działalności Grupy Kapitałowej CI Games

1. Opis Grupy Kapitałowej

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

Grupa CI Games, którą tworzy m.in. niezależny deweloper i wydawca – CI Games S.A. rozwija projekty i wydaje gry zgodnie z własną wizją i najlepszą strategią dla konkretnego produktu. Grupa CI Games obejmuje przede wszystkim CI Games S.A. z siedzibą w Warszawie jako jednostkę dominującą oraz kluczowe spółki zależne: CI Games Mediterranean Projects S.L. z siedzibą w Barcelonie oraz CI Games USA Inc. z siedzibą w Nowym Jorku. CI Games S.A. koncentruje się na działalności wydawniczej oraz produkcyjnej, CI Games Mediterranean Projects S.L. zajmuje się produkcją gier, natomiast 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 lub poszczególne spółki wchodzące w jej skład występują jako:

- A. Producent** posiadający własne studia 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; studio produkcyjne Hexworks pracuje obecnie nad grą „Lords of the Fallen 2” (dalej także „LotF 2”).
- 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. United Label S.A. wydaje gry tworzone przez niezależne studia w segmencie *indie premium* również na platformę Nintendo Switch.
- C. Dystrybutor**, który sprzedaje produkty bezpośrednio do sieci handlowych oraz w dystrybucji cyfrowej. W Grupie znajduje się spółka zależna – CI Games USA Inc. – koordynująca bezpośrednio proces 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 lub 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 10 mln graczy na całym świecie, zaś tytuły serii SGW rozeszły się dotychczas w ponad 12,5 mln sprzedanych kopii.

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).

W celu zmaksymalizowania skuteczności sprzedaży oraz potencjału marketingowego, Grupa 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 gry w tej wersji docierają do szerokiej gamy graczy, którym zapewnia się możliwość uiszczania zapłaty za zakup gier w lokalnych walutach.

Pracownicy w Grupie zorganizowani są w departamenty, które powiązane są z rozwojem kluczowych gier z serii „SGW” i „LotF 2”, wspierane przez Departament Zapewnienia Jakości. Pozostałe działy to Departament Sprzedaży i Marketingu oraz Finansów i Administracji. Struktura departamentów jest prezentowana poniżej:

	Stan na 30.06.2021 Liczba pracowników i współpracowników	Stan na 30.06.2020 Liczba pracowników i współpracowników
Departament rozwoju gry "SGW"	43	40
Departament rozwoju gry "LotF 2"	61	15
Departament Zapewnienia Jakości (<i>Quality Assurance</i>)	16	9
Sprzedaż i Marketing	15	9
Finanse i Administracja	15	10
Razem	150	83

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

Ze względu na zróżnicowane źródła przychodów oraz specyfikę branży gier wideo Grupa 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 Grupie 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.

3. Kluczowe wydarzenia w Grupie w I półroczu 2021 roku oraz do daty publikacji sprawozdania – opis istotnych dokonań lub niepowodzeń wraz z wykazem najważniejszych zdarzeń ich dotyczących

- Kluczowym wydarzeniem w I półroczu była premiera gry „Sniper Ghost Warrior Contracts 2”, która miała miejsce w dniu 04.06.2021 r. na platformy PlayStation 4, Xbox Series X/S, Xbox One i PC. Premiera gry na platformę PlayStation 5 miała miejsce 24.08.2021 r. Grupa oczekuje, że sprzedaż na konsole PS5 będzie stanowić istotny udział sprzedaży w cyklu życia gry „SGWC 2”.
- Sprzedaż gry „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” odnotowała w ciągu pierwszych dziesięciu dni 170% wzrost sprzedaży w wersji cyfrowej (w porównaniu do Sniper Ghost Warrior Contracts), uzyskując najwyższą ocenę na Metacritic z całej serii snajperskiej oraz również najwyższe oceny od użytkowników platformy Steam.
- Skonsolidowane przychody ze sprzedaży gry „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” od daty premiery (tj. 04.06.2021 r.) do dnia 31.07.2021 r. przewyższyły łączne nakłady związane ze stworzeniem i wydaniem gry, w tym kosztami jej produkcji, marketingu, kosztami wytworzenia na nośnikach fizycznych oraz opłatami licencyjnymi związanymi z silnikiem, na którym oparta jest gra. W konsekwencji gra „SGWC 2” osiągnęła całkowity zwrot z inwestycji w drugim miesiącu po jej premierze. Grupa szacuje, że do końca sierpnia 2021 r. gra „SGWC 2” sprzedała się w ponad 560 tys. egzemplarzy.
- Od dnia premiery (tj. 22.11.2019 r.) do 30.06.2021 r. sprzedaż gry „Sniper Ghost Warrior Contracts” osiągnęła ponad 1,3 mln sztuk (z wyłączeniem *bundles*), natomiast cała seria snajperska została sprzedana w liczbie ponad 12,5 mln sztuk.
- Dnia 29.07.2021 r. miała miejsce premiera „Eldest Souls” (gra z portfela spółki United Label S.A.), gry z gatunku RPG boss-rush – w wersji na PC oraz PS5, PS4, Xbox Series X/S, Xbox One i Nintendo Switch. Tytuł został bardzo pozytywnie przyjęty przez graczy (na dzień publikacji raportu user score Steam wyniósł 83%) oraz media, zdobywając wysokie oceny 8 i 9 w wielu wiodących serwisach, takich jak IGN, Screen Rant, Tom's Guide. Tytuł ten osiągnął próg rentowności w ciągu 20 pierwszych dni sprzedaży, zwracając wszelkie nakłady poniesione na produkcję i marketing gry. Według potwierdzonych danych sprzedażowych ze wszystkich platform, od dnia premiery (tj. 29.07.2021 r.) do 18.08.2021 r., liczba kopii gry przekroczyła 44 tys., a przychody z jej sprzedaży wyniosły ponad 1,5 mln zł.
- W I półroczu 2021 r. Grupa Kapitałowa CI Games istotnie zwiększyła zatrudnienie. Na dzień 30.06.2021, Grupa zatrudniała 150 osób, z czego około 118 osób przy produkcji gier: 61 osób pracuje przy produkcji gry „Lords of the Fallen 2”, 43 osoby przy produkcji serii „Sniper Ghost Warrior”, oraz 16 osób w zespole QA.
- Spółka United Label S.A. podpisała w dniu 27.07.2021 r. nową umowę na kolejną grę z firmą Odd Bug Studio. Zespół deweloperów z Manchesteru jest odpowiedzialny za produkcję największego dotychczasowego tytułu z portfolio United Label S.A. – „Tails of Iron”, którego multiplatformowa premiera jest zapowiedziana na 17.09.2021 r.

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

- Od 1 stycznia do 30 czerwca 2021 r. nie nastąpiły zdarzenia o charakterze nietypowym, mające wpływ na osiągnięte wyniki finansowe. Kluczowym wydarzeniem mającym wpływ na wyniki Grupy była premiera gry „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” opisana w punkcie powyżej.
- Zarząd Spółki stoi na stanowisku, że ogłoszony stan epidemii COVID-19 nie stanowi zdarzenia powodującego konieczność dokonania korekty w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym za I półrocze 2021 r. W związku z faktem jednak, że sytuacja gospodarcza ulega ciągłym zmianom, Zarząd Emitenta uważa, iż nie jest możliwe, na dzień publikacji sprawozdania, przedstawienie potencjalnego długofalowego wpływu ogłoszonego stanu epidemii na Grupę. Zarząd na bieżąco monitoruje sytuację i podejmie wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić ewentualne negatywne konsekwencje obecnej sytuacji związanej z epidemią dla Grupy CI Games.

II. Wyniki finansowe

1. Wybrane dane finansowe

Skonsolidowany rachunek zysków i strat

	za okres od 1.01 do 30.06.2021	za okres od 1.01 do 30.06.2020
	tys. zł	tys. zł
Przychody netto ze sprzedaży	49 224	27 037
Koszty sprzedanej produkcji, towarów i usług	(20 368)	(15 241)
Zysk brutto ze sprzedaży	28 856	11 796
Koszty sprzedaży	(9 063)	(3 373)
Koszty ogólnego zarządu	(3 318)	(2 882)
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	841	(367)
Zysk z działalności operacyjnej	17 316	5 174
EBITDA	29 559	16 704
Przychody i koszty finansowe	322	618
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	17 638	5 792
Podatek dochodowy	(4 056)	(1 052)
Zysk netto	13 582	4 740
Rentowność sprzedaży	58,6%	43,6%
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	35,2%	19,1%
Rentowność EBITDA	60,0%	61,8%
Rentowność brutto	35,8%	21,4%
Rentowność netto	27,6%	17,5%

Skonsolidowane przychody ze sprzedaży wyniosły 49,2 mln zł w I półroczu 2021 r. i były o 82% wyższe w porównaniu do przychodów osiągniętych w analogicznym okresie 2020 r. Na ten wzrost w największym stopniu przełożyła się premiera gry „SGWC 2”, która miała miejsce 04.06.2021 r.

Koszty wytworzenia sprzedanych produktów zawierały głównie koszt amortyzacji prac rozwojowych „Sniper Ghost Warrior Contracts” oraz „Sniper Ghost Warrior Contracts 2”, koszt produkcji nośników fizycznych, a także koszty produkcji, które nie zostały ujęte jako koszt prac rozwojowych. W pierwszej połowie 2021 r., sprzedaż produktów na nośnikach fizycznych stanowiła 33% sprzedaży ogółem. Grupa oczekuje wzrostu udziału sprzedaży cyfrowej w całości przychodów w drugiej połowie 2021 i w związku z tym udział kosztów produkcji nośników fizycznych w całości kosztów zmniejszy się.

W pierwszym półroczu 2021 r. zysk z działalności operacyjnej wyniósł 17,3 mln zł (marża 35,2%), natomiast EBITDA wyniosła 29,6 mln zł (marża 60,0%).

Koszty sprzedaży w I półroczu 2021 r. wyniosły 9,1 mln zł i były większe o 5,7 mln zł od kosztów w analogicznym okresie 2020 r. głównie w wyniku poniesionych kosztów marketingu w 2Q 2021 r. związanych z premierą gry „SGWC 2” oraz wzrostu kosztów zatrudnienia. Koszty sprzedaży w I półroczu 2021 zawierają zdecydowaną większość kosztów kampanii marketingowej gry „SGWC 2”.

Koszty ogólnego zarządu w I półroczu 2021 r. wyniosły 3,3 mln zł, co stanowi wzrost o 15% w porównaniu do I półrocza 2020 r. Wzrost ten powiązany jest ze zwiększeniem zatrudnienia w całej Grupie i związanych z tym kosztów.

Koszty finansowe obejmują głównie koszty prowizji bankowych oraz ujemnych różnic kursowych, natomiast przychody finansowe zawierają przede wszystkim dodatnie różnice kursowe oraz wycenę kontraktów forward.

Podatek dochodowy w I półroczu wyniósł 4 056 tys. zł i z czego kwota 4 045 tys. zł dotyczyła niegotówkowej zmiany podatku odroczonego.

Grupa odnotowała zysk netto w wysokości 13,6 mln zł, realizując marżę netto w wysokości 27,6%, wynikającą przede wszystkim z premiery gry „SGWC2”.

Skonsolidowany bilans

Skonsolidowany bilans	stan na 30.06.2021	stan na 31.12.2020
	tys. zł	tys. zł
Aktywa trwałe	71 093	69 137
Aktywa obrotowe	58 048	41 150
Aktywa razem	129 141	110 287
Kapitał własny	110 079	96 544
Kapitał zakładowy	1 829	1 829
Zobowiązania	19 062	13 743
Zobowiązania długoterminowe	8 878	8 173
Zobowiązania krótkoterminowe	10 184	5 570
Pasywa razem	129 141	110 287

Suma bilansowa Grupy kapitałowej CI Games na dzień 30.06.2021 r. wyniosła 129,1 mln zł (wzrost o 17,1% w porównaniu z saldem na dzień 31.12.2020 r.). Główne pozycje, które miały na to wpływ, stanowiły należności handlowe jako wynik premiery gry w czerwcu 2021 r. Pasywa zwiększyły się głównie w wyniku wzrostu kapitałów własnych oraz zobowiązań handlowych.

Aktywa

Struktura aktywów

Wyszczególnienie		stan na 30.06.2021	stan na 31.12.2020
Wartości niematerialne / Aktywa	%	45,8%	50,5%
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	0,9%	0,4%
Należności handlowe / Aktywa	%	22,5%	6,2%
Zapasy / Aktywa	%	1,8%	1,4%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty / Aktywa	%	15,6%	25,6%
Aktywa z tytułu odr. podatku dochodowego / Aktywa	%	0,9%	2,9%
Pozostałe aktywa / Aktywa	%	3,4%	3,3%

Największą pozycję w strukturze aktywów stanowią wartości niematerialne, wynoszące 59,1 mln zł (45,8% całości aktywów na dzień 30.06.2021 r.), które zwiększyły się z 55,7 mln zł według stanu na dzień 31.12.2020. Główną pozycję wartości niematerialnych stanowią Prace rozwojowe. W okresie między 31.12.2020 r. a 30.06.2021 r. saldo prac rozwojowych zwiększyło się o 3,7 mln zł w wyniku nakładów poniesionych na gry Lords of the Fallen 2 i Sniper Ghost Warrior 2.

Saldo aktywa z tytułu podatku odroczonego zmniejszyło się z 3,2 mln zł (31.12.2020 r.) do 1,2 ml zł (30.06.2021 r.) głównie w wyniku wykorzystania historycznych strat podatkowych.

Aktywa obrotowe Grupy CI Games na dzień 30.06.2021 r. wyniosły 58,0 mln zł i odnotowały wzrost o 41,1% w porównaniu do salda na dzień 31.12.2020 r. Wynika to głównie ze wzrostu należności handlowych (o 22,3 mln zł), których konwersja na gotówkę nastąpiła w kolejnych miesiącach po premierze gry.

Pasywa

Struktura pasywów

Wyszczególnienie		stan na 30.06.2021	stan na 31.12.2020
Kapitał własny	%	85,2%	87,5%
Zobowiązania długoterminowe	%	6,9%	7,4%
Zobowiązania krótkoterminowe	%	7,9%	5,1%

Kapitały własne Grupy CI Games na dzień 30.06.2021 r. wyniosły 110,1 mln zł (85,2% sumy bilansowej) i wzrosły o 14,1% w porównaniu do salda na dzień 31.12.2020r. wynoszącego 96,5 mln zł w wyniku wygenerowanego zysku netto.

Zobowiązania długoterminowe Grupy wzrosły o 8,6% na dzień 30.06.2021 r. w porównaniu do salda na dzień 31.12.2020, w wyniku wzrostu rezerwy na podatek odroczoney.

Zobowiązania krótkoterminowe Grupy CI Games wyniosły 10,2 mln zł na dzień 30.06.2021 r. i odnotowały wzrost o 82,2% w porównaniu do salda na dzień 31.12.2020 r., głównie w wyniku wzrostu zobowiązań handlowych (zobowiązania dotyczące produkcji gier na nośnikach fizycznych oraz dostawców usług marketingowych) oraz wzrostu rezerw krótkoterminowych, które zawierają bonus dla pracowników w związku z premierą gry.

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych

Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	za okres od 1.01	za okres od 1.01
	do 30.06.2021	do 30.06.2020
	tys. zł	tys. zł
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	10 849	24 881
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(18 488)	(9 392)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(338)	(9 380)
Przepływy pieniężne netto	(7 977)	6 109

W pierwszym półroczu 2021 r. przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 10,8 mln zł i wynikały głównie ze sprzedaży gier ze starego portfela oraz otrzymanych zaliczek od dystrybutorów na produkcję „SGWC 2” na nośnikach fizycznych.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej były ujemne i wyniosły 18,5 mln zł, z czego 15,1 mln zł dotyczyło głównie wydatków na produkcję gier „Sniper Ghost Warrior Contracts 2” i „Lords of the Fallen 2”, natomiast kwota 1,5 mln zł dotyczyła zaliczek na produkcję gier w spółce zależnej – United Label S.A.

2. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Grupa Kapitałowa CI Games posiada zdolność finansowania projektów inwestycyjnych. Finansowanie produkcji gier „SGWC3” i „LotF2” planowane jest ze środków własnych.

3. Informacja dotycząca prognoz finansowych

W I półroczu 2021 r. Zarząd Spółki nie opublikował prognoz dotyczących skonsolidowanych wyników Grupy Kapitałowej CI Games ani jednostkowych wyników Emitenta.

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

W okresie I półrocza 2021 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 okresie I półrocza 2021 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 Grupy Kapitałowej CI Games

Na dzień 30.06.2021 r. Grupa ani Spółka nie były stroną umów kredytowych.

Jednostka dominująca udzieliła pożyczek spółkom zależnym, które zostały opisane w Rozdziale IV, punkcie 17.

Na dzień 30.06.2021 r. Grupa nie posiadała innych zobowiązań warunkowych.

7. Informacje o pożyczkach udzielonych przez Grupę Kapitałową CI Games

W I półroczu 2021 r. Spółka ani Grupa CI Games, w tym żadna ze spółek zależnych wchodzących w skład Grupy, nie udzieliła pożyczek pracownikom, współpracownikom lub kontrahentom o znaczącej wartości jednostkowej.

8. Informacje o poręczeniach i gwarancjach udzielonych i otrzymanych w pierwszym półroczu 2021 r. przez Grupę Kapitałową CI Games

W pierwszym półroczu 2021 r. Spółka, Grupa Kapitałowa ani żadna ze spółek zależnych wchodzących w skład Grupy 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 Grupy

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

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

1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim Grupa prowadzi działalność

Ryzyko związane z otoczeniem, w jakim Grupa prowadzi działalność

Przeważająca część sprzedaży produktów Grupy 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 Grupę. 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 Grupę 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. i 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 Grupy. Wystąpienie negatywnych tendencji i zdarzeń związanych z koniunkturą gospodarczą jest niezależne od Grupy. Ewentualne wystąpienie niekorzystnych zjawisk na wybranych rynkach może przekładać się na wyniki Grupy, mimo dywersyfikacji geograficznej jej struktury sprzedaży. Wymaga jednak podkreślenia, że rynek gier wideo, na którym działa Grupa, 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 Grupa 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 wprowadzane 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.

Grupa CI Games stara się zapewnić bezpieczeństwo pracownikom i współpracownikom, wprowadzając tryb pracy zdalnej. Wymaga to zorganizowania odpowiedniego sprzętu wraz z infrastrukturą. Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania Grupa nie odnotowała znaczących przypadków zachorowań na COVID-19 wśród pracowników i współpracowników, w szczególności skutkujących przestojem lub opóźnieniem prac w Grupie, 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 lub procesie wydawniczym gier, zwłaszcza w United Label S.A., w przypadku której nad gramy pracują małe zespoły. 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 Grupy, 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 Grupy.

Ryzyko związane z sytuacją branży gier

Rynek gier wideo, na którym działa Grupa CI Games, charakteryzuje się dużą konkurencyjnością i dynamiką, w tym zwłaszcza szybkimi zmianami technologicznymi oraz zmianami zainteresowań i zachowań konsumentów. Zarówno poszczególne spółki z Grupy CI Games, jak i cała Grupa, prowadząc działalność gospodarczą, są w określonym stopniu uzależnione 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 Grupa 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 oraz Grupy 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, Grupa jest narażona na działania konkurencji w każdym z powyższych obszarów. W zakresie działalności wydawniczej Grupa 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 gramami Grupy 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 (rosnącą) grupę odbiorców. Ponadto procesy konsolidacyjne zachodzące wśród podmiotów konkurencyjnych w stosunku do Grupy mogą doprowadzić do wzmocnienia ich pozycji rynkowej, a w konsekwencji do osłabienia pozycji Grupy na rynku krajowym i międzynarodowym. Większe podmioty dysponują z reguły wyższymi budżetami wydawniczymi lub marketingowymi, co może mieć istotne znaczenie dla sukcesu gry.

Grupa 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. Grupa 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 Grupy 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 Grupy 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 graczowi udostępniana jest cała paleta gier. Może to wpłynąć na poziom przychodów generowanych dla Grupy przez dany tytuł, w szczególności w okresie dostosowawczym po wystąpieniu zmiany sposobu dystrybucji. Wzrost znaczenia cyfrowych kanałów dystrybucji gier sprzyja nielegalnemu rozpowszechnianiu produktów Grupy bez jej zgody lub wiedzy. Pozyskiwanie przez konsumentów produktów Grupy w sposób nielegalny może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży Grupy oraz jej wyniki finansowe. Istnieje również ryzyko wykluczenia z danej platformy cyfrowej w związku z niespełnieniem wszystkich warunków regulaminu korzystania z niej.

Korzystanie przez Grupę 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 Grupa starannie dobiera dostawców platform cyfrowych, za pośrednictwem których prowadzi sprzedaż gier, premijując te podmioty, z którymi łączy Grupę wieloletnia współpraca. Pozwala to istotnie ograniczyć ryzyko wystąpienia w ramach współpracy z dostawcami takich platform cyfrowych nagłych zmian

w zasadach współpracy, niekorzystnych dla Grupy, dzięki czemu Grupa może odpowiednio wcześniej zareagować na ewentualne zmiany zasad współpracy (np. zmiany regulaminów, zmiany regulacji podatkowych itp.).

Ryzyko zmiany trendów

Grupa Kapitałowa 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 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 Grupy 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 Grupy 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 Grupa Kapitałowa oferuje swoje produkty, co mogłoby wpłynąć negatywnie na wyniki działalności Grupy.

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

Ryzyko zmian regulacji podatkowych

Istotne znaczenie dla Grupy 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 Grupy interpretacji przepisów, co w konsekwencji może prowadzić np. do powstania zaległości wobec organów skarbowych.

Ze względu na oparcie wielu umów zawieranych przez Grupę 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 Grupę i organy podatkowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji właściwy organ podatkowy może nałożyć na Grupę lub którąś ze spółek wchodzących w skład Grupy 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 Grupy. Ponadto, organy podatkowe mogą weryfikować poprawność składanych przez Grupę 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 Grupę interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Grupy.

Produkty Grupy 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 Grupy.

Dodatkowe ryzyko stanowią dla Grupy zmiany stawek podatków pośrednich, które mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Grupy. 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 Grupy 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 Grupę. Dodatkowo znaczący wpływ na działalność Grupy 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 Grupę.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, że Grupa ponosi część kosztów prowadzenia działalności w walucie innej niż PLN, głównie USD oraz EUR (PLN stanowi dla Emitenta walutę funkcjonalną i prezentacji), czynnikiem ryzyka, z jakim Grupa 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 Grupy.

Jednostka dominująca 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.

W dniu 11.08.2021 r. oraz 19.08.2021r. Spółka zawarła 4 transakcje terminowe forward na sprzedaż USD w okresie styczeń – luty 2022 r.

2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Sukces działalności Grupy 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 Grupa 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 Grupy CI Games. Należy jednak podkreślić, że Grupa dokłada szczególnych starań w skrupulatnym wypełnianiu i realizowaniu wszelkich zobowiązań wynikających z zawartych umów pomiędzy tymi podmiotami a spółkami z Grupy. Płatności związane z wydawaniem gier na konsole stanowią główną kwotę zobowiązań handlowych Grupy 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.

Strategia Grupy CI Games 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 Grupy w tym obszarze odpowiada spółka zależna Emitenta – United Label S.A., która dotychczas zawarła 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 Grupy w całości lub w części może wpłynąć na przychody Grupy oraz przepływy pieniężne w Grupie, ale nie zagraża stabilności Grupy i jej zdolności do generowania przychodów jako takiej.

Ryzyko roszczeń z zakresu praw autorskich

W ramach prowadzonej działalności producenckiej oraz wydawniczej Grupa 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 Grupę 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 Grupę 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 Grupę dotyczącymi tworzenia grafik (assetów), map, modeli, scenariuszy, utworów muzycznych i podobnych oraz zakupu licencji (np. na oprogramowanie), Grupa 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 Grupę prawa majątkowe do utworów w skuteczny sposób, jednak same skopiują rozwiązania dostępne już na rynku, przekazując je jako „własne”. Większość umów zawieranych przez spółki z Grupy dotyczy nabywania praw autorskich, wobec czego nie można wykluczyć kwestionowania przez osoby trzecie skuteczności nabycia tych praw, a tym samym kierowania przeciwko Grupie lub przeciwko poszczególnym spółkom z Grupy roszczeń prawno-autorskich przez osoby trzecie.

W celu ograniczenia ryzyka z tego tytułu Grupa Kapitałowa korzysta z usług kancelarii prawnych specjalizujących się w dziedzinie ochrony własności intelektualnej oraz zapewnia ochronę znaków towarowych swoich produktów. Zgłaszając wniosek w celu ochrony znaków towarowych 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

Grupa 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 Grupa 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 Grupy.

Grupa dokonuje oceny gustów konsumentów, bazując na wiedzy o panujących trendach rynkowych, danych historycznych oraz doświadczeniu Zarządu Emitenta i współpracowników Grupy, aby dobrać do katalogu wydawniczego oraz podejmować się produkcji gier, które będą charakteryzowały się wysokim potencjałem komercyjnym i jednocześnie pozwolą na wydanie gry na wielu platformach. Grupa 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 Grupy 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, Grupa 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 Grupę 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 Grupę 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 Grupy. Mimo że w przypadku działalności wydawniczej Grupa współpracuje ze starannie wybranymi studiami deweloperskimi, należy mieć na uwadze, iż Grupa nie posiada stałej bezpośredniej kontroli nad realizacją procesu produkcyjnego w przypadku każdego realizowanego projektu, co w rezultacie ogranicza wpływ Grupy na powyższe ryzyko. Nie można również wykluczyć, że jedna lub kilka z tworzonych przez zewnętrzne studia gier, wydawanych przez Grupę, przyniesie przychody z opóźnieniem w stosunku do planu założonego przez Grupę lub nie zostanie w ogóle skierowana do dystrybucji.

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 nieuzyskania certyfikacji wyprodukowanej gry, co może mieć wpływ na opóźnienie premiery.

Ryzyko utraty płynności

Grupa może być narażona na sytuację, w której nie będzie w stanie realizować swoich wymagalnych zobowiązań finansowych. Ponadto Grupa jest narażona na ryzyko związane z niewywiązywaniem się przez kluczowych kontrahentów ze zobowiązań umownych wobec Grupy, w tym zwłaszcza w zakresie terminowego regulowania zobowiązań przez dystrybutorów gier wydawanych przez Grupę. Takie zjawisko może mieć negatywny wpływ na płynność finansową Grupy i powodować m.in. konieczność dokonywania odpisów aktualizujących należności. Grupa 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 Grupy.

IV. Informacje związane z Ładem Korporacyjnym

1. Skład organów Emitenta

Zarząd Jednostki dominującej:

Marek Tymiński	Prezes Zarządu
Monika Rumianek	Członek Zarządu

Rada Nadzorcza Spółki w I półroczu 2021 r. działała w składzie:

Ryszard Bartkowiak	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Rafał Berliński	Członek Rady Nadzorczej
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej
Grzegorz Leszczyński	Członek Rady Nadzorczej
Krzysztof Kaczmarczyk	Członek Rady Nadzorczej

2. Struktura akcjonariatu

Według najlepszej wiedzy Zarządu Emitenta na dzień publikacji niniejszego raportu, tj. na dzień 01.09.2021 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 31.12.2020	Stan na 01.09.2021
Marek Tymiński	Prezes Zarządu CI Games S.A.	53 083 570	53 083 570
Monika Rumianek	Członek Zarządu CI Games S.A.	150 000	150 000
Marcin Garliński	Członek Rady Nadzorczej	40 000	40 000
Krzysztof Kaczmarczyk	Członek Rady Nadzorczej	15 000	15 000

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

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

Pan Marcin Garliński, Członek Rady Nadzorczej Spółki, jest w posiadaniu 40 000 akcji Emitenta, co stanowi 0,02% udziału w kapitale zakładowym Emitenta i 0,02 % udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Pan Krzysztof Kaczmarczyk, Członek Rady Nadzorczej Spółki, jest w posiadaniu 15 000 akcji Emitenta, co stanowi 0,008% udziału w kapitale zakładowym Emitenta i 0,008 % udziału w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu 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 13.07.2021 r. CI Games S.A. zawarła umowę z UHY ECA Audyt Sp. z o.o. Sp.k. z siedzibą w Warszawie na dokonanie przeglądu półrocznego oraz badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za lata 2021-23. 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 Polską Agencję Nadzoru Audytowego 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

W punkcie poniżej jest opisany program motywacyjny oparty na akcjach serii J obejmowanych w wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych serii C. W wyniku wdrożenia tego programu może nastąpić zmiana w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

6. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

W dniu 22.06.2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę nr 19/1/2021 w sprawie ustanowienia programu motywacyjnego skierowanego do kluczowych pracowników i współpracowników Grupy Kapitałowej CI Games, w tym Członków Zarządu CI Games S.A.

Na podstawie tej uchwały w Spółce i w Grupie kapitałowej CI Games został przyjęty nowy program motywacyjny oparty na akcjach serii J. Realizacja tego programu jest uzależniona od wyników finansowych Grupy kapitałowej CI Games, tzn. od spełnienia przez Spółkę oraz Grupę Kapitałową CI Games jednego z dwóch następujących celów szczegółowych, w zależności od tego, który z nich zostanie osiągnięty jako pierwszy:

- i) łączny zysk netto Grupy Kapitałowej CI Games w latach obrotowych 2021–2022 w wysokości 40 000 000 zł (słownie: czterdzieści milionów złotych);
- ii) łączny zysk netto Grupy Kapitałowej CI Games w latach obrotowych 2021–2023 w wysokości 65 000 000 zł (słownie: sześćdziesiąt pięć milionów złotych).

W przypadku realizacji jednego z tych celów osobom uprawnionym zostanie przyznane łącznie nie więcej niż 13 720 726 (słownie: trzynaście milionów siedemset dwadzieścia tysięcy siedemset dwadzieścia sześć) warrantów subskrypcyjnych serii C z prawem objęcia 13 720 726 (słownie: trzynaście milionów siedemset dwadzieścia tysięcy siedemset dwadzieścia sześć) akcji zwykłych na okaziciela serii J. W wypadku jednak osiągnięcia jednego z ww. celów o każde kolejne 5 000 000 zł (słownie: pięć milionów złotych) więcej, liczba warrantów przydzielanych w związku z wykonaniem powiązanego celu programu zostanie powiększona o 0,5 p.p., przy czym nie może ona wynieść więcej niż 7,5 % ogólnej liczby akcji w Spółce w dniu przyjęcia regulaminu programu motywacyjnego, tj. na dzień 22 czerwca 2021 r. W wyniku realizacji tego programu motywacyjnego osobom uprawnionym będącym członkami Zarządu Spółki może zostać przyznanych nie więcej niż 50 % warrantów, przy czym maksymalnie 30 % wszystkich warrantów może być przyznanych Prezesowi Zarządu Spółki.

Osoby, które będą uczestniczyć w programie motywacyjnym, wskaże Zarząd Spółki, zaś w odniesieniu do Członków Zarządu Emitenta – Rada Nadzorcza Spółki. Akcje emitowane w ramach programu motywacyjnego będą obejmowane przez uprawnionych uczestników programu w wykonaniu praw z warrantów subskrypcyjnych serii C. Warranty subskrypcyjne serii C będą obejmowane nieodpłatnie, zaś akcje serii J – po cenie emisyjnej wynoszącej 1,26 PLN za jedną akcję. Cena emisyjna została ustalona jako średnia ważona cena akcji Spółki na rynku regulowanym, na którym notowane są akcje Spółki w I kwartale 2021 r., pomniejszona o 10%, tj. 1,26 PLN. Regulamin przedmiotowego programu motywacyjnego przyjęło Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwałą nr 19/1/2021 z dnia 22.06.2021 r.

Na podstawie uchwały nr 20/1/2021 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 22.06.2021 r. Spółka wyemituje warrantów subskrypcyjnych serii C, które będą uprawniały ich posiadaczy do objęcia akcji serii J (w stosunku jeden warrant – jedna akcja), z wyłączeniem w całości prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy Spółki. Na podstawie tej uchwały zostało ponadto uchwalone warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego Spółki na potrzeby ww. programu motywacyjnego. Warunkowy kapitał zakładowy Spółki wynosi 137 207,26 zł (słownie: sto trzydzieści siedem tysięcy dwieście siedem złotych i 26/100). Akcje serii J po wyemitowaniu i objęciu przez uprawnione osoby zostaną wprowadzone do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

Zgodnie z regulaminem programu motywacyjnego, akcje serii J będą objęte częściowym lock-upem w ten sposób, że: (i) w okresie 30 (słownie: trzydziestu) dni od dnia objęcia akcji serii J uczestnik programu będzie mógł zbyć nie więcej niż 1/3 objętych przez siebie akcji; (ii) w okresie kolejnych 30 (słownie: trzydziestu) dni od zakończenia okresu, o którym mowa w lit. i) powyżej, uczestnik programu będzie mógł zbyć pozostałe akcje, jednak w liczbie nie większej niż odpowiadająca 1/3 objętych przez niego akcji; (iii) w okresie kolejnych 30 (słownie: trzydziestu) dni od zakończenia okresu, o którym mowa w lit. ii) powyżej, uczestnik programu będzie mógł zbyć pozostałe objęte przez siebie akcje, o ile część z nich zbył w terminach wskazanych powyżej, albo zbyć wszystkie objęte przez siebie akcje, o ile nie zbył ich części w terminach wyżej wskazanych.

Rada Nadzorcza Spółki opracuje zasady wsparcia finansowego dla uprawnionych uczestników programu motywacyjnego w celu ułatwienia im objęcia akcji w tym programie.

Program motywacyjny, o którym mowa, przyjęto na lata 2021–2024.

W dniu 22.06.2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, na podstawie uchwały nr 21/1/2021 w sprawie uchylecia uchwały nr 17/2015 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki CI Games Spółki Akcyjnej z siedzibą w Warszawie z dnia 28.04.2015 r. 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, w ślad za uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki nr 20/1/2021 z dnia 22.06.2021 r., uchyliło w całości ww. uchwałą nr 17/2015 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki z dnia 28.04.2015 r. Na tej podstawie formalnie zakończono proces emitowania akcji zwykłych na okaziciela serii F w ramach programu motywacyjnego Spółki przyjętego przez Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 28.04.2015 r.

W dniu 09.08.2021 r. sąd rejestrowy Spółki dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego dla Spółki, zmiany Statutu Spółki w zakresie przyjętym uchwałą nr 20/1/2021 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 22.06.2021 r. w zakresie §10b dotyczącego kapitału warunkowego Spółki.

7. Zobowiązania kredytowe

Na dzień 30.06.2021 r. zarówno Spółka jak i Grupa Kapitałowa nie posiadały zobowiązań kredytowych.

8. 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 I półroczu 2021 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.

9. 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 Jednostki dominującej ze spółkami należącymi do Grupy Kapitałowej:

Transakcje za okres od 1.01 do 30.06.2021 i salda na 30.06.2021	KOSZTY*	PRZYCHODY	NALEŻNOŚCI	ZOBOWIĄZANIA
Podmiot	tys. zł	tys. zł	tys. zł	tys. zł
CI Games USA Inc.	-	5 578	15 699	-
Business Area Sp. z o.o.	-	1	-	-
Business Area Sp. z o.o. Sp.J.	-	5	-	679
CI Games S.A. Sp. J.	(1)	1	-	191
United Label S.A.	656	48	3 586	148
CI Games UK Limited	661	-	1 199	-
CI Games BUCHAREST STUDIO SRL	-	19	1 676	-
CI Games Mediterranean Projects	-	103	9 416	-
RAZEM	1 316	5 755	31 576	1 018

* wraz z kosztami skapitalizowanymi

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

Transakcje za okres od 1.01 do 30.06.2021 i salda na 30.06.2021	KOSZTY	PRZYCHODY	NALEŻNOŚCI	ZOBOWIĄZANIA
Podmiot	tys. zł	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Onimedia Sp. z o.o.	-	-	-	-
Premium Restaurants Sp. z o.o.	-	-	-	9
Premium Food Restaurants S.A.	-	-	84	-
Fine Dining Sp. z o.o.	-	-	174	-
RAZEM	-	-	258	9

Transakcje Emitenta z podmiotami powiązаныmi osobowo z Członkami Rady Nadzorczej i Członkami Zarządu Jednostki dominującej:

Transakcje za okres od 1.01 do 30.06.2021 i salda na 30.06.2021	KOSZTY	PRZYCHODY	NALEŻNOŚCI	ZOBOWIĄZANIA
Podmiot	tys. zł	tys. zł	tys. zł	tys. zł
Marek Tymiński	30	-	-	-
GWW Grynhoff i Partnerzy Radcowie Prawni i Doradcy Podatkowi Spółka Partnerska	5	-	-	-
RAZEM	35	-	-	-

10. 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 30.06.2021 r. wchodziły następujące podmioty:

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

United Label S.A. z siedzibą w Warszawie. Kapitał zakładowy wynosi: 127 500 zł. 78,43% akcji w 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 wynosi: 50 000 USD. 100% udziałów w posiadaniu CI Games S.A. 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. Kapitał zakładowy wynosi: 5 000 zł. 100% udziałów w posiadaniu CI Games S.A.

Business Area sp. z o.o. sp.j. – spółka z siedzibą w Warszawie. 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. – spółka z siedzibą w Warszawie. 99,99% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu Business Area sp. z o.o.sp.j.; 0,01% udziałów jest w posiadaniu CI Games S.A.

CI Games UK Limited – spółka z siedzibą w Uxbridge, Wielka Brytania. Kapitał zakładowy wynosi: 100 GBP. 100% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu CI Games S.A.

CI Games Mediterrean Projects, S.L. – spółka z siedzibą w Barcelonie, Hiszpania. Kapitał zakładowy wynosi: 3 000 EUR. 75% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu CI Games S.A. Spółka zajmuje się produkcją gry Lords of the Fallen 2.

CI Games Bucharest Studio S.R.L. – spółka z siedzibą w Bukareszcie, Rumunia. Kapitał zakładowy wynosi: 200 LEI. 100% udziałów w tej spółce jest w posiadaniu CI Games S.A. Spółka zajmuje się produkcją gry Lords of the Fallen 2.

11. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Emitenta i Grupą Kapitałową

W dniu 29.06.2021 r. Prezes Zarządu United Label S.A., pan Tomasz Litwiniuk, złożył rezygnację z funkcji Prezesa Zarządu spółki oraz z członkostwa w Zarządzie United Label S.A. ze skutkiem na dzień powołania nowego Członka Zarządu spółki. United Label S.A. poinformowała o tym w raporcie bieżącym EBI nr 9/2021 z dnia 29.06.2021 r. W dniu 30.06.2021 r. Rada Nadzorcza spółki podjęła uchwałę w przedmiocie powołania z dniem 01.07.2021 r. pana Darrena Newnhama do Zarządu spółki, powierzając mu jednocześnie pełnienie funkcji Prezesa Zarządu. Spółka poinformowała o tym raportem bieżącym EBI nr 10/2021 z dnia 30.06.2021 r.

W dniu 29.04.2021 r. Pani Monika Rumianek objęła funkcję Dyrektora spółki zależnej CI Games UK Ltd., zastępując pełniącego tę funkcję Pana Marka Tymińskiego.

12. 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 Jednostki dominującej lub jednostek od niej zależnych, których wartość (pojedynczo lub łącznie) stanowi co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

Spółka poinformowała w Raporcie rocznym 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 862 tys. zł (180 tys. EUR i 48 tys. zł). Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania sprawa jest w toku.

13. Informacje o istotnych rozliczeniach z tytułu spraw sądowych

W okresie I półrocza 2021 r. nie było istotnych rozliczeń z tytułu spraw sądowych.

14. 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 okresie I półrocza 2021 r. Grupa nie posiadała kredytów bankowych.

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

W okresie I półrocza 2021 r. nie wystąpiły zmiany w klasyfikacji aktywów finansowych w wyniku zmiany celu lub wykorzystania tych aktywów.

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

Na dzień 30.06.2021 r. Jednostka dominująca posiadała następujące zobowiązania warunkowe:

W dniu 29.03.2021 r. Spółka nabyła 5 transakcji forward na sprzedaż łącznej kwoty 1,5 mln USD po kursie wymiany 3,9400 PLN/USD z okresem realizacji sierpień–grudzień 2021 r.

W I półroczu 2021 r. Zarząd Emitenta złożył:

- Oświadczenie o poddaniu się egzekucji na podstawie art. 777 § 1 pkt 5 k.p.c. z dnia 09.03.2021 r., stosownie do umowy dotyczącej pokrycia kosztów i wydatków związanych z tzw. relokacją biura Spółki, zawartej z Ghelamco GP 11 spółka z ograniczoną odpowiedzialnością THE HUB spółka komandytowo-akcyjna z siedzibą w Warszawie w dniu 21.12.2020 r.
- 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 w dniu 17.03.2021 r.

W dniu 11.08.2021 r. Spółka nabyła dwie transakcje forward na sprzedaż łącznej kwoty 300 tys. USD po kursie wymiany 3,8910 PLN/USD z okresem realizacji styczeń – luty 2022 r.

W dniu 19.08.2021 r. Spółka nabyła dwie transakcje forward na sprzedaż łącznej kwoty 300 tys. USD po kursie wymiany 3,9025 PLN/USD z okresem realizacji styczeń luty 2022 r.

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

17. 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. CI Games S.A. zawarła umowę pożyczki ze spółką zależną United Label S.A. w wysokości 2 mln zł. Środki pieniężne w ramach tej pożyczki są udostępniane w transzach. Termin całkowitej spłaty pożyczki przypada na 12.12.2023 r. Oprocentowanie pożyczki równe jest stopie bazowej WIBOR 3M powiększonej o marżę. W dniu 02.04.2020 r. został podpisany aneks nr 2 do ww. pożyczki zwiększający kwotę limitu pożyczki do wysokości 5,5 mln zł. Saldo pożyczki na dzień 30.06.2021 r. wyniosło 3 565 tys. zł.

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%. W dniu 17.03.2021 r. został podpisany aneks do tej umowy, na podstawie którego została zwiększona wysokość pożyczki do kwoty 1 650 tys. Kolejny aneks do tej umowy (24.05.2021 r.) zwiększył wysokość pożyczki do kwoty 3 mln EUR. Saldo z tytułu tej pożyczki na dzień 30.06.2021 r. wyniosło 9 292 tys. zł.

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 z terminem spłaty pożyczki 30.04.2021 r. Oprocentowanie pożyczki wynosi 3M EURIBOR powiększonej o marżę. W dniu 22.03.2021 r. został podpisany aneks do tej umowy, na podstawie którego została zwiększona wysokość pożyczki do kwoty 400 tys. EUR z terminem spłaty do 31.12.2021 r. Saldo z tytułu tej pożyczki wyniosło na dzień 30.06.2021 r. 1 656 tys. zł.

W okresie od dnia 01.01.2021 r. do dnia 30.06.2021 r. ani Emitent, ani żadna z jednostek od niego zależnych nie udzielili poręczeń kredytu lub pożyczek (oprócz ciągnięcia dodatkowych transz pożyczki opisanych powyżej) czy gwarancji, których wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

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

W I półroczu 2021 roku, jak i do dnia publikacji niniejszego raportu nie przeprowadzono emisji, wykupu i spłaty nieudziałowych ani kapitałowych papierów wartościowych w CI Games S.A.

19. 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 Jednostka dominująca, 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 opisane w Nocie 27 Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego za rok zakończony 31.12.2020, sporządzonego według MSSF. W okresie I półrocza 2021 r. miały miejsce transakcje z podmiotami powiązanymi, które oparte były na warunkach rynkowych i w opinii Zarządu Spółki były transakcjami typowymi i rutynowymi.

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

W I półroczu 2021r. Jednostka dominująca nie wypłacała dywidendy ani nie deklarowała jej wypłaty.

Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki z dnia 22.06.2021 r. podjęło uchwałę o przeznaczeniu zysku osiągniętego w 2020 r. w wysokości 6 069 537,74 zł w następujący sposób: na pokrycie strat z lat ubiegłych – w części wynoszącej 1 636 627,42 zł, a w pozostałym zakresie – na kapitał zapasowy.

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

W I półroczu 2021 r. nie wystąpiły zdarzenia wpływające negatywnie na ocenę możliwości realizacji zobowiązań przez Jednostkę dominującą lub Grupę.

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

- Premiera gry „SGWC 2” na platformy PS4, Xbox One, Xbox Series X/S, PC miała miejsce w dniu 04.06.2021 r. oraz w dniu 24.08.2021 r. na platformę PS5 – sprzedaż tej gry będzie miała kluczowy wpływ na wyniki Grupy w kolejnych miesiącach. Grupa oczekuje, że sprzedaż na konsole PS5 będzie ważna w cyklu życia gry „SGWC 2” w długoterminowym okresie.
- W pierwszej połowie 2021 r., sprzedaż produktów na nośnikach fizycznych stanowiła 33% sprzedaży ogółem. Grupa oczekuje, że w drugiej połowie 2021 r. udział sprzedaży cyfrowej w całości przychodów będzie się zwiększał i w związku z tym udział kosztów produkcji na nośnikach fizycznych w całości kosztów wytworzenia będzie się zmniejszał.
- Koszty sprzedaży w I półroczu 2021 zawierały prawie większość kosztów związanych z promocją „SGWC 2”, Grupa nie oczekuje ponoszenia znaczących kosztów marketingu związanych z „SGWC 2” w drugim półroczu.
- W dniu 29.07.2021 r. miała miejsce premiera gry „Eldest Souls” oraz premiera gry „Tails of Iron” jest planowana na 17.09.2021 r. Obie gry są z portfela spółki zależnej United Label S.A. i Grupa będzie odnotowywała przychody z ich sprzedaży w kolejnych kwartałach 2021 r.
- Grupa 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.

Zatwierdzenie Sprawozdania z działalności za okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2021 r.

Zarząd CI Games S.A.

Marek Tymiński

Prezes Zarządu

Monika Rumianek

Członek Zarządu

Warszawa, 1 września 2021 r.



GAMES