



GRUPA KAPITAŁOWA

CITY INTERACTIVE S.A.

**Sprawozdanie z działalności Grupy
w pierwszej połowie roku 2008**

22 września 2008 r.

Oświadczenie Zarządu

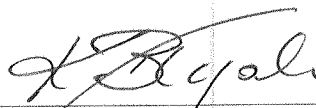
Na podstawie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd CITY INTERACTIVE S.A., oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy, a także, że roczne sprawozdanie finansowe Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Kapitałowej CITY INTERACTIVE S.A., w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń.

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania sprawozdania skonsolidowanego Grupy, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnego i niezależnego raportu z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.



Marek Tymiński
Prezes Zarządu



Krzysztof Bujak
Członek Zarządu

Warszawa, 22 września 2008 r.

I. Wstęp

1. Ogólna charakterystyka działalności CITY INTERACTIVE S.A.

CITY INTERACTIVE S.A. prowadzi działalność na rynku producentów i wydawców gier komputerowych na terenie kraju i za granicą. Jest pierwszą spośród spółek tej branży w Europie Środkowo Wschodniej posiadającą status spółki publicznej, pierwszą, która staje się globalnym międzynarodowym graczem..

Głównym obszarem działalności gospodarczej Emitenta jest tworzenie i wydawanie szerokiej oferty asortymentowej gier komputerowych, obejmującej różnorodne ich gatunki. Spółka jest producentem gier i prowadzi działalność w segmencie value, w którym oferuje szeroką gamę produktów skierowanych do odbiorcy detalicznego, dla którego, oprócz jakości, istotna jest także cena.

W ramach działalności na rynku gier video Spółka występuje jako:

- Producent, który posiada własne studia deweloperskie, w których tworzy nowe projekty,
- Wydawca, który nabywa licencje na gry produkowane przez zewnętrzne studia oraz tłumaczy, odpowiada za politykę marketingową i wprowadza je do sprzedaży,
- Dystrybutor, który sprzedaje produkty bezpośrednio do sieci handlowych, sieci kolportażu, portali internetowych i innych.

Poprzez pełnienie tych trzech funkcji, Spółka może efektywnie kontrolować proces powstawania i dystrybucji gier bez konieczności angażowania dużej ilości podmiotów obcych - pośredników w procesie wprowadzenia produktów z oferty do sprzedaży na rynku.

2. Kapitał akcyjny

2.1. Określenie kapitału akcyjnego Spółki

Na dzień 31 grudnia 2007 r. kapitał akcyjny Emitenta składał się z 12 540 000 akcji o łącznej wartości nominalnej 1 254 000 zł i dzielił się na:

- 10 000 000 akcji serii A,
- 40 000 akcji serii B,
- 2 500 000 akcji serii C.

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

Akcje serii B zostały wyemitowane w ramach programu motywacyjnego i objęte przez pracowników i współpracowników Spółki. Sąd Rejonowy dokonał rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku emisji akcji serii B w dniu 10 sierpnia 2007 r.

Akcje serii C były przedmiotem publicznej oferty w listopadzie 2007, która zakończyła się pełnym sukcesem. Wszystkie oferowane akcje zostały objęte i opłacone. W dniu 17 grudnia 2007 r. Sąd Rejonowy w Warszawie dokonał rejestracji podwyższenia kapitału akcyjnego Spółki w wyniku emisji akcji serii C.

Brak jest papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Emitenta, bowiem zgodnie ze statutem CITY INTERACTIVE S.A. wszystkie wyemitowane akcje są akcjami zwykłymi na okaziciela o jednakowej wartości nominalnej i związane są z nimi równe prawa i obowiązki dla każdego akcjonariusza.

2.2. Wskazanie ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

Wszyscy akcjonariusze, których udział w kapitale zakładowym Emitenta na dzień zatwierdzenia prospektu emisyjnego przekraczał 2%, zobowiązali się wobec Spółki, iż w okresie dwunastu miesięcy od dnia pierwszego notowania praw do akcji Emitenta na GPW nie obciążą, nie zastawią – z wyłączeniem możliwości ustanowienia zastawu na rzecz banku w celu zabezpieczenia kredytu, nie zbędą ani w inny sposób nie przeniosą własności, jak również nie zobowiążą się do dokonania takich czynności, co do całości lub części Akcji, w żaden sposób, na rzecz jakiegokolwiek osoby, chyba że zgodę na taką czynność wyrazi Rada Nadzorcza Spółki. Zobowiązanie przestaje wiązać w przypadku gdy cena akcji Spółki (kurs zamknięcia na GPW), przekroczy cenę emisyjną o co najmniej 20%.

Zobowiązanie powyższe dotyczy łącznie 8 987 265 sztuk akcji serii A posiadanych przez ww. akcjonariuszy, co stanowi 90% posiadanego przez nich na dzień zatwierdzenia prospektu stanu akcji.

Wszystkie akcje, które podlegają umowom o ograniczeniu ich zbywalności są zdeponowane na rachunkach maklerskich prowadzonych przez Dom Maklerski IDMSA.

Spółka nie posiada informacji o żadnych innych umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Brak jest również ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Emitenta.

W lipcu 2007 r. Spółka wyemitowała 40 000 akcji serii B po cenie emisyjnej 1 zł w ramach programu motywacyjnego dla swych pracowników i znaczących współpracowników. Obejmujący akcje serii B zawarli umowy ze Spółką umowy typu „lock-up” ograniczające zbywalność akcji przez okres dwóch lub trzech lat. W ten sposób Pracownicy i współpracownicy Emitenta posiadający w sumie 40 000 szt. akcji serii B CITY INTERACTIVE S.A., co stanowi łącznie 100% akcji serii B Emitenta zawarli ze Spółką umowy, na mocy których zobowiązali się do wyłączenia zbywalności 100% posiadanych akcji serii B przez okres 1 roku oraz:

- 70% posiadanych akcji serii B przez okres kolejnego roku dla łącznej wielkości 20 150 akcji,
- 90% posiadanych akcji serii B przez okres dwóch kolejnych lat dla łącznej wielkości 19 850 akcji.

Ponadto część osób w ramach wspomnianego programu motywacyjnego znajduje się w posiadaniu również akcji serii A nabytych po cenie sprzedaży 1 zł. Pracownicy i współpracownicy Emitenta posiadający w sumie 35 650 szt. akcji serii A CITY INTERACTIVE S.A. złożyli oficjalne zobowiązanie wyłączenia zbywalności 100% posiadanych akcji przez okres 1 roku oraz 90% posiadanych akcji przez okres kolejnych dwóch lat.

Wszystkie akcje, które podlegają umowom o ograniczeniu ich zbywalności są zdeponowane na rachunkach maklerskich prowadzonych przez Dom Maklerski IDMSA.

W przypadku zakończenia stosunku pracy lub współpracy z akcjonariuszem posiadającym akcje objęte w wyniku realizacji programu motywacyjnego, jego akcje są przenoszone na inną osobę wskazaną przez Zarząd Spółki.

Brak jest ograniczeń w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje Emitenta objęte w ramach programu pracowniczego.

Sprawozdanie z działalności Grupy w pierwszym półroczu 2008 r.

2.3. Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej akcji Emitenta będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Osoba	Funkcja	Stan posiadanych akcji na dzień 30 czerwca 2008 r.	Wartość nominalna posiadanych na dzień 30 czerwca 2008 r. akcji
Marek Tymiński	Prezes Zarządu	7 233 704	723 370,40 zł
Krzysztof Bujak	Członek Zarządu	5 000	500,00 zł
Lech Tymiński	Członek Rady Nadzorczej	100 000	10 000,00 zł

II. Podstawowe wielkości ekonomiczno – finansowe, ujawnione w sprawozdaniu finansowym.

Wybrane dane finansowe zawarte w niniejszym raporcie zostały przeliczone na EURO według następujących zasad:

Pozycje aktywów i pasywów dla bilansu według średniego kursu ogłoszonego na ostatni dzień bilansowy przez Narodowy Bank Polski:

- na dzień 30.06.2007 roku – 3,7658 zł / EUR
- na dzień 30.06.2008 roku – 3,3542 zł / EUR

Pozycje rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów środków pieniężnych według kursu średniego, obliczonego jako średnia arytmetyczna kursów ogłaszanych przez Narodowy Bank Polski na ostatni dzień miesiąca w danym roku:

- za pierwsze półrocze 2007 roku – 3,8486 zł / EUR
- za pierwsze półrocze 2008 roku – 3,4776 zł / EUR

Wybrane dane finansowe przeliczone na EURO:

	2 kwartały narastająco 2008 okres od 01.01.2008 do 30.06.2008		2 kwartały narastająco 2007 okres od 01.01.2007 do 30.06.2007	
	'000 PLN	'000 EUR	'000 PLN	'000 EUR
Rachunek Wyników				
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	14 301	4 112	6 115	1 589
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	1 656	476	1 851	481
Zysk (strata) brutto	2 121	610	1 816	472
Zysk (strata) netto	1 499	431	1 403	365
Liczba akcji (w tys. szt.)	12 540	12 540	10 000	10 000
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,12	0,03	0,14	0,04
Bilans				
Aktywa trwałe	12 880	3 840	4 479	1 189
Aktywa obrotowe	23 032	6 867	8 590	2 281
Aktywa razem	35 913	10 707	13 069	3 470

Sprawozdanie z działalności Grupy w pierwszym półroczu 2008 r.

Kapitał własny	31 566	9 411	7 313	1 942
Kapitał zakładowy	1 254	374	1 000	266
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	4 347	1 296	5 756	1 529
Zobowiązania długoterminowe	235	70	114	30
Zobowiązania krótkoterminowe	<u>4 112</u>	<u>1 226</u>	<u>5 642</u>	<u>1 498</u>
Pasywa razem	<u>35 913</u>	<u>10 707</u>	<u>13 069</u>	<u>3 470</u>

Rachunek Przepływów Pieniężnych

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-2 046	-588	1 963	510
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-7 033	-2 022	-2 413	-627
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	<u>-57</u>	<u>-16</u>	<u>618</u>	<u>161</u>
Przepływy pieniężne (netto) razem	<u>-9 136</u>	<u>-2 627</u>	<u>168</u>	<u>44</u>

III. Zwięzły opis istotnych dokonań lub niepowodzeń Grupy w okresie pierwszego półrocza 2008 oraz zdarzeń mających wpływ na wyniki finansowe.

W drugim kwartale Grupa odnotowała przychody ze sprzedaży na poziomie przekraczającym 7 mln zł. Przychody te w prawie 99% zostały wygenerowane przez spółkę dominującą – CITY INTERACTIVE S.A. Działalność spółek zależnych była w omawianym okresie w fazie organizacji i przygotowywania strategii rynkowej, podmioty te przygotowywały sieć dystrybucji i zaczęły generować przychody od III kwartału 2008.

Z tego też powodu wyniki skonsolidowane obciążone są kosztami operacyjnymi działalności (głównie koszty ogólnego zarządu) spółek zależnych w ich początkowym okresie. Koszta te są niezbędną inwestycją poniesioną w celu powiększenia skali działalności Emitenta i zaistnienia na nowych rynkach. Zarząd Spółki jest zdania iż działalność zagranicznych spółek zależnych zostanie zbilansowana i osiągnie punkt równowagi (break-even) do końca roku 2008.

Za okres drugiego półrocza przychody osiągnęły wartość 14,3 mln zł a wynik netto 1,5 mln zł.

1. Intensyfikacja sprzedaży gier wyprodukowanych w 2007/2008 roku przez CITY INTERACTIVE S.A.

W 2007 r. Spółka położyła nacisk na poszerzanie asortymentu własnych produktów i zwiększanie mocy produkcyjnych Działu Rozwoju Gier. Wzbogacając szeroką paletę handlową Spółki w 2007 r. wprowadzono do sprzedaży 9 tytułów gier komputerowych własnej produkcji. Od początku roku 2008 nastąpiła intensyfikacja sprzedaży tych gier, zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Bardzo duże znaczenie dla osiągniętych wyników sprzedaży miały wprowadzone na rynek w ostatnich miesiącach następujące produkty własne:

- Art of Murder: FBI Confidential
- Terrorist Takedown 2
- Morderca: Operation Thunderstorm
- Code of Honour 2: Conspiracy Island

a także licencjonowana gra pod oryginalnym tytułem: Übersoldier 2.

Powyższe tytuły stanowiły wygenerowały ok. 40% sprzedaży drugiego kwartału 2008 r.

2. Wzrost efektywności na międzynarodowych rynkach zbytu i rozpoczęcie działalności na nowych

Zarząd Spółki dąży do znaczącego rozbudowania sieci dystrybucji w innych krajach, celem zdecydowanego umocnienia pozycji CITY INTERACTIVE S.A. na międzynarodowym rynku gier video, w tym komputerowych i konsolowych.

W drugim kwartale 2008 r. najważniejszymi rynkami zbytu dla Spółki były następujące kraje: Polska – 42% udziału w sprzedaży ogółem, także Niemcy, Rosja oraz Francja. W sumie powyższe kraje wygenerowały ponad 85% obrotów drugiego kwartału.

Niemcy dotychczasowo stanowią jeden z najważniejszych rynków dla Emitenta. W omawianym okresie na rynek ten zostały wprowadzone dwie najnowsze produkcje City Interactive: Mortyr – Operacja Sztorm oraz Code of Honour 2 (w czerwcu tylko na rynku niemieckim).

W drugim kwartale 2008 r. Spółka skonsumowała część przychodów związanych z podpisaną z firmą Noviy Disk Ltd. umową udzielenia licencji na dystrybucję gier PC własnej produkcji (raport bieżący nr 19 z dnia 4 czerwca 2008) na ważnym strategicznie rynku wschodnim (Rosja i byłe republiki radzieckie).

Nawiązano również współpracę z nowym dystrybutorem we Francji, który rozpoczął dystrybucję 3 znaczących tytułów: Art. of Murder, Terrorist Takedown 2 oraz Crimes of War (znany również jako Übersoldier 2). Spółka liczy na osiągnięcie wymiernych korzyści ze współpracy z nowym dystrybutorem.

3. Koszty poniesione w związku z rozpoczęciem działalności zagranicznych spółek zależnych

Emitent nabył na początku marca 2008 r. 99% udziałów w spółce CITY INTERACTIVE PERU SAC oraz założył, obejmując 100% udziałów, spółki CITY INTERACTIVE GERMANY GmbH (luty 2008) oraz CITY INTERACTIVE USA Inc. (marzec 2008).

Spółki te w drugim kwartale znajdowały się w początkowym okresie swej działalności, który był okresem organizacji pracy i wytyczania strategii. Z tego powodu nie przyniosły one jeszcze zysków w omawianym okresie. Początek dystrybucji spółek z siedzibą w Peru oraz USA został zaplanowany na III kwartał 2008 r. Oddział niemiecki pełni rolę marketingową zwiększając świadomość marki City Interactive na rynkach niemieckojęzycznych oraz biorąc odpowiedzialność za obsługę klientów na tych rynkach.

W okresie drugiego kwartału 2008 r. ze spółek zagranicznych przychody w wysokości równowartości ok. 110 tys. zł zostały wygenerowane przez CITY INTERACTIVE PERU SAC, który rozpoczął pod koniec czerwca dystrybucję produktów na terenie Chile.

Łącznie 3 wymienione spółki poniosły koszt operacyjny swojej działalności w drugim kwartale w wysokości ok. 900 tys. zł.

Oferta publiczna akcji CITY INTERACTIVE S.A. i wykorzystanie środków z emisji.

CITY INTERACTIVE S.A. przeprowadziła w IV kwartale ubiegłego roku udaną publiczną emisję 2 500 000 szt. akcji serii C w cenie emisyjnej 9 zł. Pozyskane w ten sposób środki finansowe, w kwocie blisko 21 mln zł netto, są przeznaczone na ekspansję Działu Rozwoju Gier, rozwój międzynarodowej sieci dystrybucji oraz rozwój działalności wydawniczej. Cele te mogą być wspomagane przez akwizycje innych podmiotów gospodarczych.

W drugim kwartale 2008 r. środki uzyskane z emisji publicznej akcji były wydatkowane na następujące cele:

- rozbudowy Działu Rozwoju Gier - wiąże się to ze zwiększeniem liczby pracowników i stałych współpracowników pracujących nad nowymi produktami, organizacją ich stanowisk pracy (zakup sprzętu i oprogramowania, wyposażenie serwerowni) oraz zakupem nowoczesnych technologii służących produkcji gier.

- międzynarodowej ekspansji – w drugim kwartale 2008 r. Spółka finansowała działalność przedstawicielstwa w Wielkiej Brytanii, spółek zależnych w Niemczech, Stanach Zjednoczonych oraz Peru. W sumie do końca drugiego kwartału kwota finansowania działalności wymienionych podmiotów wyniosła ok. 2 mln zł.

Łącznie do dnia 30 czerwca 2008 r. Spółka spożytkowała ponad 40% procent środków pozyskanych z emisji publicznej akcji serii C.

IV. Opis organizacji grupy kapitałowej Emitenta.

W roku 2008 r. CITY INTERACTIVE S.A. nabyła udziały w następujących podmiotach, które stanowią długoterminowe inwestycje:

- CITY INTERACTIVE GERMANY GmbH – spółka z siedzibą w Mönchengladbach, Niemcy, powołana do życia przed notariuszem dnia 8 lutego 2008 r. Udziały w tej spółce zostały zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w Mönchengladbach w dniu 25 marca 2008 r. (kapitał zakładowy wynosi 25 000 Euro). Spółka podlega konsolidacji od drugiego kwartału 2008 r.

- CITY INTERACTIVE PERU SAC (wcześniej UCRONICS SAC) – spółka z siedzibą w Limie, Peru. Spółka celowa, powołana na zlecenie CITY INTERACTIVE S.A. Emitent nabył w niej 99% udziałów w dniu 6 marca 2008 r. czasu południowoamerykańskiego po cenie nominalnej. Kapitał zakładowy peruwiańskiej spółki składa się z 6 000 udziałów o wartości nominalnej 1 Sol każdy (Sol to aktualnie obowiązująca jednostka monetarna w Peru). Spółka podlega konsolidacji od dnia nabycia w niej większościowego pakietu udziałów.

- CITY INTERACTIVE USA Inc. – spółka z siedzibą w stanie Delaware, Stany Zjednoczone. Spółka została założona przez CITY INTERACTIVE S.A., która objęła w niej 100% udziałów w dniu 27 marca 2008 r. Aktualny kapitał zakładowy wynosi 50 000 USD. Spółka podlega konsolidacji od drugiego kwartału 2008 r.

Ponadto Zarząd CITY INTERACTIVE S.A. podjął decyzję o otwarciu spółek zależnych w Brazylii, Argentynie, Meksyku i Hiszpanii w celu stworzenia sieci dystrybucji towarów w tych krajach.

V. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń Spółki

Najważniejsze zewnętrzne czynniki ryzyka z punktu widzenia Emitenta są następujące:

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działanie Spółki na rynku dóbr konsumpcyjno-rozrywkowych jest uzależnione od sytuacji makroekonomicznej na poszczególnych rynkach. W ostatnich latach branża rozrywkowa rozwija się dynamicznie i szacuje się, iż wartość rynku gier video przekroczyła już wartość branży filmowej. Trendy te mogą zostać wyhamowane w wypadku pogorszenia się światowej koniunktury. Dla zminimalizowania tego ryzyka Spółka znacząco dywersyfikuje geograficzne źródła swoich przychodów. Poleca też produkty w niższych cenach, aniżeli znani giganci i potentaci światowi z tej samej branży. Elastyczność popytu na produkty o niższych cenach

jest znacząco niższa w sytuacji ogólnego spadku dochodów społeczeństwa w porównaniu z produktami drogimi.

Ryzyko konkurencji

Działalność prowadzona przez Emitenta na rynkach całego świata jest narażona na konkurencję ze strony innych podmiotów. Wytwarzaniem i oferowaniem gier video zajmują się duże międzynarodowe firmy posiadające prestiż i oferujące innowacyjne produkty. Spółka jest wydawcą gier w segmencie value, który charakteryzuje się wydawaniem produktów o niższych cenach detalicznych, jednocześnie towar ten ma zagwarantowany określony poziom jakości i jest skierowany do gracza okazjonalnego (w przeciwieństwie do graczy „nałogowych”). W ten sposób, oferując produkt dla innej grupy docelowej, Spółka nie konkuruje bezpośrednio z gigantami rynku. Pozytywnym stosunkiem jakości do ceny zdobywa coraz liczniejszą rzeszę stałych i lojalnych klientów.

Emitent dostrzega również zagrożenie płynące z działalności nielegalnych dystrybutorów gier, którzy łamiąc prawa autorskie nielegalnie rozpowszechniają programy komputerowe bez zgody producenta lub wydawcy. Na korzyść Spółki działa fakt, iż oferuje ona swoje produkty w niższych przedziałach cenowych, co czyni mniej opłacalną skalę piractwa jej programami.

Ryzyko zmiany trendów

Spółka działa w obszarze nowych technologii i wirtualnej rozrywki, w których krótki jest cykl życia produktu, jak i podlegają one ciągłemu postępowi technologicznemu. Nie można wykluczyć ryzyka pojawienia się na rynku nowych rozwiązań które spowodują, iż produkty oferowane przez Emitenta przestaną być atrakcyjne i nie zapewnią Emitentowi wpływów spodziewanych na etapie ich tworzenia i rozwoju. Aby zminimalizować to ryzyko, Spółka przyjęła strategię podążania za trendami i oferowania na rynku towarów, które są sprawdzone i cieszą się powodzeniem nabywców, a nie wyznaczania trendów, co jest strategią o wiele bardziej kosztowną i ryzykowną.

Ponadto, City Interactive działając w segmencie value, posiada mniejsze i bardziej elastyczne budżety projektowe, przez co jest w stanie szybciej reagować na zmieniające się okoliczności i trendy w branży.

Ryzyko zmiany regulacji prawnych i podatkowych

Zagrożeniem dla Spółki mogą być bardzo częste zmiany regulacji prawnych i podatkowych w Polsce, a także na innych rynkach. Dotyczy to uregulowań i interpretacji przepisów związanych z rynkiem kapitałowym, prawem pracy i ubezpieczeń społecznych, prawem podatkowym czy uregulowań dotyczących prawa handlowego. W niektórych krajach często podejmowany jest temat zakazu oferowania gier video zawierających elementy przemocy. Istnieje ryzyko zmiany przepisów międzynarodowych lub stosowanych w którymś z państw, gdzie Spółka oferuje swoje produkty czy też prowadzi działalność gospodarczą, które mogą okazać się niekorzystne dla Emitenta.

Ryzyko kursu walutowego

Na chwilę obecną przeszło połowa przychodów Spółki generowana jest z eksportu towarów i usług na rynki zagraniczne. Sprzedaż rozliczana jest w walutach obcych, przede wszystkim w Euro, ale również w dolarach amerykańskich i australijskich, czy koronach czeskich i słowackich. Aktualne tendencje i trendy w gospodarce polskiej sprzyjają umacnianiu się złotego, a więc są niekorzystne dla eksporterów. Spółka zaczęła w roku bieżącym zabezpieczać przychody eksportowe przy użyciu instrumentów pochodnych, jak i będzie wykorzystywać aktualne osłabienie dolara amerykańskiego dla dokonywania zakupów importowych oraz przeniesienia części produkcji na inne rynki.

Do czynników ryzyka bezpośrednio związanych z działalnością Spółki należą:

Ryzyko związane z utratą kluczowych konsultantów

Działalność produkcyjna Spółki prowadzona jest w oparciu o wiedzę i doświadczenie konsultantów. Jest to cecha charakterystyczna dla przedsiębiorstw działających na rynku produkcji gier video. Na rynku istnieje trudność w pozyskaniu wykwalifikowanych specjalistów z tej dziedziny, czy też osób zarządzających projektami.

Spółka położyła szczególny nacisk na:

- motywacyjny system wynagrodzenia funkcjonujący w Spółce i budujący więzi pomiędzy organizacją a pracownikami, wraz z opieką medyczną i pakietem socjalnym,
- emisję akcji serii B skierowanych do pracowników i współpracowników,
- rozbudowę Działu Rozwoju Gier również poza granicami Polski.

Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów

Działalność handlowa Spółki prowadzona jest w oparciu o rozwinięte kanały sieci detalicznej w Polsce oraz o ścisłą współpracę z zagranicznymi dystrybutorami mającymi swe siedziby w innych krajach. W związku z tym istnieje ryzyko rozwiązania umów dystrybucyjnych czy upadłości (lub inne) podmiotów, za pomocą których Emitent dokonuje sprzedaży towarów.

W roku 2007 istotna część przychodów (30%) pochodziła ze współpracy z niemieckim dystrybutorem, DTP Entertainment AG. Spółka jednak nie widzi dużego ryzyka utraty tego kontrahenta bowiem otworzyła już na terenie Niemiec swoje przedstawicielstwo i planuje stworzyć własną sieć dystrybucyjną. Współpraca z DTP będzie w najbliższej przyszłości kontynuowana w zmniejszonym zakresie.

Istotną wartość w przychodach Emitenta mają także zawarte umowy z czołowymi polskimi spółkami zajmującymi się dystrybucją kolportażową – Kolporter S.A. oraz Ruch S.A. Ich łączny udział w przychodach Spółki osiągniętych za rok 2007 przekroczył poziom 15%. Zakończenie współpracy z tymi spółkami mogłoby spowodować utratę istotnej części przychodów Emitenta ponieważ istnieje niebezpieczeństwo, iż w krótkim okresie Spółka nie będzie w stanie pozyskać innego kontrahenta na terenie Polski, który zastąpiłby firmę Ruch lub Kolporter i gwarantowałby osiąganie przychodów na podobnym poziomie.

Udział pozostałych odbiorców w przychodach Spółki za rok 2007 jest niższy od 5% i jest związany z niższym poziomem ryzyka.

Ryzyko związane z dostawcami

Spółka i jej przychody są w pewnym stopniu uzależnione od dostaw licencji do rozpowszechniania gier video. Sprzedaż dystrybucyjna tytułów licencjonowanych przekroczyła w roku 2007 poziom 50% całkowitych przychodów. W ostatnim czasie widoczna jest wśród twórców gier video tendencja do zawyżania cen sprzedaży czy organizowania przetargów, które wydłużają proces nabycia licencji w czasie lub ograniczają jej geograficzny zasięg. Emitent planuje nabywać licencje obejmujące większy obszar terytorialny (Europa, Ameryka Północna lub cały świat), co może być obarczone ryzykiem cenowym lub nawet możliwością nabycia takich licencji.

Dla wyeliminowania opisywanego ryzyka dla działalności City Interactive, Spółka dąży do rozwoju własnego Działu Rozwoju Gier w kraju i poza jego granicami aby uniezależnić źródła przychodów od podmiotów zewnętrznych, jak i stara się nawiązywać stałą i długoterminową współpracę z wybranymi studiami produkcyjnymi.

Ryzyko związane z realizacją planów rozwojowych

W ramach realizacji strategii związanej ze zwiększeniem obszaru i siły oddziaływania oraz z rozszerzeniem działalności Spółki, Emitent planuje w najbliższym czasie znaczący rozwój grupy kapitałowej głównie na rynkach zagranicznych poprzez zwiększanie mocy produkcyjnych i dystrybucyjnych. Emitent dopuszcza jednocześnie możliwość przejęcia innych podmiotów krajowych i zagranicznych, które będą mogły przyczynić się do skokowego rozwoju Spółki. Do tego celu są wykorzystywane środki pozyskane w listopadzie 2007 r. z emisji publicznej akcji serii C. Spółka na bieżąco prowadzi kalkulację opłacalności

przeprowadzanych inwestycji, jednakże nie należy wykluczać ryzyka zmiany okoliczności działalności na poszczególnych rynkach lub niepowodzenia projektów inwestycyjnych, co mogłoby zachwiać strumieniem przepływów pieniężnych. Ryzyko to wiąże się również z zakładaniem nowych spółek zależnych na terenie innych krajów (np. Niemcy, Peru, USA i inne) oraz prowadzoną przez nie działalnością i nie ogranicza się jedynie do opłacalności przeprowadzanych transakcji czy osiągnięcia skali działalności, która pozwalałaby czerpać zyski, ale również do otoczenia prawnego, socjalnego, politycznego itp. na tych rynkach. W celu ograniczenia wskazanego ryzyka Emitent korzysta z porad znanych doradców (np. kancelarie prawne czy podatkowe), jak i posiada szczegółowe plany działania na nowych rynkach.

Ryzyko związane z oferowanymi produktami

Konkurencyjne rynki są napędzane poprzez oczekiwania związane z debiutem nowych produktów. Istnieje ryzyko, iż niektóre produkty Emitenta zostaną ukończone później niż to było planowane, co może w konsekwencji negatywnie wpłynąć na generowane przepływy pieniężne poprzez przekraczanie budżetów projektowych i przesuwanie się planowanych przychodów ze sprzedaży i wpływów środków finansowych na kolejne okresy rozrachunkowe. Do czynników wewnętrznych, które mogą spowodować opóźnienie należą między innymi nie spełnianie przez produkt stawianych mu wymogów jakościowych czy problemy z poprawnym działaniem gry. Czynniki zewnętrzne to między innymi ukazanie się na rynku produktu konkurencyjnego posiadającego unikalne cechy na tyle istotne, że Emitent aby był konkurencyjny chce uwzględnić je również w swoim projekcie. Do czynników zewnętrznych należy również zaliczyć opóźnienia dostawców w przygotowaniu na czas elementów niezbędnych do wytworzenia gry.

Branża producentów oprogramowania rozrywkowego na świecie znana jest z przesuwających się premier gier komputerowych i konsolowych. Opóźnione gry spełniające aktualne oczekiwania jakościowe mają przeważnie taki sam potencjał sprzedaży, jak gdyby ukazały się zgodnie z planem. Podczas dodatkowego czasu przy wystąpieniu ewentualnego opóźnienia, Emitent może dodać inne elementy do gry, czyniąc ją jeszcze bardziej atrakcyjną, co w konsekwencji może podnieść jego sprzedaż i zyski. W wielu przypadkach dochodzi również element marketingowy tzw. „długo oczekiwana gra”, który korzystnie wpływa na budowanie wizerunku produktu. Zdecydowana większość produktów Emitenta jest kończona na czas i zgodnie z planem, jednakże nie można wykluczyć ryzyka opóźnień w jego działalności.

Ponadto Istnieje ryzyko wystąpienia przeciw Spółce przez firmy lub osoby zewnętrzne z powodztwem, w związku z prawami autorskimi do gier, do ich elementów, do znaków graficznych lub do nazw zastrzeżonych dla poszczególnych produktów. Szczególnie na takie ryzyko narażona jest działalność w Stanach Zjednoczonych, charakteryzujących się zaostrzoną legislacją. Emitent każdorazowo składa wniosek o zastrzeżenie prawa autorskiego do gry, jej tytułu i znaku graficznego, zgłaszając taki wniosek w celu ochrony znaków na terenie Unii Europejskiej i innych krajów z całego świata, jednocześnie sprawdzając jego dostępność na poszczególnych rynkach i szacując ryzyko naruszenia praw autorskich podmiotów trzecich.

VI. Charakterystyka czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz opis perspektyw rozwoju działalności gospodarczej

W ocenie Zarządu, na przyszłe wyniki finansowe CITY INTERACTIVE S.A. będzie miał wpływ przede wszystkim dynamiczny rozwój sieci dystrybucji Spółki na rynkach całego świata, w tym rynkach, na których CITY INTERACTIVE S.A. nie była dotychczas obecna, a które są rynkami perspektywicznymi (Ameryka Łacińska, Ameryka Północna, Wielka Brytania). Rozwój ten osiągnięty zostanie poprzez inwestycje długoterminowe w spółki

celowe na terenie poszczególnych krajów i wykorzystanie ich działalności lub konsolidację ich wyników.

Jednocześnie Spółka czyni starania aby rozpocząć dystrybucję kolportażową poprzez kioski w kolejnych krajach (obecnie: Polska, Czechy, Słowacja) Europy Środkowej i Południowej.

Ponadto Emitent dążył będzie do poszerzania oferowanego asortymentu towarowego. Będzie się to objawiać poprzez ciągłe poszerzanie oferty produktowej dostępnej na PC, jak i wejście w rynek gier konsolowych. Do końca roku 2008 planowane jest wydanie jednego tytułu na platformę Nintendo DS – Sushi Academy. Rozpoczęto już prace koncepcyjne nad produktami na kolejne konsole (Wii, XBox360). Spółka będzie także zlecać wykonanie produktów na konsole lub PC innym podmiotom zewnętrznym specjalizującym się w tworzeniu gier na zlecenie. Na koniec czerwca w trakcie produkcji znajdowało się 9 nowych tytułów na konsolę Nintendo DS. oraz na PC. W lipcu rozpoczęto prace nad kolejnymi grami na PC, a także Xbox360 oraz Wii.

Rozwój Grupy Kapitałowej CITY INTERACTIVE S.A.

Przedstawicielstwo w Wielkiej Brytanii

Spółka zarejestrowała w brytyjskiej izbie handlowej (Companies House) przedstawicielstwo (place of business) w Wielkiej Brytanii, które rozpoczęło swoją działalność na początku roku.

Oddział zajmuje się sprzedażą do sieci sklepów na terenie Wielkiej Brytanii oraz zarządza działaniami marketingowymi wspierającymi ich sprzedaż. Przedstawiciele oddziału prowadzą bezpośrednie negocjacje z kupcami sieci handlowych.

W czerwcu 2008 r. produkty Spółki trafiły już do sieci sprzedaży w Anglii, m.in. do sieci Game – największej sieci sprzedającej gry w Wielkiej Brytanii oraz do niezależnych sklepów detalicznych.

Towar dostarczany jest poprzez lokalną firmę dystrybucyjną Pinnacle. W kwietniu 2008 r. Emitent zawarł umowę z Pinnacle Software, oddziałem firmy Pinnacle Entertainment Company z siedzibą w Anglii. Przedmiotem umowy jest dystrybucja produktów City Interactive do sieci sprzedaży na terenie Wielkiej Brytanii. Pinnacle Software zobowiązało się do składowania zapasów towarów i jego dostarczania do sieci detalicznych zgodnie z otrzymywanymi zamówieniami. Współpraca z Pinnacle Software jest koniecznością wynikającą z konsekwencji dostosowania się do działalności na rynku Wielkiej Brytanii, gdzie towary dostarczane są do detalicznych sieci sprzedaży poprzez pośredników pełniących rolę dystrybutorów.

CITY INTERACTIVE PERU S.A.C

Spółka rozpoczęła na przełomie czerwca i lipca 2008 r. działalność handlową polegającą na wprowadzeniu pierwszych tytułów do sieci sprzedaży na rynku Ameryki Południowej. Emitent będzie czerpał profity z działalności spółki w postaci tantiem od sprzedaży produktów, na które udzielił spółce peruwiańskiej licencji na ich produkcję i dystrybucję.

W czerwcu wprowadzono do sprzedaży dwa tytuły na terenie Chile. Następnie planuje się wydać 3-4 kolejne tytuły do nabycia w kioskach w Chile i następne po analizie wyników sprzedaży pierwszej kolekcji.

W tym samym czasie nastąpi debiut produktów Spółki w Peru i Meksyku. Gry oferowane na terenie Argentyny, Brazylii i docelowo Meksyku będą dystrybuowane przez oddziały założone w tych krajach przez CITY INTERACTIVE S.A.

W Ameryce Łacińskiej duży nacisk zostanie położony na dystrybucję kolportażową (poprzez kioski) jako metodę najbardziej efektywną i perspektywiczną w przypadku rynków

wschodzących, w której to Emitent ma również szerokie doświadczenie nabyte na rynkach Europy Środkowej.

CITY INTERACTIVE USA Inc.

Spółka działa na rynku Ameryki Północnej pozyskując kontrakty w dużych sieciach sprzedaży, które będą oferowały produkty City Interactive. Spółka amerykańska działa jako dystrybutor towarów Emitenta, a więc otrzymuje gotowe towary przeznaczone do odsprzedaży. Pierwsze tytuły miały swoje debiuty na przełomie lipca i sierpnia na terenie Stanów Zjednoczonych. Takie sieci handlowe jak Walmart i Best Buy złożyły już pierwsze zamówienia na produkty Spółki i będą oferowały w swoich sklepach. Pierwsze tytuły, które ukazują się na rynku amerykańskim to Art. of Murder (widoczny również w witrynach internetowych Amazon i Best Buy) oraz Code of Honour 2 w cenie detalicznej 19,99 USD. Do końca roku 2008 planowane jest wydanie jeszcze kilku kolejnych tytułów. W drugim półroczu 2008 powinno to znaleźć swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych CITY INTERACTIVE S.A.

CITY INTERACTIVE GERMANY GmbH

Spółka prowadzi na rzecz Emitenta działalność promocyjno-marketingową oraz prowadzi rozmowy z dystrybutorami aby podzielić dystrybucję produktów na terenie Niemiec pomiędzy pośredników i sieci sprzedaży dla zwiększenia efektywności sprzedaży. Pierwsze efekty tej działalności powinny być widoczne pod koniec 2008 roku w postaci zwiększenia percepcji marki City Interactive na rynku niemieckim oraz konkretnych korzyści ekonomicznych.

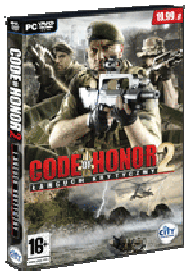
Ponadto, realizując politykę rozwoju sieci dystrybucji na terenie całego świata Zarząd CITY INTERACTIVE S.A. podjął w dniu 13 maja 2008 r. decyzję o otwarciu kolejnego oddziału na terenie Ameryki Południowej w formie spółki zależnej w Brazylii. Następnie w dniu 1 sierpnia 2008 r. zdecydowano otworzyć kolejne oddziały w postaci spółek zależnych w Ameryce Łacińskiej – Argentynie i Meksyku oraz w Hiszpanii.

Poszerzanie oferowanego asortymentu towarowego

Zgodnie z celami emisji opisanymi w prospekcie emisyjnym związanym z ofertą publiczną akcji serii C, Spółka dąży do powiększania mocy produkcyjnych poprzez zwiększenie zatrudnienia w Dziale Rozwoju Gier. Na koniec czerwca 2007 r. dział ten liczył 63 osoby zatrudnione bezpośrednio przez CITY INTERACTIVE S.A. Na dzień zatwierdzenia prospektu liczebność działu zwiększyła się o 8 osób. Po emisji akcji serii C Spółka podjęła starania o pozyskanie kolejnych osób, zarówno w Polsce, jak i w Ameryce Południowej. Na koniec II kwartału 2008 r. Spółka współpracowała bezpośrednio z ponad 130 osobami zajmującymi się produkcją gier video w Polsce.

Wyprodukowanie i wydanie kolejnej części serii Code of Honour

W czerwcu 2008 r. ukończono prace developerskie nad grą: Code of Honour 2: Conspiracy Island (Code of Honour 2: Łańcuch krytyczny). W II kwartale trafiła ona do sprzedaży na rynek niemiecki. Polska premiera planowana jest na sierpień 2008 r. W tym też czasie gra trafi na inne zagraniczne rynki (w tym do USA). Znaczniejsze przychody z jej sprzedaży będą więc osiąganym od drugiej połowy 2008 r.



Code of Honour 2 – Conspiracy Island (Łańcuch Krytyczny)

Druga odsłona z serii przygód komandosów Legii Cudzoziemskiej. Tym razem międzynarodowy oddział wyruszy na misję do Gujany Francuskiej z zadaniem obrony bezpieczeństwa regionu. Najemnicy generała Mendozy wzięli na celowniki ośrodek badawczy na Île Royale...

Wprowadzenie do sprzedaży nowych tytułów licencjonowanych

Ponadto w II kwartale 2008 r. Spółka zaoferowała do sprzedaży nowe produkty, na które nabyła licencje do ich dystrybucji. Oferowane są gry PC różnych gatunków, m.in.:

- przygodowe (Obscure II, Sherlock Holmes, Gene Troopers, Knights of Temple II, Dracula),
- wyścigi (World Racing 2, GSR, French Street Racing),
- shootery (Airborne Troops),
- logiczne (Buku Domino),
- strategię (Menedżer Kolarski 2008).

Segment gier konsolowych



Na przełomie III i IV kwartału 2008 r. zostaną wydane pierwsze gry własne przeznaczone na konsole. W chwili obecnej toczą się prace nad produktami przeznaczonymi na konsole przenośną Nintendo Dual Screen. Pierwszym wydanym tytułem z tego segmentu będzie Sushi Academy.

CITY INTERACTIVE S.A. podpisała w kwietniu 2008 r. umowę licencyjną z Nintendo Company z siedzibą w Japonii. Na jej mocy Nintendo udzieliło Spółce licencji na produkcję i wydawanie gier na przenośną konsolę Nintendo Dual Screen na terenie Europy, Australii i

Nowej Zelandii z możliwością rozszerzenia na inne obszary. Jednocześnie Spółka nabyła prawa do korzystania z technologii Nintendo.



Również w kwietniu 2008 r. Spółka podpisała umowę z firmą Microsoft Ireland Operations Limited z siedzibą w Dublinie, Irlandia, na mocy której uzyskała licencję na development gier video na platformę konsolową Microsoft Xbox 360. Dzięki tej licencji firma uzyskała dostęp do technologii służącej tworzeniu produktów na Xbox 360. Pierwszy produkt własnej produkcji na tę konsolę powinien pojawić się na rynku w pierwszym kwartale 2009 r.



Następnie Emitent zamierza wyprodukować i wydać gry na konsolę Nintendo Wii. Pierwszy produkt z tej serii powinien pojawić się na rynku również w pierwszym kwartale 2009 r.

W celu przyspieszenia ekspansji na rynku gier konsolowych Spółka nabyła od firmy Lago S.r.l. z siedzibą we Włoszech, wyłączne prawa do dystrybucji gotowych produktów na konsole o tytułach: Superbikes 2008 (konsole Xbox360, PS2, PS3, PSP oraz PC) oraz Superbikes Riding Challenge (Nintendo DS.), a także gry The History Channel: Great Battles of Rome (PS2, PSP) na terenie kilku krajów Europy Środkowej.

Dzięki tym tytułom możliwe będzie wejście do sieci sprzedaży z tytułami konsolowymi i zaistnienie na rynku dystrybucyjnym w segmencie konsol.

Pierwszą z nich, która ukaże się na rynku będzie Superbikes 2008 (wrzesień 2008) na PC, Xbox360, PSP, PS2, a w grudniu na PS3.

VII. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w pierwszym półroczu roku 2008

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.

Pan Marek Tyimiński pełnił funkcję Prezesa Zarządu Spółki przez cały okres pierwszego półrocza 2008 roku.

Pan Michał Sokolski pełnił funkcję Członka Zarządu Spółki od 1 do 10 stycznia 2008 r.

Pan Krzysztof Bujak pełnił funkcję Członka Zarządu Spółki od 10 do końca pierwszego półrocza 2008 r.

Rada Nadzorcza CITY INTERACTIVE S.A.

Rada Nadzorcza została powołana z dniem 1 czerwca 2007 r. i sprawowała swe funkcje w niezmiennym składzie do końca pierwszego półrocza 2008 roku:

Pan Krzysztof Sroczyński	Przewodniczący RN
Pan Marek Wierzbowski	Członek RN
Pan Marek Dworak	Członek RN
Pan Lech Tyimiński	Członek RN
Pan Tadeusz Kistryn	Członek RN

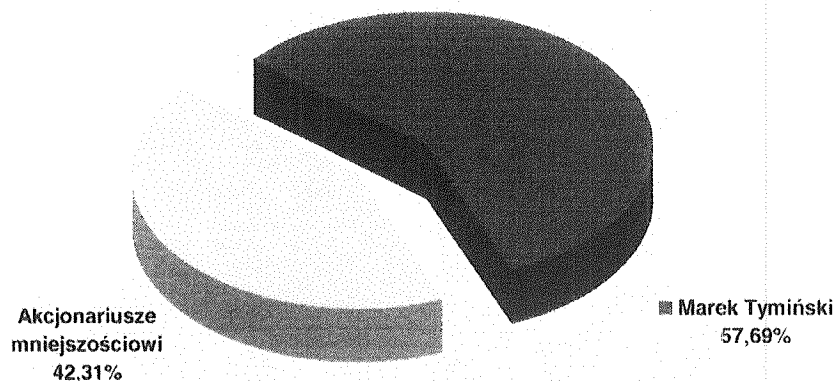
VII. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki

Na dzień 30 czerwca 2008 r. akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% liczby głosów na WZA CITY INTERACTIVE S.A. był Pan Marek Tyimiński, Prezes Zarządu Spółki.

W okresie od 1 stycznia 2008 r. do dnia publikacji niniejszego raportu Spółka nie otrzymała innych zawiadomień akcjonariuszy o przekroczeniu progu 5% głosów na WZA.

Akcjonariat CITY INTERACTIVE S.A. na dzień 31 grudnia 2007 r. oraz 30 czerwca 2008 r. i dzień publikacji niniejszego raportu:

Marek Tyimiński	-	7 233 704 akcji i głosów na WZA
Akcjonariusze mniejszościowi	-	5 306 296 akcji i głosów na WZA



Spółka nie posiada informacji o żadnych umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy.

Marek Tymiński

Prezes Zarządu

22. IX. 08

Warszawa, dnia 22 września 2008 r.

Krzysztof Bujak

Członek Zarządu

22/09/2008