



CITY INTERACTIVE S.A.
Sprawozdanie z działalności Spółki
w roku 2008

marzec 2009 r.

Drodzy Akcjonariusze!

Spółka City Interactive S.A. zakończyła 2008 rok wzrostem przychodów, który trwa nieprzerwanie od 7 lat. Wpływy netto ze sprzedaży wyniosły 33'761 tys. zł a zysk netto 3'098 tys. zł. W roku 2008 zmiana kursu Spółki na tle indeksu WIG wyniosła 30,4 pkt.%.

W roku 2008 poczyniliśmy znaczące kroki w rozwoju na rynkach międzynarodowych. Podmioty zależne i oddziały w Stanach Zjednoczonych, Niemczech, Hiszpanii oraz w Wielkiej Brytanii osiągnęły postawione przed nimi cele. W perspektywie najbliższych miesięcy będą one odgrywały coraz ważniejszą rolę w ramach globalnej sieci sprzedaży City Interactive S.A.. Nasze produkty trafiły już do Walmart - największej sieci handlowej na świecie, gdzie osiągnęły satysfakcjonujący dla obu stron poziom sprzedaży. Jesteśmy obecni również w Best Buy oraz w GameStop i Game – liderach swoich segmentów w USA i Wielkiej Brytanii.

Mimo znaczących nakładów, ze względu na niekorzystne uwarunkowania lokalne, Spółce nie udało się rozwinąć biznesu na rynkach Ameryki Łacińskiej. W związku z powyższym, nie czekając na dalsze negatywne sygnały, zdecydowaliśmy o niezwłocznym zaprzestaniu dalszych inwestycji w tym regionie i zaniechaniu działalności w Peru, Meksyku i Brazylii.

W roku 2008 wprowadziliśmy do globalnej sprzedaży 16 gier na PC i NDS, z których 6 wyprodukowanych zostało we własnych studiach developerskich. Ponadto podnieśliśmy znacząco jakość naszych produktów. Zauważyli to zarówno konsumenci jak i media, które coraz lepiej oceniają nasze gry. Sniper: Art of Victory był najlepiej sprzedającą się grą w Wielkiej Brytanii w kategorii PC super-budget przez okres wielu tygodni, a w top 10 znalazły się również inne produkty Spółki. Chronicles of Mystery była jedną z najlepiej sprzedających się w gier przygodowych na wielu międzynarodowych rynkach, w tym w Niemczech i w Polsce. W 4 kwartale 2008 gra Art of Murder trafiła na pierwsze miejsce listy sprzedaży portalu Big Fish Games – wiodącej platformy sprzedaży internetowej na świecie.

W marcu 2008 dokonaliśmy przejęcia Fresh Chicken Studio – studia developerskiego produkującego gry przeznaczone na konsole. Dziś blisko 20 osobowy zespół pracuje nad grami przeznaczonymi na platformę Nintendo DS i Nintendo Wii. Są one ważnym elementem w strategii rozwoju City Interactive S.A. i będą stanowić coraz większy udział w globalnej sprzedaży Spółki.

Mimo dotkliwych skutków światowego kryzysu gospodarczego, pozostajemy w dobrej kondycji biznesowej i mamy przed sobą dalsze wzrosty sprzedaży i zysku. Ubiegłoroczny procentowy wzrost światowego rynku gier video zamknął się liczbą dwucyfrową i według naszej oceny odnotuje dalszy wzrost w 2009 roku.

Posiadamy globalną sieć dystrybucji, studia developerskie tworzące jakościowe produkty w konkurencyjnych budżetach oraz utrzymujemy efektywny poziom kosztów operacyjnych Spółki. Będziemy kontynuować dalszy rozwój naszej sieci sprzedaży, otwierając kolejne biura na zagranicznych rynkach. Dołożymy wszelkich starań, aby usprawnić proces produkcji i by nasze gry jeszcze w większym stopniu spełniały oczekiwania konsumentów. Wprowadzimy do sprzedaży kolejne produkty przeznaczone na konsole, których udział w ogólnej sprzedaży Spółki znacząco wzrośnie już w 2009 roku.

Tak dynamiczny rozwój Spółki nie byłby możliwy, gdyby nie zaangażowanie naszych pracowników, wsparcie klientów i dostawców oraz zaufanie, jakim obdarzyli nas akcjonariusze. Jesteśmy wszystkim za to ogromnie wdzięczni. Pozostajemy zdeterminowani, aby konsekwentnie kontynuować realizację naszej strategii rozwoju.

Z wyrazami szacunku,

Marek Tymiński
Prezes Zarządu, Chief Executive Officer



Oświadczenie Zarządu

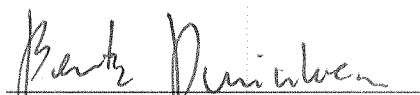
Na podstawie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd CITY INTERACTIVE S.A., oświadcza, że wedle swojej najlepszej wiedzy sprawozdanie finansowe i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, a także, że roczne sprawozdanie finansowe Zarządu zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji 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 finansowego Spółki, 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 i normami zawodowymi.

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.



Marek Tymiński
Prezes Zarządu



Bartosz Duzinkiewicz
Członek Zarządu

Warszawa, marzec 2009 r.

I. Wstęp

1. Ogólna charakterystyka działalności CITY INTERACTIVE S.A.

CITY INTERACTIVE S.A. prowadzi działalność na rynku producentów i wydawców gier video 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 video (PC oraz konsolowych), 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 2008 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,
- 250 000 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.

5 10

2.2. Informacje o znanych Emitentowi umowach, w wyniku których mogą nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy. Wskazanie ograniczeń dotyczących przenoszenia prawa własności papierów wartościowych Spółki.

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, za wyjątkiem akcji pracowniczych opisanych w punkcie 2.3.

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

2.3. Informacje o systemie kontroli programów akcji pracowniczych

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 (do 30 listopada 2008 r.) 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 (do 30 listopada 2008 r.) 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.

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

Osoba	Funkcja	Stan posiadanych akcji na dzień 31 grudnia 2008 r.	Wartość nominalna posiadanych na dzień 31 grudnia 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. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym.

Dane bilansowe przeliczono według średniego kursu ogłoszonego przez Prezesa NBP na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego, który na dzień bilansowy wynosił:

Na dzień 31/12/2007 – 3,5820 zł / EUR

Na dzień 31/12/2008 – 4,1724 zł / EUR

Przychody netto ze sprzedaży i zyski wyrażone w złotych oraz rachunek przepływów pieniężnych przeliczono na EURO według kursu ustalonego jako średnia arytmetyczna średnich kursów ogłaszanych przez Prezesa NBP na ostatni dzień każdego miesiąca:

Za rok 2007 – 3,7768 zł / EUR

Za rok 2008 – 3,5321 zł / EUR

Wybrane dane finansowe przeliczone na EURO:

	Rok 2008 w tys. PLN	Rok 2007 w tys. PLN	Rok 2008 w tys. EUR	Rok 2007 w tys. EUR
Rachunek Wyników				
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	33 761	18 294	9 558	4 844
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	2 265	4 192	641	1 110
Zysk (strata) brutto	4 152	3 885	1 176	1 029
Zysk (strata) netto	3 098	3 388	877	897
Liczba akcji (w tys. szt.)	12 540	12 540	12 540	12 540
Zysk (strata) na jedną akcję zwykłą	0,25	0,27	0,07	0,07
Bilans				
Aktywa trwałe	17 039	8 284	4 084	2 313
Aktywa obrotowe	28 492	27 823	6 829	7 767
Aktywa razem	45 531	36 107	10 912	10 080
Kapitał własny	33 166	30 008	7 949	8 378
Kapitał zakładowy	1 254	1 254	301	350
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	12 365	6 099	2 963	1 703
Zobowiązania długoterminowe	682	126	163	35
Zobowiązania krótkoterminowe	11 683	5 973	2 800	1 667
Pasywa razem	45 531	36 107	10 912	10 080
Rachunek Przepływów Pieniężnych				
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-1 164	2 694	-330	713
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-12 457	-12 348	-3 527	-3 269
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	2 123	21 791	601	5 770
Saldo zamknięcia środków pieniężnych	-11 498	12 137	-3 255	3 214

Narastająco za okres czterech kwartałów 2008 r. CITY INTERACTIVE S.A. odnotowała zdecydowany wzrost przychodów ze sprzedaży, które wyniosły 33 761 tys. zł, co oznacza 85% wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, natomiast zysk netto ukształtował się na zbliżonym poziomie wynosząc 3 098 tys. zł.

1. Bilans

Suma bilansowa na dzień 31.12.2008 r. zamknęła się kwotą 45 530 760,05 zł, co stanowi 26% wzrost w porównaniu z dniem 31.12.2007 r.

Aktywa

Aktywa trwałe na dzień 31.12.2008 r. wynosiły 17 038 838,82 zł., i wzrosły o 106% w porównaniu z dniem 31.12.2007 r., stanowiąc 37% majątku ogółem Spółki; rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 9% aktywów trwałych ogółem a wartości niematerialne 86%.

Wzrost wartości aktywów trwałych wynika przede wszystkim z zakrojonych na szeroką skalę prac nad nowymi produktami Spółki (nowymi grami komputerowymi), co objawia się w kwocie netto 11,5 mln zł jako „Koszty zakończonych prac rozwojowych”. W roku 2008 znacząco wzrosły moce przerobowe, co wpłynęło na ilość projektów w toku.

Aktywa obrotowe na dzień 31.12.2008 r. wyniosły 28 491 921,23 zł i stanowiły 63% aktywów ogółem; aktywa obrotowe wzrosły jedynie o 2% w porównaniu z dniem 31.12.2007 r. Zmieniła się jednak ich struktura. Znaczącą pozycją aktywów obrotowych na koniec roku 2007 były środki pieniężne, które zostały pozyskane w grudniu 2007 r. z emisji akcji serii C. W przeciągu roku 2008 były one sukcesywnie wydatkowane i inwestowane, m.in. w moce produkcyjne, co objawia się wzrostem wartości pozycji wartości niematerialne. Na skutek wzrostu sprzedaży w roku 2008, w szczególności w IV kwartale, oraz stosowania odroczonej terminowości płatności, znacząco powiększyło się saldo należności handlowych z tytułu dostaw i usług.

Wspomniany wzrost sprzedaży spowodował również konieczność utrzymywania większych zapasów, których wartość wzrosła w ciągu roku o 80%.

Pasywa

Kapitał własny Spółki na dzień 31.12.2008 r. wynosił 33 165 917,86 zł, co oznacza 10% wzrost w porównaniu z dniem 31.12.2007 r., wynikający z osiągniętego zysku netto.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 12 364 842,19 zł i wzrosły o ponad 100% w porównaniu z dniem 31.12.2007 r.

Wzrost ten wynika ze wzrostu zobowiązań krótkoterminowych, przede wszystkim kredytów oraz zobowiązań handlowych, a także podatku dochodowego.

Wartość księgowa na akcję wyniosła na dzień 31.12.2008 r. – 2,64 zł i wzrosła o 10% w stosunku do roku ubiegłego, kiedy osiągnęła wartość 2,39 zł.

2. Rachunek zysków i strat

Przychody netto ze sprzedaży wyniosły 33 761 188,21 zł, co stanowi 85% wzrost w porównaniu z rokiem 2007, co Spółka zawdzięcza dynamicznie rosnącej skali działalności osiągniętej przede wszystkim poprzez ekspansję na rynkach zagranicznych (rozwój eksportu).

10.7

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 2 264 832,37 zł i był niższy w porównaniu z 2007 r. o 46% na skutek konieczności utworzenia odpisów aktualizujących wartość pożyczki udzielonej do spółki City Interactive Peru SAC w wysokości przekraczającej 2 mln zł, jak również wyższego poziomu kosztów ogólnego zarządu o sprzedaży.

Zysk na działalności gospodarczej wyniósł 4 151 841,53 zł i wzrósł w stosunku do roku 2007 r. o 7%. Stało się to możliwe dzięki spadkowi kursu PLN wobec walut zagranicznych, co przy dużym udziale eksportu w sprzedaży i poziomie należności Spółki pozytywnie wpłynęło na wyniki finansowe.

Zysk netto wyniósł 3 097 955,85 zł i był niższy o 9% w porównaniu z 2007 r.

Zysk netto na akcję w 2008 r. osiągnął poziom 0,25 zł i był niższy o 8% od zysku na akcje w roku 2007.

3. Rachunek przepływów pieniężnych

Rok 2007 r. rozpoczęto stanem środków pieniężnych w wysokości 1 395 753,28 zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły - 1 164 399,75 zł. Istotną pozycją, która wpłynęła na ujemne przepływy operacyjny był wzrost stanu należności o ponad 12 mln zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły - 12 457 065,59 zł. Istotnymi pozycjami w tym zakresie były wydatki związane z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych (finansowanie prac nad kolejnymi produktami własnymi Spółki) oraz udzielanie pożyczek krótkoterminowych spółkom zależnym z grupy kapitałowej.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 2 123 675,62 zł. W roku 2008 pozyskano środki pieniężne poprzez zawarcie umów kredytowych z Raiffeisen Bank Polska S.A..

Środki pieniężne na koniec okresu sprawozdawczego wyniosły 1 395 753,28 zł.

III. Informacje o podstawowych produktach, towarach i usługach, wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych grup w sprzedaży CITY INTERACTIVE S.A. ogółem, a także zmianach w tym zakresie w 2008 r.

Działalność gospodarcza CITY INTERACTIVE S.A. polega na tworzeniu lub zakupie gier video i oferowaniu ich do sprzedaży hurtowej na terenie całego świata. Spółka kładzie nacisk na prowadzenie sprzedaży w formie dystrybucji gotowych nośników z programami komputerowymi (finished goods), jednak w niektórych przypadkach dokonuje sprzedaży licencji na dystrybucje programu na określonym obszarze i w określonym czasie.

Struktura przychodów ze sprzedaży osiągniętej przez Spółkę w latach 2007-2008 ze względu na rodzaj oferowanego produktu kształtowała się następująco:

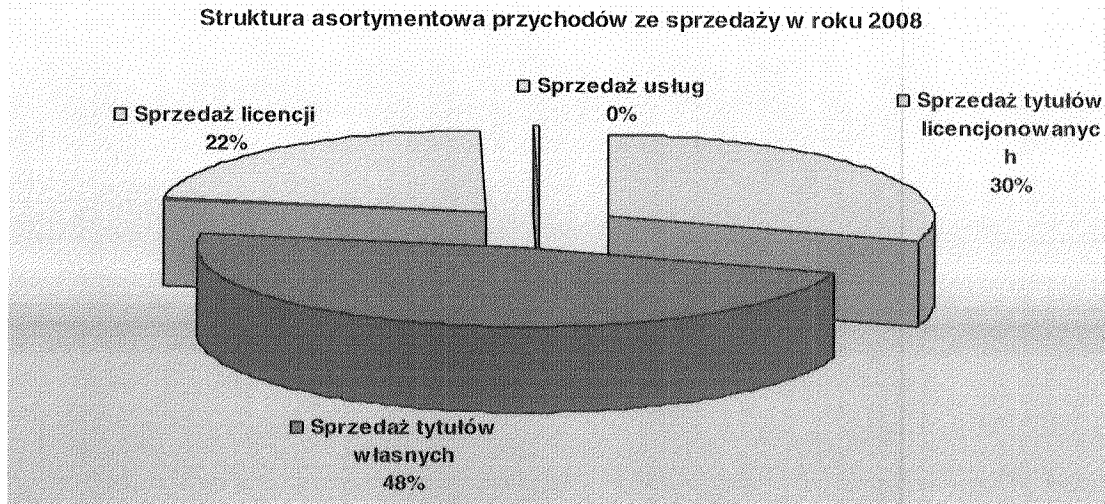
Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2007-2008 w ujęciu wartościowym

Przychody	2008	udział %	2007	udział %	2008/07
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	10 116 875	30,0%	9 231 920	50,5%	109,6%
Sprzedaż tytułów własnych	16 008 786	47,4%	6 875 978	37,6%	232,8%
Sprzedaż licencji	7 510 773	22,2%	1 985 598	10,9%	378,3%
Sprzedaż usług	124 755	0,4%	200 645	1,1%	62,2%
Razem	33 761 188	100,0%	18 294 141	100,0%	184,5%

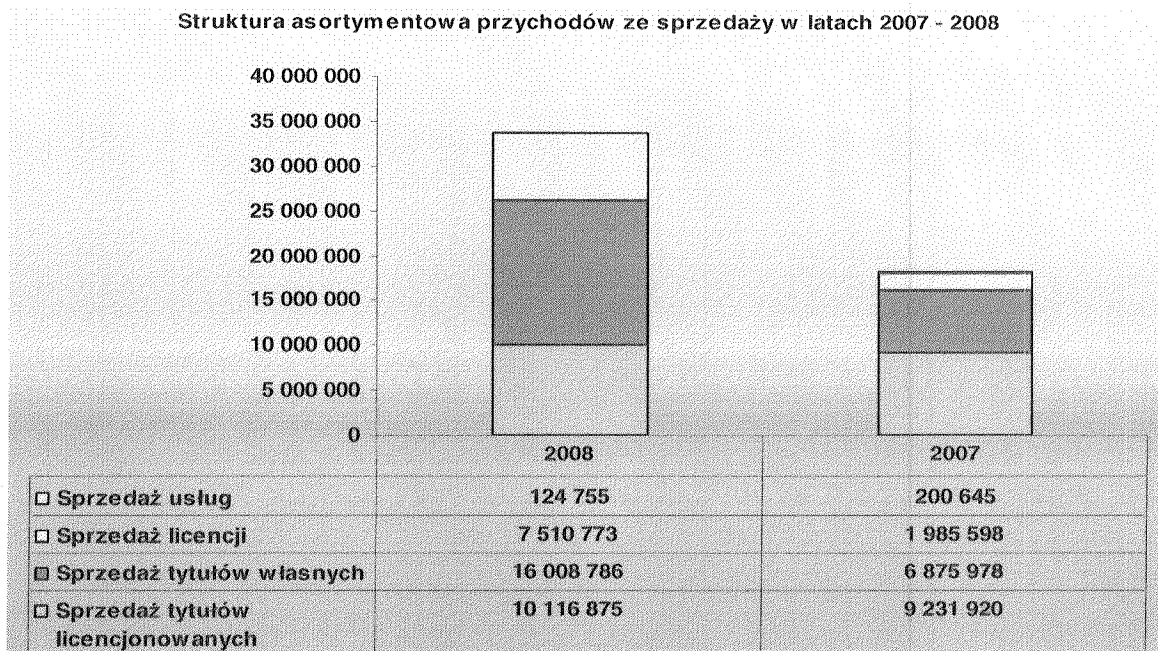
Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2007-2008 w ujęciu ilościowym

Przychody	2008	udział %	2007	udział %	2008/07
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	1 365 007	57,5%	1 121 439	63,8%	121,7%
Sprzedaż tytułów własnych	1 006 903	42,5%	635 502	36,2%	158,4%
Razem	2 371 910	100,0%	1 756 941	100,0%	135,0%

Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2008



Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w latach 2007 - 2008



Najważniejszymi czynnikami, które spowodowały rozwój Spółki w roku 2008 są:

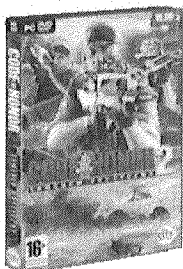
1. Tworzenie nowych tytułów własnych gier PC i konsolowych i wprowadzanie ich do sprzedaży na rynkach całego świata.

Zwiększenie inwestycji związanych z powiększaniem Działu Rozwoju Gier dokonane w latach 2007-2008 i wprowadzanie do sprzedaży nowych tytułów własnych spowodowało wzrost ich sprzedaży o 135% w wyrażeniu nominalnym w porównaniu z rokiem ubiegłym. Do najważniejszych tytułów, które wzbogaciły szeroką paletę handlową Spółki i zostały wprowadzone do sprzedaży w roku 2008 należały:



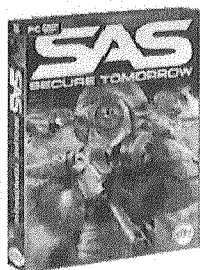
Mortyr – Operation Thunderstorm (Mortyr – Operacja Sztorm)

Czwarta odsłona kultowej „strzelanki” z serii Mortyr. Dalszy ciąg przygód super agenta brytyjskiego wywiadu MI-6. Tym razem Jan Mortyr otrzymuje zadanie zlikwidowania trzech największych postaci Trzeciej Rzeszy. Misja wydaje się być samobójcza...



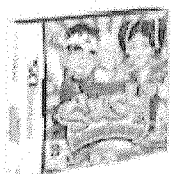
Code of Honour 2 – Conspiracy Island (Łańcuch Krytyczny)

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...



SAS: Secure Tomorrow

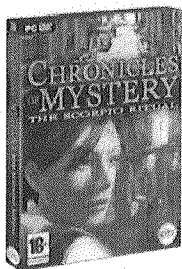
Kolejny shooter City Interactive. Świetnie zorganizowana grupa terrorystyczna odbija swego przywódcę z więzienia o zastrzonym rygorze. Do akcji wkracza SAS. Gracz występuje w roli żołnierza elitarniej formacji bojowej i wspiera ją w walce z terrorem.



Sushi Academy

Jest to gra przeznaczona na konsolę Nintendo DS. pełniąc również funkcję edukacyjną, w której gracz uczy się przygotowywać unikalne potrawy sushi. Produkt zawiera również historię i kulisy sushi.

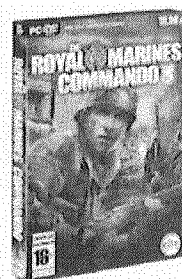
[Handwritten signature]



Chronicles of Mystery

Pierwsza gra z nowej serii autorskich przygodówek point and click z porywającą grafiką, która wymaga logicznego myślenia i szybkiego kojarzenia faktów.

Gracz, wcielając się w postać młodej archeolog, Sylvie Leroux, ma za zadanie rozwikłanie intrygującej, sięgającej czasów biblijnych zagadki.



Royal Marines Commando

Kolejny shooter z czasów drugiej wojny światowej, charakteryzujący się wiernie odtworzonym uzbrojeniem z tamtych czasów, znakomitą grafiką, dynamicznym oświetleniem, efektami specjalnymi oraz realistycznym artificial intelligence.

2. Zakup w formie licencji nowych tytułów i wprowadzenie ich do sprzedaży.

Seria Brain College

Kolejnym krokiem aktywnych działań Spółki jest wejście w segment gier family entertainment. Brain College jest pierwszą serią gier tego rodzaju i stanowi cykl licencjonowanych gier logicznych, w skład których wchodzi takie tytuły jak: „Chińskie Smoki”, „Wielka Tajemnica Azteków” czy „Skarby Atlantydy”. Seria ta wydana została przede wszystkim z myślą o tzw. casual gamers, czyli grupie konsumentów, do których należą kobiety po 30-tym roku życia, nastolatki oraz ludzie starsi w wieku przekraczającym 50 lat. Seria Brain College zawiera proste założenia, ale bardzo wciągające gry z ładną grafiką, które zapewniają graczom relaks, a jednocześnie z każdym kolejnym poziomem stają się coraz większym wyzwaniem.

Również w roku 2008 Spółka zaoferowała do sprzedaży nowe produkty, na które nabyła licencje do ich dystrybucji. Oferowano gry PC różnych gatunków, m.in.:

- przygodowe (Obscure II, Sherlock Holmes, Gene Troopers, Knights of Temple II, Dracula, Tale of Hero)
- wyścigi (World Racing 2, GSR, French Street Racing, MotorM4X: Offroad Extreme, ESR, Superbike World Championship, Super-bikes: Riding Challenge, Squadra Corse Alfa Romeo),
- shooter'y (Airborne Troops, Marine Sharpshooter 4, Dusk 12: Strefa śmierci),
- strategię (Menedżer Kolarski 2008, Agresion: Starcie Mocarstw, Great Battles of Rome)
- segment casual (Blood Ties, Cooking Academy)
- logiczne (Buku Domino),

3. Rozwój sprzedaży bezpośredniej na rynkach zagranicznych poprzez otwarcie oddziałów i spółek zależnych

W roku 2008 Spółka poczyniła starania rozbudowy swojej międzynarodowej sieci dystrybucji i utworzyła następujące oddziały zagraniczne:

- Wielka Brytania – przedstawicielstwo,

K 12.11

Sprawozdanie z działalności Spółki za 2008 r.

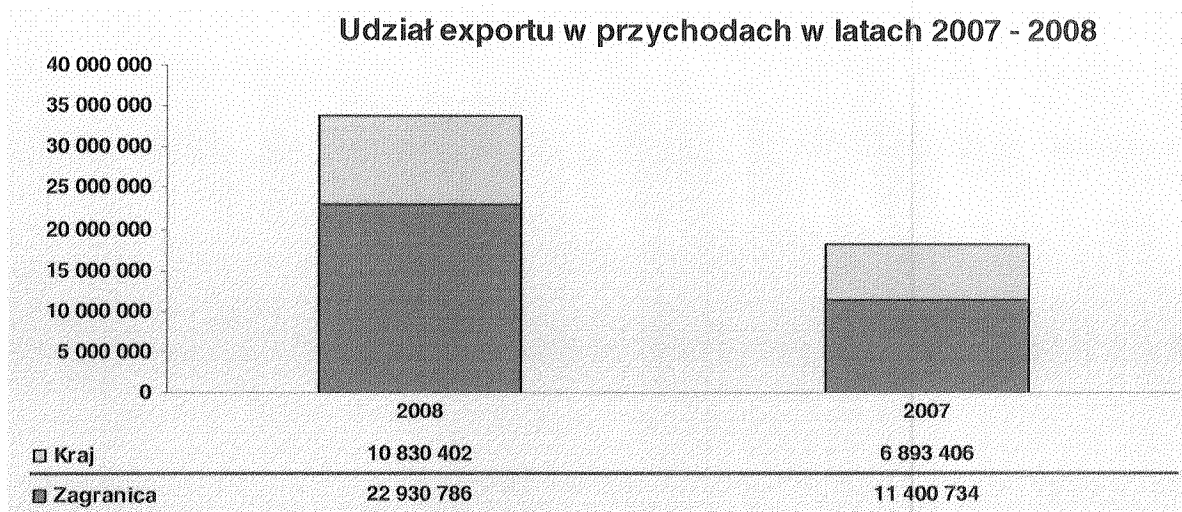
- Niemcy – spółka zależna,
- USA – spółka zależna,
- Peru – spółka zależna,
- Meksyk – spółka zależna,
- Brazylia – spółka zależna.

Bardzo dobrze rozwijają się rynki Wielkiej Brytanii oraz USA, a także Niemiec. Zarząd Spółki podjął decyzję o zaniechaniu działalności w Ameryce Łacińskiej – Peru, Meksyku i Brazylii.

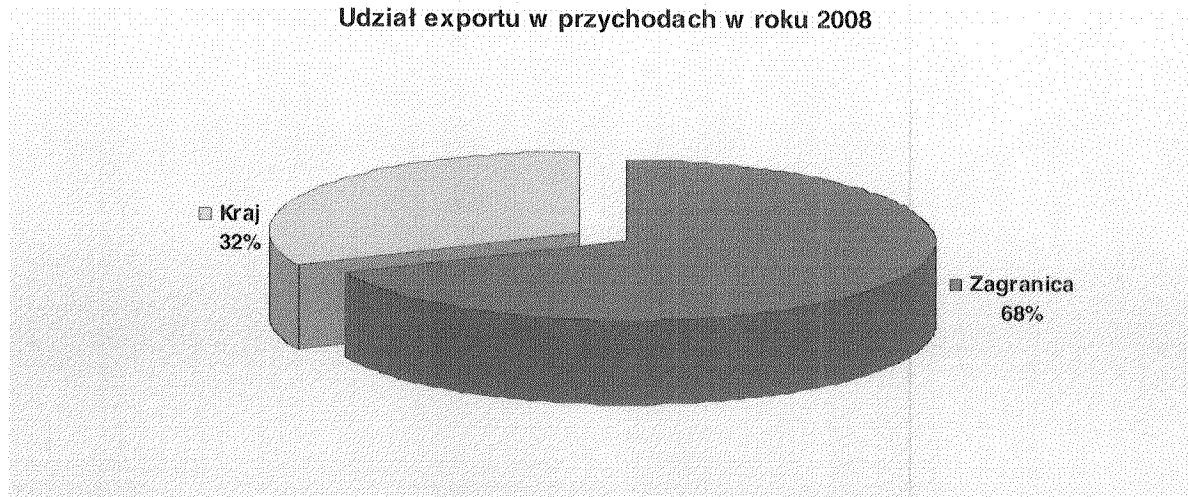
IV. Informacje o rynkach zbytu, w podziale na krajowe i zagraniczne oraz źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od odbiorców i dostawców

W roku 2008 wzrósł udział sprzedaży zagranicznej w całkowitych przychodach Spółki z poziomu 62% do 68%. Jest to wynikiem rozwoju międzynarodowej sieci dystrybucji.

Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w latach 2007-2008 – wartościowo		
Sprzedaż	2008	2007
Zagranica	22 930 786	11 400 734
Udział	67,92%	62,32%
Kraj	10 830 402	6 893 406
Udział	32,08%	37,68%
TOTAL	33 761 188	18 294 141



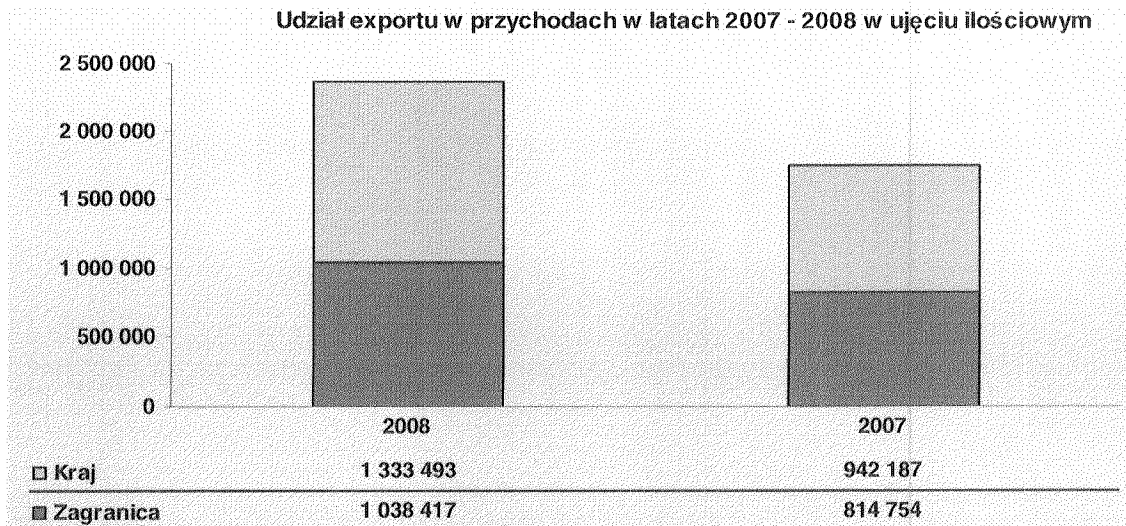
Udział eksportu w przychodach w roku 2008



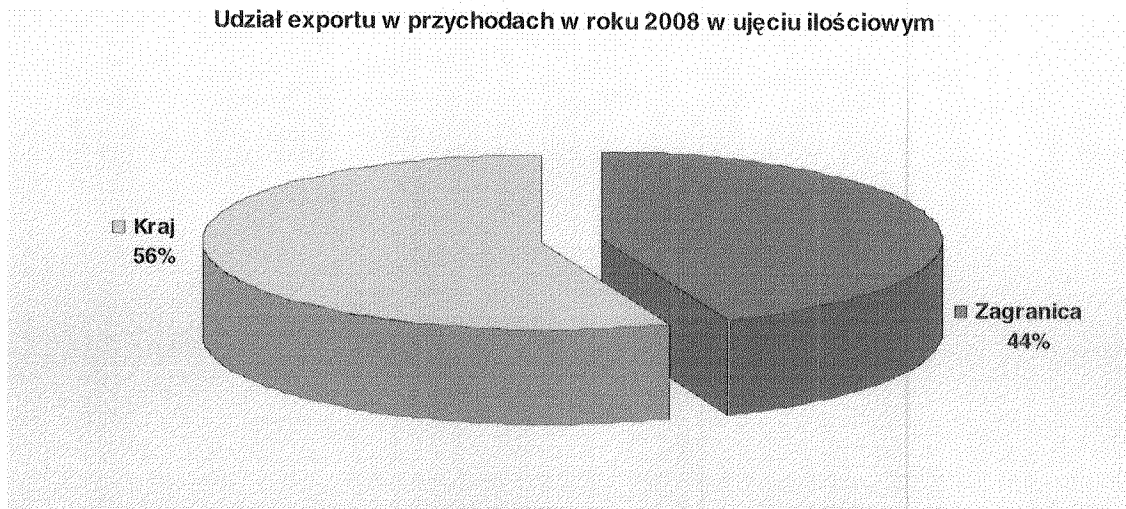
W ujęciu ilościowym udział eksportu wynosi 44%. Potwierdza to fakt osiągania wyższych marż na terenie zagranicy ze względu na wyższy poziom cen obowiązujący na rynkach zagranicznych. W Europie Zachodniej gry komputerowe oferowane są najczęściej w cenach detalicznych 19,99 Euro lub 9,99 Euro, podczas gdy w Polsce jest to z reguły 19,99 zł lub 9,99 zł.

Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w latach 2007-2008 – ilościowo		
Sprzedaż	2008	2007
Zagranica	1 038 417	814 754
Udział	43,78%	46,37%
Kraj	1 333 493	942 187
Udział	56,22%	53,63%
TOTAL	2 371 910	1 756 941

Udział eksportu w przychodach w latach 2007 - 2008 w ujęciu ilościowym



Udział exportu w przychodach w roku 2008 w ujęciu ilościowym



Odbiorcami, których udział w sprzedaży Spółki przekroczył w roku 2008 udział 10% są:

- DTP Entertainment AG – dystrybutor na rynku niemieckojęzyczne, który wygenerował 15% przychodów Emitenta,
- Noviy Disk – wydawca produktów Spółki na rynku rosyjskim i byłych republik radzieckich, zakupujący licencje na produkty własne Emitenta, który w ub.r. zapewnił 14% ogólnych przychodów ze sprzedaży.

Nie ma żadnych powiązań kapitałowych ani personalnych pomiędzy wymienionymi odbiorcami a CITY INTERACTIVE S.A.

Jedynym dostawcą, którego udział w sprzedaży Spółki przekracza 10% jest ATS Sp. z o.o. Wartość zakupów dokonanych przez Emitenta w roku 2008 od ATS Sp. z o.o. stanowi 17% jego przychodów ze sprzedaży. Opis powiązań Spółki z tym dostawcą oraz rodzaj świadczonych usług zostały opisane w VI 1. i VII.

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. Mimo nasilenia się w roku 2008 oznak ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego sprzedaż gier video z sektora value na najważniejszych rynkach światowych wciąż rośnie, w tym rynek gier konsolowych Nintendo nadal dynamicznie się rozwija. 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. Dla zdywersyfikowania swej oferty produktowej Spółka wchodzi na rynek gier konsolowych (m.in. Nintendo). Nie można wykluczyć jednak zmiany trendu rozwoju ogólnoswiatowego rynku gier video lub jego stagnacji, co może wpłynąć na sytuację i plany rozwojowe City Interactive,

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 dwie trzecie 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. Aktualna sytuacja na rynkach walutowych jest niepewna i zmienna. W pierwszej połowie roku 2008 mieliśmy do czynienia z silnym umocnieniem się kursu PLN w stosunku do walut obcych, w drugiej połowie roku sytuacja była odmienna. Wahania kursu PLN wpływają na osiągnięte przez Spółkę przychody ze sprzedaży i marże.

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,
- współpracę z konsultantami zajmującymi się tworzeniem gier video z zagranicy.

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 2008 istotna część przychodów (15%) pochodziła ze współpracy z niemieckim dystrybutorem, DTP Entertainment AG oraz rosyjskim wydawcą Noviy Disk (14%). Spółka jednak nie widzi dużego ryzyka utraty tych kontrahentów bowiem otworzyła już na terenie Niemiec swoje przedstawicielstwo i jest w trakcie tworzenia własnej sieci dystrybucyjnej. Współpraca z DTP będzie w najbliższej przyszłości kontynuowana w zmniejszonym zakresie. Również rosyjskiego wydawcę Noviy Disk można zastąpić inną firmą obecną na tym rynku, zwłaszcza w obliczu dobrej pozycji Spółki i jej marki na rynku rosyjskim.

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 2008 przekroczył poziom 10%. 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 2008 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 2008 poziom 30% 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 obciążone 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 współpracy z zagranicznymi doświadczonymi w branży twórcami gier, aby uniezależnić źródła przychodów od podmiotów zewnętrznych, jak i stara się nawiązywać stałą i długoterminową współpracę z wybranymi studiami produkcyjnymi. W związku z tym, udział tytułów licencjonowanych w ogólnym przychodach ze sprzedaży spadł już z poziomu 50% w roku 2007 do 30% w roku ubiegłym.

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. Informacje o umowach znaczących dla działalności gospodarczej CITY INTERACTIVE S.A., w tym umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami oraz umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji

1. Umowy istotne dla prowadzonej działalności gospodarczej

Spółka zawarła umowę ramową o współpracę z ATS Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w dniu 2 kwietnia 2007 r.

Przedmiotem umowy jest zobowiązanie ATS Sp. z o.o. do świadczenia usług tworzenia gier komputerowych lub ich elementów (dzieło) na zlecenie Emitenta. W szczególności Strony oznaczyły w umowie zasady współpracy wykonywania dzieł dla Emitenta (sposób składania zamówień, warunki techniczne wykonania dzieł oraz ich odbioru).

Strony szczegółowo uregulowały kwestie przejścia autorskich praw majątkowych na Emitenta, które następuje z chwilą odbioru dzieła.

Niezależnie od liczby dzieł wykonanych w danym miesiącu wynagrodzenie ATS Sp. z o.o. nie będzie niższe niż 100 000 zł.

Wartość transakcji zawartych w ramach opisanej umowy w roku 2008 opisana została w punkcie VII niniejszego raportu.

132

2. Umowy ubezpieczenia

CITY INTERACTIVE S.A. posiada umowy polisy ubezpieczeniowe w TU Allianz, AIG Europe S.A., Euler Hermes S.A. oraz STU Ergo Hestia S.A.

Nazwa Ubezpieczyciela	Przedmiot i zakres ubezpieczenia	Okres ubezpieczenia	Suma ubezpieczenia (w tys.)
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie sprzętu elektronicznego i zewnętrznych nośników danych	15.09.2008 - 14.09.2009	ok. 1 110 zł
ERGO Hestia S.A.	Ubezpieczenie mienia	15.09.2008 - 14.09.2009	ok. 5 074,5 zł
AIG Europe S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej Zarządu Spółki	07.11.2008 - 06.11.2009	10 000 zł
AIG Europe S.A.	Ubezpieczenie Publicznej Oferty Sprzedaży Papierów Wartościowych	07.11.2007 - 06.11.2013	10 000 zł
AIG Europe S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej Spółki		2 000 USD
Euler Hermes	Polisa ubezpieczenia wierzytelności eksportowych	01.09.2008 – 31.08.2009	Obrót eksportowy

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

3. Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd City Interactive S.A. nie posiada wiedzy na temat ewentualnych umów zawartych pomiędzy akcjonariuszami spółki w 2008 r.

VII. Opis istotnych transakcji zawartych z podmiotami powiązanymi

CITY INTERACTIVE S.A. jest powiązana personalnie ze spółką ATS Sp. z o.o. poprzez osobę głównego akcjonariusza i Prezesa Zarządu Spółki, który jest jednocześnie jedynym wspólnikiem ATS Sp. z o.o.

W 2008 roku przeprowadzono transakcje z ATS Sp. z o.o. na łączną kwotę 4 938 981,17 zł. Wszystkie transakcje dotyczyły kwestii uregulowanych w umowach pomiędzy Emitentem a ATS Sp. z o.o. zawartych w przeciągu 2008 r. Najważniejsza z nich to umowa ramowa na świadczenie usług produkcji gier komputerowych przez ATS Sp. z o.o. na rzecz Spółki, opisana w punkcie 1.6.

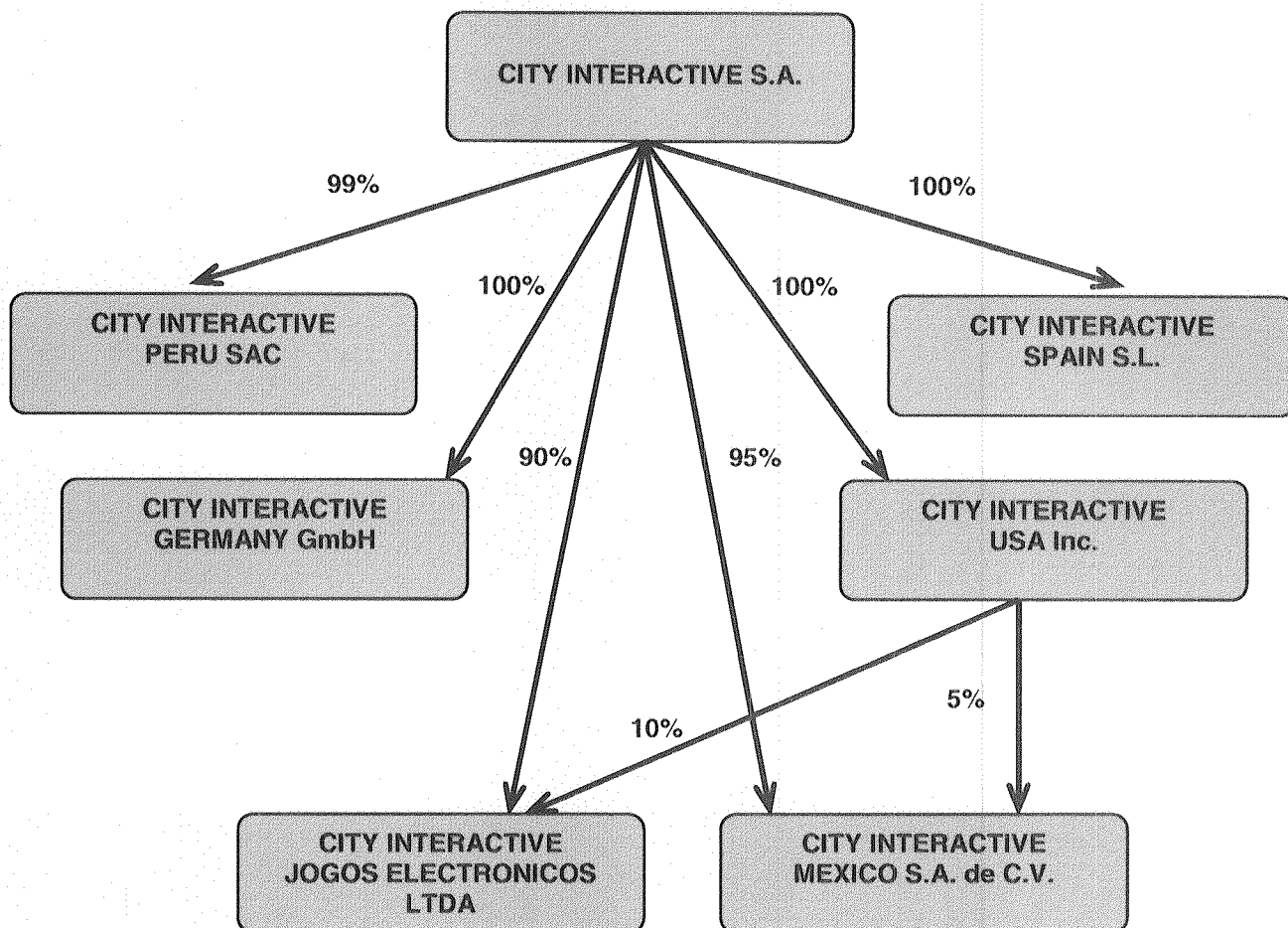
Wynagrodzenie dla ATS Sp. z o.o. w roku 2008 było wypłacone z następujących tytułów:

- | | |
|---|-----------------|
| a) usługi finansowo – księgowe oraz kadrowe – | 440 810,40 zł |
| b) usługi magazynowo – logistyczne – | 394 694,40 zł |
| c) usługi produkcji gier komputerowych – | 4 103 476,37 zł |

15 137

VIII. Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych z innymi podmiotami.

Skład Grupy Kapitałowej CITY INTERACTIVE na dzień 31 grudnia 2008 r.:



IX. Informacje o umowach kredytowych i umowach pożyczki z uwzględnieniem terminów ich wymagalności oraz umowach poręczeń i gwarancji City Interactive S.A.

1. Umowy kredytów i pożyczek

Na dzień 31 grudnia 2008 r. Spółka posiadała zaciągnięte następujące kredyty:

nazwa jednostki udzielającej kredytu	Raiffeisen Bank Polska S.A.
siedziba	Warszawa
kwota kredytu wg umowy	5 000 000 zł
rodzaj	finansowanie zakupów towarów od Nintendo, finansowanie zobowiązań do dostawców z tytułu produkcji gier video
kwota kredytu pozostała do spłaty	2 357 420,26 zł
warunki oprocentowania	Wibor 1M / Euribor + 1,3%
termin spłaty	31.12.2009
zabezpieczenia	cesja należności, zastaw rejestrowy na zapasach

nazwa jednostki udzielającej pożyczki	Raiffeisen Bank Polska S.A.
siedziba	Warszawa
kwota pożyczki wg umowy	500 000 zł
rodzaj	finansowanie nadpłaconego podatku VAT do czasu jego zwrotu z US
kwota pożyczki pozostała do spłaty	300 000 zł
warunki oprocentowania	Wibor 1M + 1,3%
termin spłaty	31.12.2009
zabezpieczenia	wierzytelności od US z tytułu zwrotu VAT

2. Umowy faktoringowe

W pierwszej połowie roku 2008 Spółka posiadała zawarte dwie umowy faktoringowe z Polfactor S.A.:

- umowa faktoringu krajowego z regresem z dnia 15 grudnia 2006 r. z późniejszymi aneksami
- umowa faktoringu eksportowego z regresem z dnia 15 grudnia 2006 r. z późniejszymi aneksami

Umowy te zostały rozwiązane ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2008 r. z powodu braku podstaw ekonomicznych ich dalszego utrzymywania.

Na dzień 31 grudnia 2008 Spółka nie posiadała zawartych żadnych umów faktoringowych.

3. Umowy leasingu

Na dzień 31 grudnia 2008 r. Spółka miała podpisane następujące umowy leasingowe:

- Dwie umowy dotyczące leasingu operacyjnego zawarte z Raiffeisen Leasing Polska S.A. w kwietniu 2007 oraz lutym 2008 r.

Przedmiotem leasingu są dwa samochody osobowe o łącznej wartości brutto 76 tys. zł. Okres leasingu wynosi 36 miesięcy.

- umowę z marca 2008 r. dotyczącą leasingu operacyjnego zawartą z Volkswagen Leasing Polska S.A.

Przedmiotem leasingu jest samochód osobowy o wartości brutto 75 tys. zł. Okres leasingu wynosi 36 miesięcy.

- umowy leasingu operacyjnego zawarte z SEB Leasing Polska Sp. z o.o.

Przedmiotem trzech zawartych umów jest leasing sprzętu komputerowego i oprogramowania o łącznej wartości brutto 530 tys. zł. Umowy zostały zawarte w okresie marzec-lipiec 2008 r. na okres trzech lat.

4. Umowy gwarancji i poręczeń

Spółka wystawiła listy gwarancyjne tytułem zabezpieczenia płatności wynikających z zawartych umów wynajmu długoterminowego samochodów przez spółki z Grupy Kapitałowej:

- CITY INTERACTIVE PERU SAC – gwarancja dla Banco Internacional del Peru S.A.A. – Interbank do maksymalnej wysokości 50 000 USD,

- CITY INTERACTIVE SPAIN S.L. - gwarancja dla ALD Automotive S.A., Hiszpania, do maksymalnej wysokości 50 000 EUR.

X. Informacje o udzielonych pożyczkach

Pożyczkobiorca	Kwota w walucie udzielona na 31.12.2008	Kwota całkowita wg umowy	Oprocentowanie	Termin spłaty	Naliczone wymagalne odsetki
CITY INTERACTIVE GERMANY GmbH	120 000 EUR	200 000 EUR	1M Libor EUR+1,5%	31.03.2009	2 034,05 EUR
CITY INTERACTIVE PERU SAC	865 000 USD	1 000 000 USD	1M Libor USD+1,5%	31.12.2008	11 446,44 USD
CITY INTERACTIVE USA Inc.	190 000 USD	325 000 USD	1M Libor USD+1,5%	31.03.2009	3 109,65 USD
CITY INTERACTIVE SPAIN S.L.	80 000 EUR	230 000 EUR	1M Libor EUR+1,5%	31.10.2009	1 125,00 EUR

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

W roku 2008 Spółka nie emitowała żadnych papierów wartościowych.

CITY INTERACTIVE S.A. przeprowadziła w IV kwartale 2007 r. udaną publiczną emisję 2,5 mln sztuk akcji serii C w cenie emisyjnej 9 zł. Pozyskane w ten sposób środki finansowe, w kwocie blisko 21 mln zł netto zostały 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) oraz finansowaniem ich działalności, którą jest praca nad nowymi produkcjami PC i NDS. W okresie III kw. 07 – III kw. 08 liczba osób zaangażowanych przy tworzeniu gier zwiększyła się dwukrotnie – z 70 do ok. 140 (bez uwzględnienia studia developerskiego w Peru).

W roku 2008 Spółka ukończyła tworzenie i wydała na rynek następujące projekty:

Mortyr: Operacja Sztorm

Code of Honour 2: Łańcuch Krytyczny

SAS: Secure Tomorrow

Chronicles of Mystery

Royal Marines Commando

Sushi Academy



Ponadto rozpoczęła prace nad kolejnymi kilkunastoma projektami, które ukażą się na rynku w roku 2009. Poczynione inwestycje w znacznym stopniu zwiększyły moce wytwórcze Działu Rozwoju Gier i zapewniły mu zasoby, z których korzystać będzie można w kolejnych okresach.

- międzynarodowej ekspansji – w roku 2008 Spółka finansowała działalność przedstawicielstwa w Wielkiej Brytanii, spółek zależnych w Niemczech, Stanach Zjednoczonych, Hiszpanii oraz Peru (wraz z Brazylią i Meksykiem). Pod koniec roku Zarząd Emitenta zdecydował o zaniechaniu działalności spółki i studia developerskiego w Peru. Na początku roku 2009 zdecydowano również o zaprzestaniu rozwoju bezpośredniej działalności w Brazylii i Meksyku i koncentracji strategii na najbardziej dochodowych i perspektywicznych rynkach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. Działalność podmiotów z Grupy Kapitałowej finansowana jest do momentu osiągnięcia przez nie płynności finansowej poprzez udzielane pożyczki.

- działalności wydawniczej – w ub. roku Emitent nabywał licencje na dystrybucję tytułów PC, a także zawierał umowy na dystrybucję produktów konsolowych. Dzięki temu na rynkach różnych krajów świata pojawiło się kilkadziesiąt produktów, których wydawcą była CITY INTERACTIVE S.A.

Pozyskane środki z publicznej emisji akcji serii C pozwoliły Spółce dynamicznie rozwinąć moce wytwórcze, portfolio oferowanych produktów, a także sieć dystrybucji na terenach innych krajów oraz rozpocząć działalność wydawniczą na rynku konsolowym. Dzięki temu CITY INTERACTIVE S.A. staje się jednym z ważnych graczy na światowym rynku gier video.

XII. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym a wcześniej publikowanymi prognozami wyników

Zarząd Spółki nie publikował żadnych prognoz dotyczących roku 2008.

XIII. Ocena, wraz z jej uzasadnieniem dotyczącym zarządzania zasobami finansowymi City Interactive S.A. oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Spółka podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom. Informacje o aktualnej i przewidywanej sytuacji finansowej

W roku 2008 Spółka kontynuowała swój dynamiczny rozwój. Dzięki nowym inwestycjom znacząco wzrosły przychody i zyski, mimo powiększenia organizacji i poziomu ponoszonych kosztów operacyjnych.

 B2

Wskaźniki rentowności

Wyszczególnienie	jm.	2008	2007
Rentowność sprzedaży	%	56,18%	65,60%
Rentowność EBITDA	%	23,30%	31,75%
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	%	6,71%	22,92%
Rentowność działalności gospodarczej	%	12,30%	21,24%
Rentowność brutto	%	12,30%	21,24%
Rentowność netto	%	9,18%	18,52%
Rentowność aktywów (ROA)	%	6,80%	9,38%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	%	9,34%	11,29%

Zasady wyliczania wskaźników

Rentowność sprzedaży	=	zysk ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży
Rentowność EBITDA	=	EBITDA / przychody ze sprzedaży
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	=	EBIT / przychody ze sprzedaży
Rentowność działalności gospodarczej	=	zysk z działalności gospodarczej / przychody ze sprzedaży
Rentowność brutto	=	zysk brutto / przychody ze sprzedaży
Rentowność netto	=	zysk netto / przychody ze sprzedaży
Rentowność aktywów (ROA)	=	zysk netto / aktywa
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	=	zysk netto / kapitały

Rentowność brutto sprzedaży od kilku lat oscyluje średnio w granicach 60%. Wartościowo przyrost marży brutto wyniósł w stosunku do roku poprzedniego 50%. Jest to wynikiem intensyfikacji sprzedaży, bowiem w spółkach handlowych w krótkich okresach koszty kwalifikowane jako bezpośrednie mają bardziej charakter stały niż zmienny i nie rosną w sposób wprost proporcjonalny do wielkości sprzedaży.

W wyniku intensywnego rozwoju działalności Emitenta w kraju i zagranicą w omawianym okresie wzrosły koszty działalności operacyjne, zarówno koszty sprzedaży, jak i ogólnego zarządu, co wpłynęło na pogorszenie się wskaźników rentowności. Znacząco wzrosły również koszty amortyzacji (z poziomu 1,6 mln do 5,6 mln zł), które są ściśle związane z rozwojem przedsiębiorstwa, dotyczą bowiem w głównej mierze umarzanych wartości niematerialnych i prawnych w postaci aktywowanych kosztów wytworzenia własnych produktów oraz zakupionych licencji na dystrybucję gier komputerowych.

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	jm.	2008	2007
WN / Aktywa	%	32,29%	21,45%
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	3,24%	1,26%
Należności krótkoterminowe / Aktywa	%	37,72%	18,20%
Zapasy / Aktywa	%	7,84%	5,47%
Inwestycje krótkoterminowe / Aktywa	%	9,02%	14,04%
Pozostałe aktywa obrotowe / Aktywa	%	4,92%	3,47%

W strukturze aktywów na koniec roku 2008 dominują należności krótkoterminowe stanowiąc 38% sumy bilansowej. Związane jest to z rekordowym poziomem sprzedaży w IV kwartale 2008 r.

Ważną pozycją aktywów Spółki stanowią należności wartości niematerialne będące w głównej mierze kosztami wyprodukowania własnych programów komputerowych.

K

K.2.

Wskaźniki rotacji

Wyszczególnienie	jm.	2008	2007
Wskaźnik rotacji aktywów	Liczba	0,74	0,51
Wskaźnik rotacji zapasów	rotacji	9,45	9,26
Okres spływu należności	Liczba	185,69	131,08
Okres spłaty zobowiązań	dni	88,22	107,47

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik rotacji aktywów = przychody ze sprzedaży / aktywa

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

Okres spływu należności = (należności krótkoterminowe / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie

Okres spłaty zobowiązań = (zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem kredytów / przychody ze sprzedaży) * liczba dni w okresie

W roku 2008 powiększyła się wartość wskaźnika spływu należności. Typowym dla firmy produkcyjnej jest zjawisko wydłużonych terminów płatności dla odbiorców, zwłaszcza w okresie intensywnego rozwoju sprzedaży. Poziom obrotu osiągnięty przez Spółkę w IV kwartale 2008 r. był rekordowy i praktycznie w całości znalazł odzwierciedlenie w saldzie należności. Okres spływu należności jest większy niż płatności zobowiązań, które reguluje się na bieżąco (przede wszystkim wynagrodzenia pracowników i współpracowników, czy koszty nabywanych licencji pokrywa się w całości w momencie wydania gry. Koszty materiałowe i usług przygotowywania nośników z gramami do sprzedaży (płyty, pudełka, wypalanie) reguluje się w odroczonym terminie płatności, z reguły 30-60 dni.

Wskaźniki zadłużenia

Wyszczególnienie	2008	2007
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,27	0,17
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,35	0,20
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	1,99	3,64
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,26	0,17
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,01	0,00

Zasady wyliczania wskaźników

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

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

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

Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego = zobowiązania krótkoterm. / pasywa ogółem

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego = zobowiązania długoterm. / pasywa ogółem

Wartości wskaźników zadłużenia kształtują się na niskich poziomach. Spółka do tej pory w nieznacznym zakresie korzystała z finansowania obcego i ma zdolność do zaciągania długu. W roku 2009 planowane jest finansowanie działalności przy pomocy długu bankowego.

Wskaźniki płynności

Wyszczególnienie	2008	2007
Wskaźnik bieżącej płynności	2,44	4,66
Wskaźnik płynności szybkiej	2,13	4,33
Wskaźnik natychmiastowy	0,47	3,01

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik bieżącej płynności = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

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

Wskaźnik natychmiastowy = (środki pieniężne i papiery wartościowe przeznaczone do obrotu) / zobowiązania krótkoterm.

Sprawozdanie z działalności Spółki za 2008 r.

Wskaźniki płynności wykazują wysokie wartości w roku 2007, co jest efektem agregacji środków finansowych uzyskanych pod koniec tego roku z emisji papierów wartościowych.

Struktura finansowania

PASYWA (w zł)	2008	%	2007	%
Kapitał własny	33 165 917,86	72,84%	30 008 469,31	83,11%
Rezerwy na zobowiązania	476 993,91	1,05%	258 068,36	0,71%
Zobowiązania długoterminowe	311 532,23	0,68%	64 875,39	0,18%
Zobowiązania krótkoterminowe	11 576 316,05	25,43%	5 775 724,55	16,00%
Rozliczenia międzyokresowe	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Pasywa razem	45 530 760,05	100,00%	36 107 137,61	100,00%

Wszystkie wskaźniki działalności gospodarczej oraz sytuacji majątkowej i finansowej i świadczą o dobrej kondycji finansowej Spółki i stanowią stabilną podstawę do dalszego dynamicznego rozwoju ekonomiczno – finansowego oraz realizacji strategii ekspansji produktowej i terytorialnej.

XIV. Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków z uwzględnieniem możliwości zmian w strukturze finansowania tej działalności

CITY INTERACTIVE S.A. posiada zdolność finansowania projektów inwestycyjnych. W roku obrotowym 2008 do finansowania projektów inwestycyjnych będą wykorzystywane środki własne, jak również dług bankowy.

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

Jednym z głównych czynników wpływających na dalszy dynamiczny rozwój Spółki jest zwiększenie oferty produktów przeznaczonych na rynki międzynarodowe. Na koniec grudnia 2008 r. w fazie projektowej lub produkcyjnej znajdowało się 18 produktów przeznaczonych zarówno na platformę PC jak i konsole Nintendo DS. i Nintendo Wii. W roku 2009 Spółka planuje wprowadzić je do sprzedaży na rynkach międzynarodowych i w Polsce. Rozszerzy również globalną ofertę o gry stworzone przez zewnętrzne firmy i nabyte przez Spółkę w ramach działalności wydawniczej.

Kolejnym istotnym czynnikiem, który przyczyni się do dalszego wzrostu wyników City Interactive S.A., będzie dalszy rozwój międzynarodowej sieci dystrybucji Spółki poprzez generowanie większych przychodów ze sprzedaży dzięki rozwiniętej sieci dystrybucji oraz przez istniejące spółki zależne. Zarząd Emitenta nie wyklucza także otwarcie nowych oddziałów zagranicznych.

W I kwartale 2009 r. planowane jest wydanie kilkunastu nowych tytułów, z czego trzy będą własnej produkcji: Black Ops – Najemnicy (shooter), BattleStrike: Shadow of Stalingrad (shooter) oraz druga część gry przygodowej Art of Murder: Kłątwa Łalkarza, pozostałe są produktami licencjonowanymi.

Na przełomie I i II kwartału planowane jest również wydanie kolejnych tytułów na konsolę Nintendo DS. – I love Beauty (gra dla dziewczyn w wieku 8-12 lat) oraz Logic Machines (logiczna).

Emitentowi sprzyja utrzymujący się na rynku na przełomie IV kw. 08 i I kw. 09 wysoki kurs EUR. Ze względu na fakt, iż większość przychodów jest realizowana na rynkach

zagranicznych w walucie Euro, słaby kurs PLN sprzyja osiągnięciu wyższych przychodów ze sprzedaży oraz wyższych marż.

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 ciągu 2008 r. oddział wygenerował przychody w wysokości ok. 900 tys. zł.

Towar dostarczany był do sieci sprzedaży poprzez firmę dystrybucyjną Pinnacle. Firma ta zgłosiła wniosek o upadłość likwidacyjną pod koniec roku 2008. Spółka prowadzi starania o pozyskanie bezpośrednim kontaktów handlowych z sieciami detalicznymi w Wielkiej Brytanii lub innego dystrybutora. W tym celu otworzyła w lutym 2009 r. spółkę zależną CITY INTERACTIVE UK Ltd. z siedzibą w Manchester oraz zatrudniła na stanowisku Vice President Sales and Marketing pana Roya Campbella z wieloletnim doświadczeniem w branży gier video, który przejmie bezpośrednią odpowiedzialność za sprzedaż na wszystkich rynkach świata.

Wartość otwartych należności od firmy Pinnacle na dzień bilansowy wynosi ok. 140 tys. GBP. Na część tego salda Spółka utworzyła odpis aktualizujący.

CITY INTERACTIVE USA Inc.

Spółka działa na rynku Ameryki Północnej pozyskując kontrakty w dużych sieciach sprzedaży, które oferują 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 w sieciach handlowych takich jak Walmart czy Best Buy.

W roku 2008 wprowadzono do sprzedaży na rynku amerykańskim następujące tytuły: Code of Honour 2, Sniper: Art. of Victory, Art. of Murder: FBI Confidential, SAS: Secure Tomorrow, Beauty Factory, Combat Wings: Battle of Britain, Chronicles of Mystery.

Oddział amerykański zapewnił przychody w wysokości 900 tys. USD, które zagwarantowały już zwrot poniesionych na jego rozwój i dotychczasową działalność kosztów.

W styczniu 2009 r. CITY INTERACTIVE USA Inc. podpisało umowę licencyjną z Nintendo of America Inc, dzięki czemu uzyskała prawa do wydawania gier na konsolę DS. oraz Wii na kontynentach amerykańskich. W pierwszej połowie roku 2009 planowane jest wydanie na tym rynku gry na konsolę DS.: I Love Beauty. W tym samym okresie Spółka wprowadzi też na rynek kolejne gry PC – nowe wersje shooter'ów oraz grę przygodową Art of Murder: Hunt for the Puppeteer.



CITY INTERACTIVE GERMANY GmbH

Rynek niemieckojęzyczny jest rynkiem kluczowym dla spółki. Zarejestrowana w ub. roku spółka zależna City Interactive Germany GmbH prowadzi działalność promocyjno-marketingową na terenie Niemiec, Austrii i Szwajcarii natomiast przychody dotychczas realizowane były bezpośrednio przez CITY INTERACTIVE S.A.

W roku 2009 Spółka planuje zdecentralizować sprzedaż na tych rynkach prowadzoną dotychczas głównie przez jednego dystrybutora i zawrzeć bezpośrednie umowy dystrybucyjne z częścią sieci handlowych oraz innymi dystrybutorami dla zwiększenia efektywności sprzedaży, osiąganej marży i kontroli towaru.

CITY INTERACTIVE SPAIN S.L.

Emitent nabył w dniu 22 września 2008 r. 100% udziałów w spółce Global Cetonia S.L. (następnie zmienił jej nazwę na City Interactive Spain S.L.) po ich cenie nominalnej, która wynosiła 3 600 Euro.

Spółka nawiązuje bezpośrednie kontakty handlowe z sieciami detalicznymi działającymi na terenie Hiszpanii wprowadzając na rynek produkty City Interactive. W IV kwartale zdołała osiągnąć sprzedaż w wysokości 192 tys. Euro poprzez wprowadzenie na rynek następujących produktów: Sushi Academy (NDS), Chronicles of Mystery, Code of Honour 2, SAS: Secure Tomorrow, Battlestrike: Force of Resistance, Brain College: Jewels of Atlantis.

AMERYKA ŁACIŃSKA

Emitent podjął decyzję o rewizji planów dotyczących działalności developerskiej i handlowej na rynku Ameryki Środkowej i Południowej i likwidacji działalności spółek: CITY INTERACTIVE PERU S.A.C., CITY INTERACTIVE JOGOS ELECTRONICOS LTDA oraz CITY INTERACTIVE MEXICO S.A. de C.V. Wcześniej zrezygnowano z otwarcia spółki zależnej w Argentynie.

Spółka będzie kontynuować działalność w krajach Ameryki Łacińskiej sprzedając swoje produkty poprzez sieć lokalnych dystrybutorów gier video.

XVI. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W roku 2008 nie miały miejsca zmiany w organizacji ani w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

XVII. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w roku 2008

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.

Pan Marek Tymiński pełnił funkcję Prezesa Zarządu Spółki przez cały 2008 rok.

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 stycznia do końca 2008 r.

Rada Nadzorcza CITY INTERACTIVE S.A.

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

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

XVIII. Umowy zawarte pomiędzy Emitentem a osobami zarządzającymi

Nie zostały zawarte takie umowy.

XIX. Wartość wynagrodzeń, nagród, korzyści wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych osobom zarządzającym i nadzorującym Spółki.

Wartość wynagrodzeń osób zarządzających i nadzorujących Spółki wypłaconych w roku 2008 r.:

1. Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.:

Marek Tymiński – Prezes Zarządu: 300 000 zł
Krzysztof Bujak – Członek Zarządu: 223 696 zł

2. Rada Nadzorcza CITY INTERACTIVE S.A.:

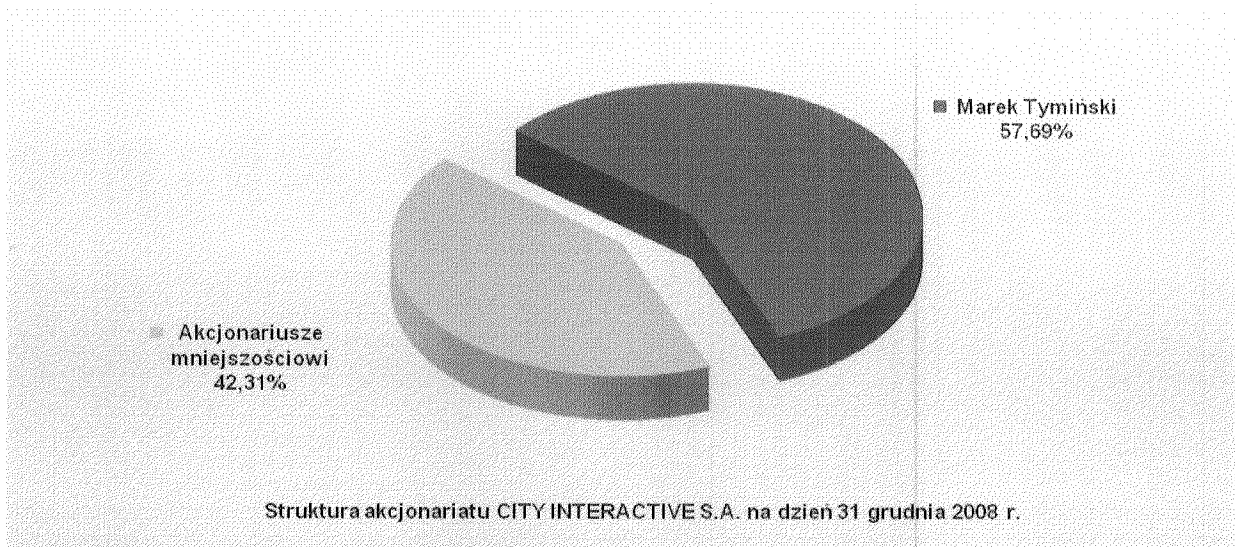
Krzysztof Sroczyński	– przewodniczący RN	42 000 zł
Marek Dworak	- członek RN	30 000 zł
Tadeusz Kistryn	- członek RN	30 000 zł
Lech Tymiński	- członek RN	30 000 zł
Marek Wierzbowski	- członek RN	30 000 zł

XX. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki na dzień przekazania raportu rocznego, ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów z nich wynikających i ich procentowego udziału w ogólnej liczbie głosów na WZA

Na dzień 31 grudnia 2008 r. akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% liczby głosów na WZA CITY INTERACTIVE S.A. był Pan Marek Tymiński, Prezes Zarządu Spółki.
Dnia 6 lutego 2009 r. Spółka otrzymała zawiadomienie od PKO Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. o przekroczeniu progu 5% akcji i głosów na WZA.

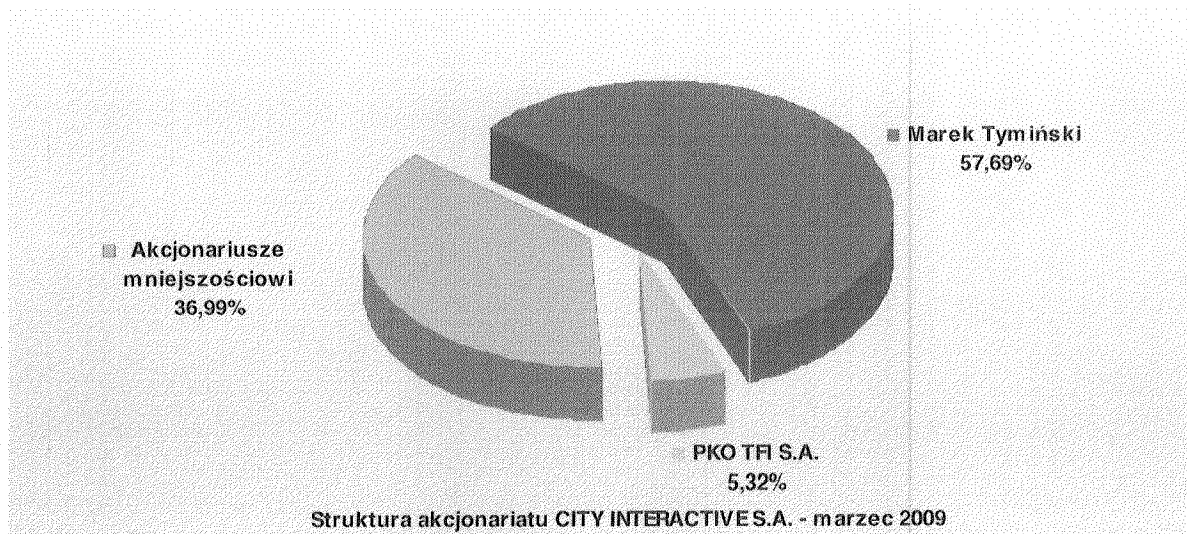
Akcjonariat CITY INTERACTIVE S.A. na dzień 31 grudnia 2008 r.:

Marek Tymiński	-	7 233 704 akcji i głosów na WZA (57,69%)
Akcjonariusze mniejszościowi	-	5 306 296 akcji i głosów na WZA (42,31%)



Akcjonariat CITY INTERACTIVE S.A. na dzień publikacji niniejszego raportu okresowego:

Marek Tymiński	-	7 233 704 akcji i głosów na WZA (57,69%)
PKO TFI S.A.	-	667 030 akcji i głosów na WZA (5,32%)
Akcjonariusze mniejszościowi	-	4 639 266 akcji i głosów na WZA (36,99%)



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.

XXI. Informacje na temat umów z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych.

- a) Nazwa podmiotu: Misters Audytor Sp. z o.o.
- b) Data zawarcia umowy o dokonanie badania jednostkowego sprawozdania finansowego za 2008 r. – 8 sierpnia 2008 r. Umowa dotyczy badania sprawozdania finansowego Spółki oraz Grupy Kapitałowej za rok 2008 (przegląd półroczny i badanie roczne).
- c) Łączna wartość wynagrodzenia należnego za przegląd i badanie sprawozdania finansowego jednostki i Grupy w 2008 r. – 40 400 zł netto.
- d) Łączna wartość wynagrodzenia wypłaconego z innych tytułów w roku 2008:
 - prace związane z organizowaniem systemu raportowania spółek zależnych wg MSR – 15 000 zł netto,
- e) Łączna wartość wynagrodzenia wypłaconego za badanie jednostkowego sprawozdania finansowego za 2007 r. – 24 000 zł netto.

Marek Tymiński



.....
Prezes Zarządu

.....
Data

Bartosz Duzinkiewicz



.....
Członek Zarządu

31.03.2009
.....
Data