



CITY INTERACTIVE S.A.

**Sprawozdanie z działalności Spółki
w roku 2007**

13 maja 2008 r.

Drodzy akcjonariusze!

Czasy się zmieniają. Zapytany w przeciętnym warszawskim klubie dziesięć lat temu o to, czym się zajmujemy, odpowiedziałem: „Multimediami”. Dziś gry stają się modne i trafiają również do rąk tych, którzy wówczas uważali je za przeznaczone jedynie dla dzieci i młodzieży.

Masowa popularyzacja gier jest tożsama z bardzo szybko powiększającą się grupą nowych graczy, którzy jeszcze jakiś czas temu patrzyli na to z dystansem, a dziś spędzają regularnie czas, korzystając z tej nowej dla nich formy rozrywki. To dzięki nim światowy segment gier komputerowych rozwija się w tempie ponad 20% rocznie, i to właśnie dzięki tej grupie niejako cofnęliśmy się do czasów, gdy dobry pomysł i właściwa realizacja mogły przynieść ogromne zyski. Branża gier wideo od lat nie miała takiego zwrotu i nie była pod taką presją zmian. Takie czasy mogą zarówno zdetronizować gigantów, jak i pomóc małym firmom szybko urosnąć w siłę. Szansa ta stoi dziś przed City Interactive, do niedawna lokalną polską spółką, a obecnie globalnym graczem posiadającym oddziały w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Peru. Moim osobistym celem jest zbudowanie liczącej się na świecie firmy, o wielokrotnie większej wartości niż obecnie, której działanie zbudowane jest w oparciu o długotrwałą strategię.

Osiągnięcia w roku 2007

W pierwszej połowie roku przejęliśmy Onigames - część spółki Onimedia, zajmującej się wydawaniem i dystrybucją gier w Polsce, Czechach i na Słowacji. Dzięki temu nasza spółka uzyskała bezpośredni dostęp do tych rynków poprzez sieć sklepów wielkopowierzchniowych i uzupełniła dystrybucję poprzez sieć kolportażu. Spółka poszerzyła znacząco swoje portfolio produktów, jak również pozyskała doświadczonych pracowników z sektora handlowego i operacyjnego.

W ubiegłym roku wyprodukowaliśmy dziewięć własnych gier. Część z nich pojawiła się jako kolejne w seriach, część jako zupełnie nowe tytuły. Ukończyliśmy najlepszą dotychczas wyprodukowaną przez nas grę, Art of Murder, która stała się najbardziej kasowym produktem w historii firmy w Niemczech - największym rynku gier PC w Europie. Zebrała wiele pozytywnych recenzji w mediach i bardzo dobrych opinii od graczy - naszych klientów.

W pierwszej połowie 2007 roku rozpoczęliśmy pracę nad pierwszą grą przeznaczoną na konsolę – *I love Beauty* na przenośne Nintendo Dual Screen. Tym ruchem rozpoczęliśmy ekspansję na segment gier konsolowych, których udział w globalnej światowej sprzedaży sięga około 80%. W drugiej połowie roku rozpoczęliśmy produkcję kolejnych gier konsolowych. Ich premiery przewidziane są na drugie półrocze 2008, a sprzedaż na kluczowych rynkach koordynować będą międzynarodowe oddziały spółki.

W listopadzie 2007 pomyślnie udało nam się – jako pierwszej spółce z branży elektronicznej w całej Europie Środkowo - Wschodniej - zadebiutować na GPW. Mimo trudnego okresu sprzedaliśmy wszystkie akcje nowej emisji, a nasz kurs zachowuje się bardzo stabilnie. Inwestorzy nam zaufali. Przekroczenie prognozy rocznej zarówno w przychodach, jak i zysku netto, jest kolejnym dowodem naszych możliwości, kompetencji zarządu oraz pracowników spółki.

Plany na 2008

Zaraz po debiucie, rozpoczęliśmy ekspansję na międzynarodowe rynki zbytu poprzez otwieranie tam swoich oddziałów. Posiadamy już cztery biura na świecie i nie wykluczamy utworzenia kilku następnych placówek do końca bieżącego roku. To działania strategiczne dla spółki, służące inicjowaniu i koordynowaniu sprzedaży, pozwalające na jej ścisłą kontrolę. Dzięki nim jesteśmy bezpośrednio obecni na największych rynkach zbytu, budujemy naszą markę, dbamy o właściwy wizerunek jej i naszych produktów. Zatrudniliśmy wysoko wykwalifikowanych menadżerów, którzy tak jak my w Polsce wierzą w sukces City Interactive i chcą ten sukces tworzyć razem z nami.

Wykonamy ogromny skok w jakości produkowanych przez nas gier na platformę PC. Ukończymy kolejne dwie bardzo dobre gry przygodowe, mogące śmiało konkurować z najlepszymi tytułami z tego sektora na świecie. Przy tworzeniu gier akcji położymy duży nacisk na ciekawą fabułę, jakość grafiki oraz grywalność. Dzięki tym zabiegom, dystans do liderów gatunku będzie się sukcesywnie kurczył. W roku 2008 podwoimy ilość pracowników zatrudnionych w Dziale Rozwoju Gier. Nie wykluczamy też akwizycji niezależnych producentów gier, jeśli wpłynie to na realizację naszej strategii. Istotnym czynnikiem sukcesu City Interactive jest odpowiednio niższa cena detaliczna produktów co będziemy umacniać w ramach naszej strategii marketingowej.

Coraz więcej gier tworzonych przez nasze studia, skierowanych będzie do nowych graczy: nastolatków, kobiet po 30 roku życia i ludzi powyżej 50-tki. Wydamy licencjonowane gry z segmentu zręcznościowo-logicznego na platformę PC oraz zaczniemy tworzyć własne. Wejdziemy w segment gier konsolowych, zarówno jako producent, jak i wydawca. Pierwsze gry ukażą się w drugiej połowie 2008 roku. Będą to: "I love Beauty" oraz „Sushi Academy” – dwa produkty przeznaczone w dużym stopniu dla nastolatków, głównej grupy docelowej platformy Nintendo Dual Screen. Rozpocznemy tworzenie gier na konsole stacjonarne.

Mamy ambitne plany dotyczące dalszego wzrostu. Wierzimy, że skutecznie realizowana strategia, efektywne zarządzanie organizacją w Polsce i w oddziałach zagranicą, przełożą się na dużą dynamikę przychodów i zysków. Obecna globalna struktura firmy z jej czterema studiami i rosnącym działem wydawniczym może generować wielokrotnie wyższą sprzedaż niż w ubiegłym roku. Naszym celem jest to, aby sprzedaż osiągnęła odpowiednią efektywność już w 2008 roku, i aby wyniki przełożyły się na ponadprzeciętny wzrost rynkowej wartości Spółki.

Na koniec chciałbym podziękować wszystkim akcjonariuszom, klientom, dostawcom, jak również naszym pracownikom za dotychczasowe wsparcie i wiarę w przyszłość naszej Spółki. Dołożę wszelkich starań, aby skutecznie zrealizować nasze plany rozwoju.

Z wyrazami szacunku,

Marek Tymiński
Prezes Zarządu, Chief Executive Officer

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 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.

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.

Marek Tymiński
Prezes Zarządu

Krzysztof Bujak
Członek Zarządu

Warszawa, 13 maja 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,
- 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.

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.

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.

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 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.

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 2007 r.	Wartość nominalna posiadanych na dzień 31 grudnia 2007 r. akcji
Marek Tymiński	Prezes Zarządu	7 233 704	723 370,40 zł
Michał Sokolski	Członek Zarządu	586 458	58 645,80 zł
Lech Tymiński	Członek Rady Nadzorczej	100 000	10 000,00 zł

II. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno – finansowych, ujawnionych w rocznym 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 31.12.2006 roku – **3,8312**
- na dzień 31.12.2007 roku – **3,5820**

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:

- na dzień 31.12.2006 roku – **3,8990**
- na dzień 31.12.2007 roku – **3,7768**

Wybrane dane finansowe przeliczone na EURO:

	2007		2006	
	`000 PLN	`000 EUR	`000 PLN	`000 EUR
Rachunek zysków i strat				
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	18 294	4 844	8 984	2 304
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	12 001	3 177	5 128	1 315
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	4 192	1 110	2 435	624
Zysk (strata) brutto	3 885	1 029	2 223	570
Zysk (strata) netto	3 388	897	1 747	448
Liczba akcji (w tys. szt.)	12 540	12 540	-	-
Zysk na jedną akcję	0,27	0,07	-	-
Bilans				
Aktywa				
Aktywa trwałe	6 424	1 701	1 170	300
Aktywa obrotowe	29 683	7 859	4 628	1 187
Aktywa razem	<u>36 107</u>	<u>9 560</u>	<u>5 799</u>	<u>1 487</u>
Pasywa				
Kapitał własny	30 008	7 945	3 455	886
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	6 099	1 615	2 344	601
Pasywa razem	<u>36 107</u>	<u>9 560</u>	<u>5 799</u>	<u>1 487</u>
Rachunek przepływu środków pieniężnych				
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	1 571	416	1 513	388
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-11 225	-2 972	-1 026	-263
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	21 792	5 770	25	6
Saldo zamknięcia środków pieniężnych	<u>12 883</u>	<u>3 411</u>	<u>756</u>	<u>194</u>

W roku 2006 Spółka miała formę prawną Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Nie kalkuluje się więc zysku na akcję za ten okres.

Narastająco za okres czterech kwartałów 2007 r. CITY INTERACTIVE S.A. odnotowała zdecydowany wzrost przychodów ze sprzedaży, które wyniosły 18 294 tys. zł, co oznacza 104% wzrost w porównaniu z analogicznym okresem roku poprzedniego, natomiast zysk netto wzrósł o 94% wynosząc 3 388 tys. zł.

Tym samym Zarząd Spółki przekroczył prognozy wyników finansowych City Interactive S.A. na 2007 r. w odniesieniu do przychodów ze sprzedaży i zysku netto.

1. Bilans

Suma bilansowa na dzień 31.12.2007 r. zamknęła się kwotą 36 107 137,61 zł, co stanowi 523% wzrost w porównaniu z dniem 31.12.2006 r.

Aktywa

Aktywa trwałe na dzień 31.12.2007 r. wynosiły 6 424 267,27 zł., i wzrosły o 449% w porównaniu z dniem 31.12.2006 r., stanowiąc 18% majątku ogółem Spółki; rzeczowe aktywa trwałe stanowiły 7% aktywów trwałych ogółem.

Wzrost wartości aktywów trwałych wynika przede wszystkim z zakrojonych na szeroką skalę prac nad nowymi produktami Spółki (nowymi gramami komputerowymi), co objawia się w kwocie 3,7 mln zł jako „Koszty zakończonych prac rozwojowych”. W roku 2007 znacząco wzrosły moce przerobowe, co wpłynęło na ilość wydawanych produktów.

Jednocześnie wzrosła ilość i wartość zakupionych licencji na dystrybucję gier komputerowych wywołując aktywów określanych jako „Inne wartości niematerialne i prawne”. Zakupy rzeczowych aktywów trwałych (wyposażenie biura i sprzęt komputerowy) związane były z rosnącym zatrudnieniem w Spółce.

Aktywa obrotowe na dzień 31.12.2007 r. wyniosły 29 682 861,34 zł i stanowiły 82% aktywów ogółem; aktywa obrotowe wzrosły o 541% w porównaniu z dniem 31.12.2006 r. Wzrost ten w prawie 70% wynika ze zwiększenia się wartości pozycji „Inwestycje krótkoterminowe”, co jest wynikiem otrzymania pod koniec grudnia 2007 r. środków pieniężnych ze sprzedaży publicznej akcji serii C.

Zapasy stanowiły 6% aktywów obrotowych, natomiast należności krótkoterminowe - 26 \%. Wzrost tych dwóch pozycji bilansu związany jest z dynamicznie rosnącą skalą działalności Spółki, która wynika zarówno ze wzrostu organicznego, jak i przejęcia w maju 2007 r. wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o. (Onigames).

Pasywa

Kapitał własny Spółki na dzień 31.12.2007 r. wynosił 30 008 469,31 zł, co oznacza 769% wzrost w porównaniu z dniem 31.12.2006 r.; kapitał własny stanowił 83% pasywów ogółem.

Wzrost wartości kapitałów własnych w roku 2007 wynikał z:

- emisji i oferty publicznej akcji serii C, emisji akcji serii B i wydania udziałów wspólnikom Onimedia Sp. z o.o. w zamian za wniesiony aport – 20 535 tys. zł,
- wniesienia rzeczowych składników majątku w związku z przejęciem wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o. – 2.630 tys. zł,
- zysku netto roku obrotowego 2007 – 3.388 tys. zł.

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wynosiły 6 098 668,30 zł i wzrosły o 160% w porównaniu z dniem 31.12.2006 r.

Rezerwy na zobowiązania stanowiły 1% zobowiązań i rezerw na zobowiązania ogółem i wzrosły w ciągu roku o 146%.

Zobowiązania długoterminowe stanowiły 0,23% zobowiązań i rezerw na zobowiązania ogółem. Wynikały z zawartych umów leasingowych. Na dzień 31.12.2006 r. nie występowały zobowiązania długoterminowe.

Zobowiązania krótkoterminowe stanowiły 95% ogółu zobowiązań i rezerw na zobowiązania i wzrosły o 171% w porównaniu z dniem 31.12.2006 r. Wzrost ten wynikał z rozpoczętego w roku 2007 finansowania factoringowego działalności Spółki oraz ze wzrostu skali działalności (wzrost zobowiązań handlowych).

Wartość księgowa na akcję wyniosła na dzień 31.12.2007 r. – 2,39 zł. Nie kalkuluje się wartości księgowej na akcję za rok 2006, gdyż wtedy Spółka posiadała formę prawną Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

2. Rachunek zysków i strat

Przychody netto ze sprzedaży wyniosły 18 294 140,61 zł, co stanowi 104% wzrost w porównaniu z rokiem 2006, co Spółka zawdzięcza dynamicznie rosnącej skali działalności osiągniętej zarówno poprzez wzrost organiczny, jak i przejęcie w maju 2007 r. wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o. (Onigames).

Zysk na działalności operacyjnej wyniósł 4 192 354,46 zł i był wyższy w porównaniu z 2006 r. o 72%.

Zysk na działalności gospodarczej wyniósł 3 885 366,88 zł i wzrósł w stosunku do roku 2006 r. o 75%.

Zysk netto wyniósł 3 388 297,88 zł i był wyższy o 94% w porównaniu z 2006 r.

Zysk netto na akcję w 2007 r. osiągnął poziom 0,27 zł. W roku 2006 Spółka posiadała formę prawną Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Przyjmując za ten okres liczbę akcji na poziomie 10 mln sztuk (bez nowych emisji akcji serii B i C z roku 2007), zysk na akcję ukształtowałby się na poziomie ok. 0,17 zł.

3. Rachunek przepływów pieniężnych

Rok 2007 r. rozpoczęto stanem środków pieniężnych w wysokości 756 155,18 zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 1 571 007,54 zł.

Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej wyniosły -11 225 196,02 zł. Istotnymi pozycjami w tym zakresie były wydatki związane z nabyciem wartości niematerialnych i prawnych (finansowanie prac nad kolejnymi produktami własnymi Spółki) oraz nabyciem krótkoterminowych aktywów finansowych.

Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 21 791 576,70 zł. W roku 2007 pozyskano środki pieniężne głównie poprzez emisję nowych serii akcji (21 512 tys. zł).

Środki pieniężne na koniec okresu sprawozdawczego wyniosły 12 893 543,40 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 2007 r.

Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wyniki finansowe

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 dystrybucję programu na określonym obszarze i w określonym czasie.

Struktura przychodów ze sprzedaży osiągniętej przez Spółkę w latach 2006-2007 ze względu na rodzaj oferowanego produktu kształtowała się następująco:

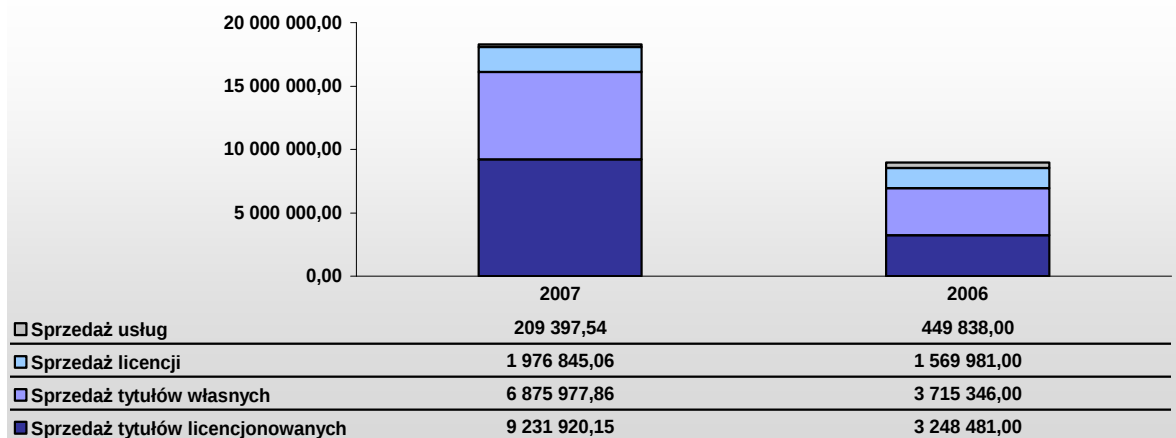
Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2006 - 2007 w ujęciu wartościowym

Przychody	2007	udział %	2006	udział %	2006 / 2007
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	9 231 920	50,5%	3 248 481	36,2%	184,2%
Sprzedaż tytułów własnych	6 875 978	37,6%	3 715 346	41,4%	85,1%
Sprzedaż licencji	1 976 845	10,8%	1 569 981	17,5%	25,9%
Sprzedaż usług	209 398	1,1%	449 838	5,0%	-53,5%
Razem	18 294 141	100,0%	8 983 646	100,0%	103,6%

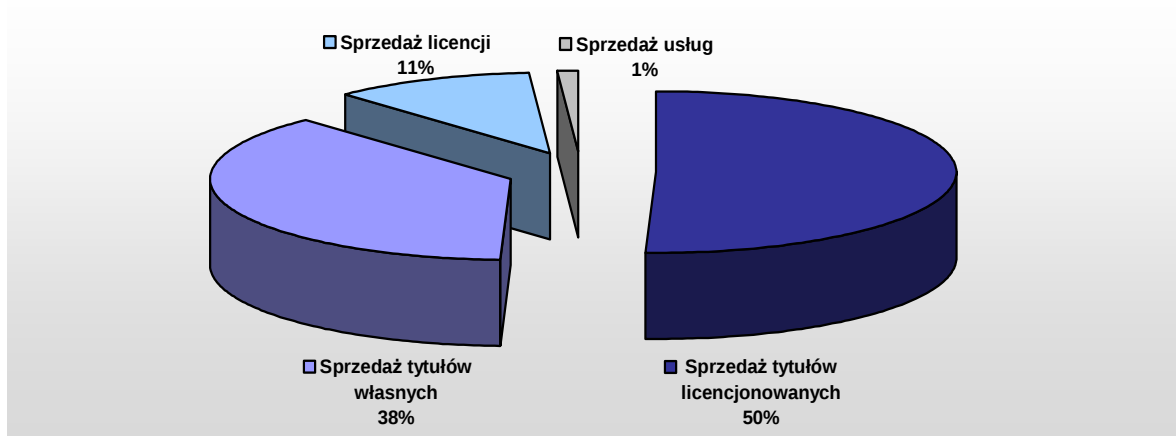
Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2006 -2007 w ujęciu ilościowym

Przychody	2007	udział %	2006	udział %	2006 / 2007
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	1 121 439	63,8%	290 705	46,5%	285,8%
Sprzedaż tytułów własnych	635 502	36,2%	334 545	53,5%	90,0%
Razem	1 756 941	100,0%	625 250	100,0%	181,0%

Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w latach 2006 - 2007



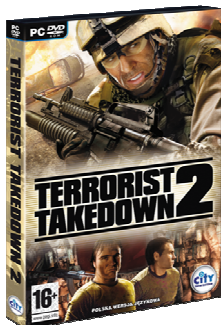
Struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2007



Najważniejszymi czynnikami, które spowodowały rozwój Spółki są:

1. Zwiększenie ilości wyprodukowanych gier przez CITY INTERACTIVE S.A. do 9 tytułów ukończonych i przeznaczonych do sprzedaży w roku 2007.

Jest to następstwo rozwoju Działu Rozwoju Gier i zwiększenia jego mocy produkcyjnych. Sprzedaż tytułów własnej produkcji w formie dystrybucji (finished goods) wzrosła o 85% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Do najważniejszych tytułów, które wzbogaciły szeroką paletę handlową Spółki i zostały wprowadzone do sprzedaży w roku 2007 należały:



Terrorist Takedown 2

Kolejna część serii gier akcji polegających na zwalczaniu terrorystów i uwalnianiu przetrzymywanych zakładników. Jest to pierwszy tytuł w kategorii *shooter* z trybem gry dla wielu osób, umożliwiającym zmagania między oddziałami specjalnymi różnych krajów. Poprzednia seria odniosła sukces na rynku sprzedając się łącznie w ponad 600 tys. egzemplarzy.

Art of Murder: FBI Confidential (Art of Murder: Sztuka Zbrodni)

Pierwszy tytuł z segmentu gier przygodowych typu *point & click*. Ukazał się w wyższej niż większość gier Spółki cenie detalicznej (np. 34,99 Euro w Niemczech i 49,99 zł w Polsce). Gra cieszy się dużym zainteresowaniem i osiąga satysfakcjonujące wyniki sprzedaży. CITY INTERACTIVE S.A. podjęła już decyzję o produkcji jej kontynuacji.

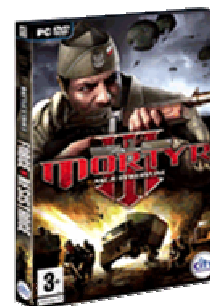


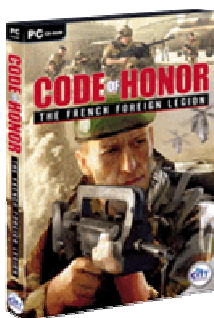
Sniper: Art of Victory (Snajper: Sztuka Zwycięzania)

Gra akcji z segmentu *shooter*, osadzona w realiach II wojny światowej. Gracz wciela się w rolę działającego z ukrycia strzelca wyborowego będącego członkiem wyspecjalizowanych jednostek bojowych. Gra zawiera unikalny system obsługi broni snajperskiej, uwzględniający m.in. kondycję strzelca (oddech, koncentracja) i reprezentuje popularną tematykę gier snajperskich.

Battlestrike: Force of Resistance (Mortyr 3 – Akcje Dywersyjne)

Trzecia odsłona przygód walecznego super szpiega brytyjskiego MI - 6 Jana Mortyra. Gra z gatunku *shooter*, prezentująca sprawdzoną formułę działań wojennych w realiach II Wojny Światowej. Godna pierwszorzutu kontynuacja serii potwierdzona dobrymi wynikami sprzedaży, szczególnie na rynku zachodnioeuropejskim.





Code of Honor: The French Foreign Legion (Legia Cudzoziemska)

Francuska Legia Cudzoziemska od blisko dwustu lat przyciąga poszukiwaczy przygód. Przyciągnęła też twórców gier. Dzięki temu powstał interesujący *shooter* pozwalający na przeżycie mroźnych krew w żyłach operacji jako żołnierz elitarniej wielonarodowościowej formacji wojskowej.

2. Zakup w formie licencji nowych tytułów i wprowadzenie ich do sprzedaży na terenie Polski, Czech, Słowacji i Węgier, a części z nich także na terenie całej Unii Europejskiej

W roku 2007 wprowadzono do sprzedaży także szereg tytułów, co do których nabyto licencje na ich dystrybucję. Sprzedaż tytułów licencjonowanych w formie dystrybucji wzrosła w roku 2007 o 284%, a ich udział w ogólnej sprzedaży zwiększył się z 36% do 50%. Jest to przede wszystkim wynikiem opisanego w kolejnym punkcie przejęcia Onigames i wraz z nim szeregu licencji na dystrybucję gier oraz dostępu do nowych kanałów sieci sprzedaży.

W ocenie Zarządu, najważniejszymi z nich pod względem ilości rynków, na których zostały wydane i osiągniętego poziomu sprzedaży są:

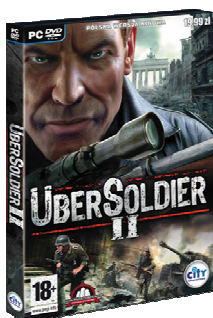
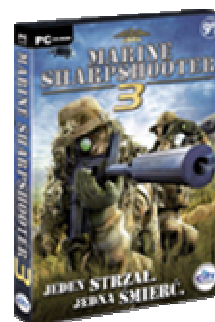


Overspeed

Najlepiej sprzedający się kupiony na licencji tytuł City Interactive S.A.. Fantastyczna oprawa graficzna, dobra muzyka i niepowtarzalny klimat nielegalnych wyścigów samochodowych w Mieście Aniołów oraz cena gry to główne czynniki które wpłynęły na tak duży sukces tego tytułu.

Marine Sharpshooter 3

Interesująca propozycja dla fanów strzelania precyzyjnego. Gracz ma za zadanie pokierować dwuosobowym zespołem amerykańskich Marines, składającym się ze Snajpera i Zwiadowcy. W zależności od potrzeb i oceny sytuacji ma możliwość przełączania się między obiema postaciami. Cel - wysledzić i zniszczyć kryjówki terrorystów w Iranie.

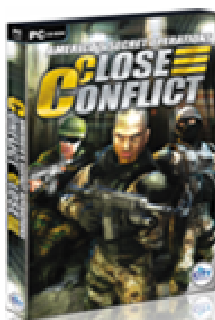
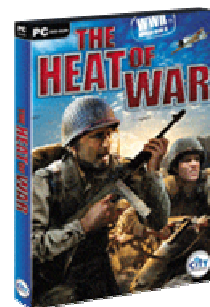


Übersoldier 2

Jest to kontynuacja gry akcji osadzonej w czasach II wojny światowej. Gracz ma za zadanie zapobiec tajnej ewakuacji najważniejszych postaci III Rzeszy. Gra została wyprodukowana przez firmę Play Ten.

The Heat of War

Ciekawa interpretacja jednej z najważniejszych bitew II Wojny Światowej. Gra przenosi użytkownika w środek batalii toczącej się na Oceanie Spokojnym. Gracz rzucony zostaje w wir największego w historii marynarki wojennej desantu wodno – lądowego aby zdobyć wulkaniczną wyspę Iwo-Jima.



America's Secret Operations: Close Conflict

Gra multiplayer oferująca łatwą, a zarazem dynamiczną rozgrywkę. Gracz staje na czele oddziału zbrojnego prywatnej organizacji militarnej oferującej ciche i zabójczo skuteczne rozwiązywanie niewygodnych sytuacji dla ich bardzo zamożnych klientów.

3. Przejęcie Onigames – wydzielonej części spółki Onimedia Sp. z o.o.

Transakcja ta umożliwiła CITY INTERACTIVE S.A. szeroki dostęp do:

- szeregu posiadanych przez Onigames licencji na dystrybucję gier PC, co powiększyło ofertę produktową Spółki,
- detalicznych rynków zbytu w Polsce. Mowa tu o sieciach wielkopowierzchniowych, takich jak np. Media Markt, Saturn, czy Carrefour jak również do sieci sklepów dyskontowych. Dzięki transakcji Spółka bezpośrednio oferuje swoje produkty na terenie Czech i Słowacji poprzez sieć kolportażu.

Rejestracja połączenia przez Sąd Rejonowy nastąpiła w dniu 10 maja 2007 r. Od tego dnia wyniki finansowe Onigames są częścią wyników Spółki, stąd też CITY INTERACTIVE S.A. odnotowała znaczący wzrost przychodów. Wyniki finansowe Onigames osiągnięte w okresie od 1 stycznia do 9 maja 2007 r. są częścią sprawozdania finansowego Onimedia Sp. z o.o. W celu zobrazowania jak dokonane połączenie wpłynęłoby na rachunek zysków i strat CITY INTERACTIVE S.A. na dzień 31 grudnia 2007 r. gdyby zostało przeprowadzone na początku okresu sprawozdawczego, tj. w dniu 1 stycznia 2007 r. zamieszczono poniżej wybrane elementy sprawozdania finansowego przejętej wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o. (w tys. zł):

	Dane finansowe CITY INTERACTIVE S.A. za rok 2007	Dane wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o. za okres 01.01- 09.05.2007	Razem (proforma) 01.01-31.12.2007
Przychody ze sprzedaży netto	18 294	4 087	22 381
EBITDA	5 809	1 588	7 397
Zysk netto	3 388	1 145	4 533

Poniżej zaprezentowano porównanie wyników proforma (sumy wybranych danych finansowych City Interactive i wydzielonej części Onimedia Sp. z o.o.) za lata 2006-2007 (w tys. zł):

	Dane finansowe proforma za rok 2006	Dane finansowe proforma za rok 2007	Dynamika wzrostu
Przychody ze sprzedaży netto	16 343	22 381	36,95%
EBITDA	5 121	7 397	44,45%
Zysk netto	3 392	4 533	33,65%

Dane finansowe Onigames (część Onimedia Sp. z o.o.) i dane proforma za rok 2006 oraz pierwsze półrocze 2007 r. zostały również zaprezentowane w prospekcie emisyjnym CITY INTERACTIVE S.A. sporządzonym w związku z publiczną emisją akcji serii C i zatwierdzonym przez Komisję Nadzoru Finansowego w dniu 6 listopada 2007 r.

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

Zarząd Spółki będzie umacniał i rozbudowywał sieć dystrybucji w innych krajach, celem zdecydowanego umocnienia pozycji CITY INTERACTIVE S.A. na międzynarodowym rynku gier komputerowych.

W minionych miesiącach Spółka podjęła również współpracę z kontrahentami na obiecujących rynkach europejskich, takich jak Rumunia, Chorwacja, Grecja oraz w Australii. Ponadto rozwijano kanały dystrybucji na rynkach zagranicznych oraz w Polsce.

Dodatkowo Zarząd Spółki, zgodnie z wcześniejszymi planami ekspansji międzynarodowej, tuż po ofercie publicznej akcji serii C, podjął decyzję i rozpoczął działania w przedmiocie:

- otwarcia przedstawicielstwa handlowego na terenie Europy – w Wielkiej Brytanii,
- otwarcia oddziałów Spółki na terenie Europy oraz Ameryki – w Niemczech, Ameryce Północnej i Peru, w postaci spółek zależnych.

5. Intensyfikacja działań marketingowych i umocnienie marki City Interactive

W 2007 roku Spółka położyła większy nacisk na marketing produktowy i wizerunkowy. Podejmowane były działania zarówno w zakresie public relations na rynkach zagranicznych, jak i kampanii reklamowych, w tym telewizyjnych, w Polsce. Szczególne nasilenie miało miejsce w drugiej połowie roku, kiedy wyemitowane zostały telewizyjne reklamy gier: Overspeed i Terrorist Takedown 2.

Powyższe działania odniosły spodziewany efekt umocnienia marki City Interactive w aspekcie zarówno konsumenta detalicznego, jak i kontrahentów. W efekcie pozyskano nowych, lojalnych klientów oraz wzmocniono wizerunek Spółki. Umożliwiło to poprawę warunków handlowych z dotychczasowymi partnerami biznesowymi oraz nawiązanie współpracy z nowymi kontrahentami i dystrybutorami.

6. Intensyfikacja sprzedaży typu „Cover CD”

Sprzedaż typu „Cover CD” polega na oferowaniu wydawcom prasy fachowej licencji na produkty znajdujące się w portfolio Spółki. Jest to efekt wysiłków Zarządu związanych z

poszerzaniem i dywersyfikacją źródeł przychodu. Spółka planuje dalszy rozwój sprzedaży tego typu w 2008 roku.

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

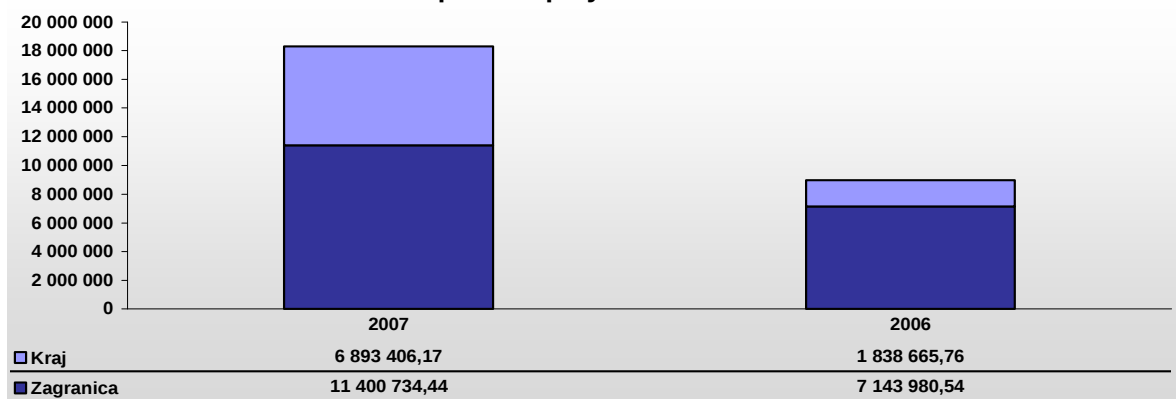
W roku 2007 zmalał udział sprzedaży zagranicznej w całkowitych przychodach Spółki z niespełna 80% do poziomu 62%. Jest to wynikiem ekspansji krajowej dystrybucji, która była możliwa dzięki przejściu detalicznych i kolportażowych sieci sprzedaży Onigames.

Poniższe zestawienia ilościowe dotyczą sprzedaży dystrybucyjnej czyli tytułów własnych i licencjonowanych (bez udziału licencji i usług).

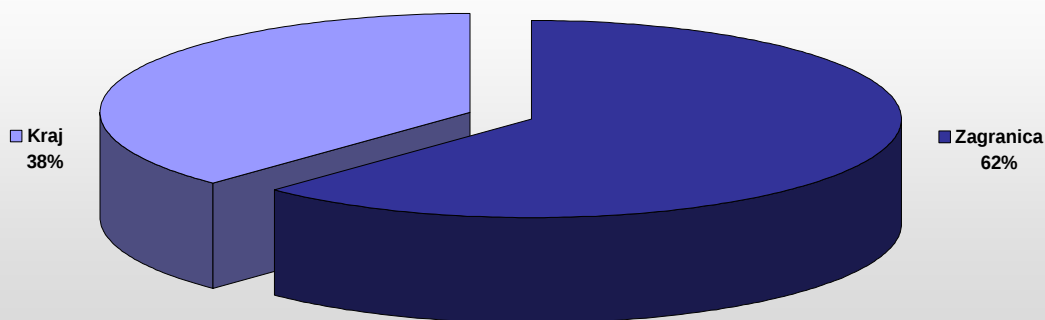
Udział exportu w przychodach ze sprzedaży w latach 2006 - 2007

Sprzedaż	2007	udział	2006	udział
Zagranica	11 400 734,44	62,32%	7 143 980,54	79,53%
Polska	6 893 406,17	37,68%	1 838 665,76	20,47%
TOTAL	18 294 140,61	100,00%	8 982 646,30	100,00%

Udział exportu w przychodach w latach 2006 - 2007



Udział exportu w przychodach w roku 2007

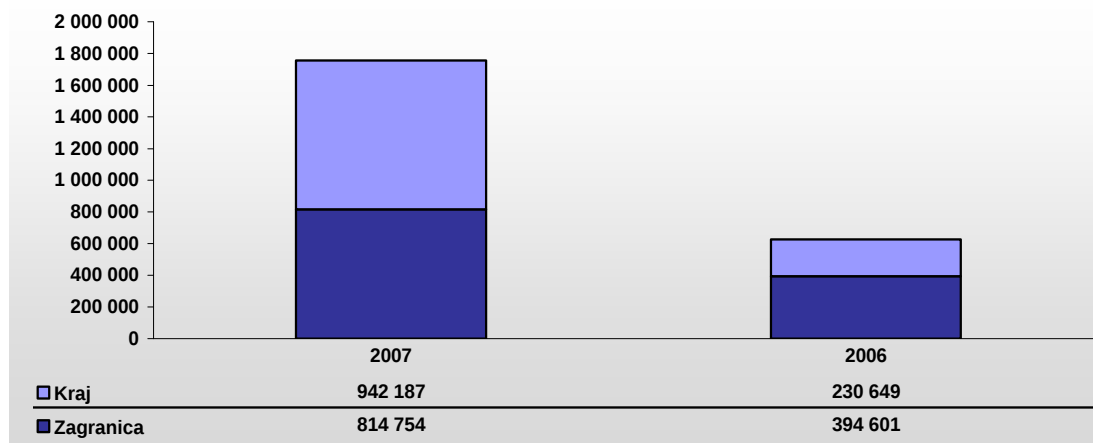


W ujęciu ilościowym udział eksportu wynosi 46%. Potwierdza to fakt osiągania o wiele wyższych marż na terenie zagranicy ze względu na wyższy poziom cen obowiązujący na rynkach zagranicznych. Na najważniejszym dla Spółki w roku 2007 rynku niemieckim, gry komputerowe oferowane są najczęściej w cenach detalicznych 19,99 Euro lub 9,99 Euro, podczas gdy w Polsce jest to z reguły 19,99 zł lub 9,99 zł.

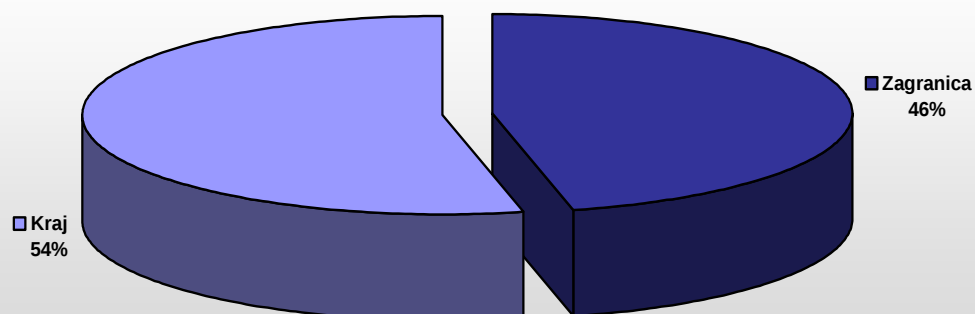
Udział eksportu w przychodach w ujęciu ilościowym w latach 2006 - 2007

Sprzedaż	2007	udział	2006	udział
Zagranica	814 754	46,37%	394 601	63,11%
Polska	942 187	53,63%	230 649	36,89%
TOTAL	1 756 941	100%	625 250	100%

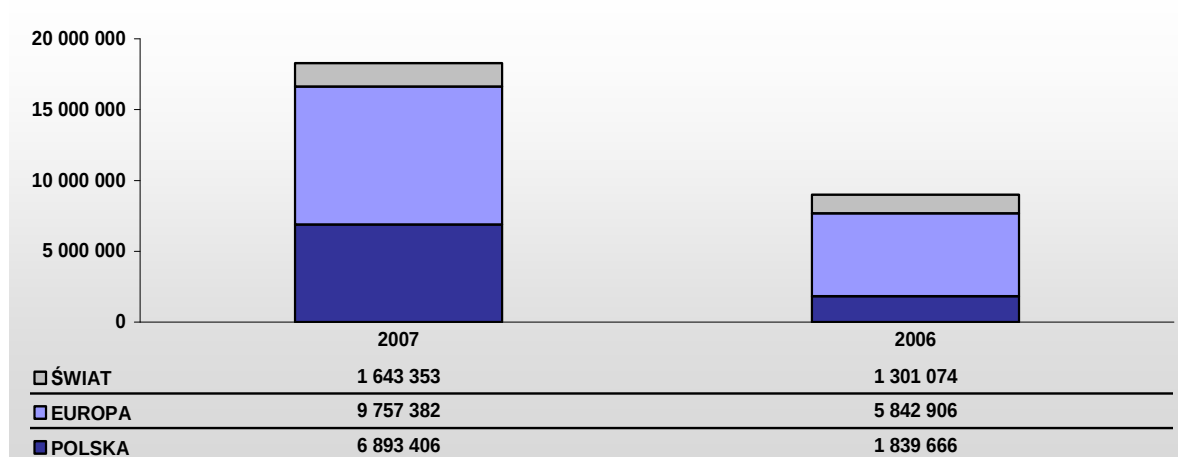
Udział eksportu w przychodach w ujęciu ilościowym w latach 2006 - 2007



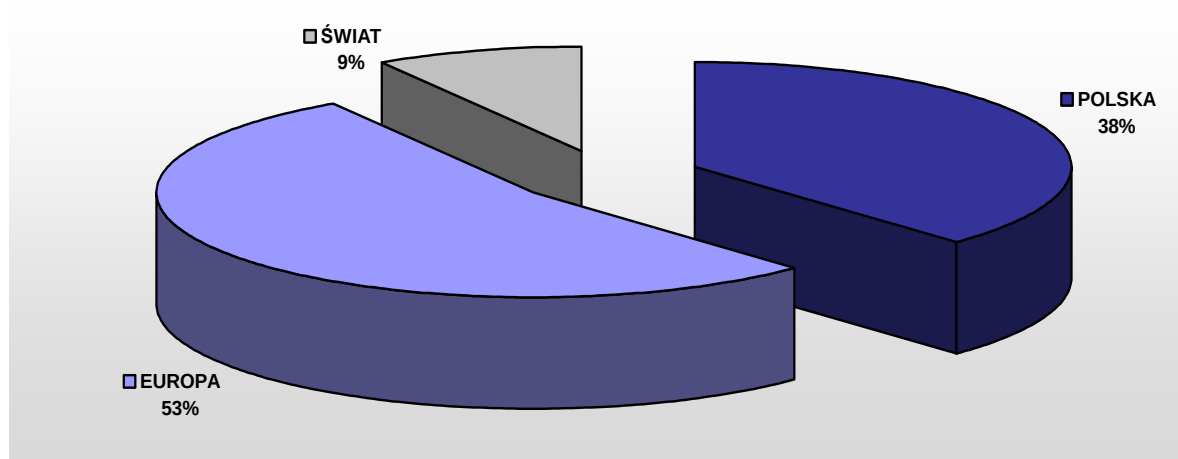
Udział eksportu w przychodach w ujęciu ilościowym w roku 2007



Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży w latach 2006 - 2007



Struktura geograficzna przychodów ze sprzedaży w roku 2007



Geoograficzna struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2007 w ujęciu ilościowym

Przychody	2007		
	Zagranica	Polska	TOTAL
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	404 395	717 044	1 121 439
Sprzedaż tytułów własnych	410 359	225 143	635 502
Razem	814 754	942 187	1 756 941

Geoograficzna struktura asortymentowa przychodów ze sprzedaży w roku 2006 w ujęciu ilościowym

Przychody	2006		
	Zagranica	Polska	TOTAL
Sprzedaż tytułów licencjonowanych	180 174	110 531	290 705
Sprzedaż tytułów własnych	214 427	120 118	334 545
Razem	394 601	230 649	625 250

Jedynym odbiorcą, którego udział w sprzedaży Spółki przekracza 10% jest niemiecki dystrybutor DTP Entertainment AG, który w roku 2007 wygenerował 30% przychodów Emitenta. Nie ma żadnych powiązań kapitałowych ani personalnych pomiędzy wymienionym odbiorcą 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 2007 od ATS Sp. z o.o. stanowi 15% 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. 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 okazijnego (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 rozpowszechnia 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 zaostrożną 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 zawartych w 2007 roku

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 2007 opisana została w punkcie VII niniejszego raportu.

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. zł)
TU Allianz Polska S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej	20.12.2007 - 19.12.2008	ok. 100
TU Allianz Polska S.A.	Grupowe ubezpieczenie następstw nieszczęśliwych wypadków obejmujące pracowników firmy	16.06.2007 - 15.06.2008	ok. 155
TU Allianz Polska S.A.	Ubezpieczenie mienia	16.09.2007 - 15.09.2008	ok. 1100
AIG Europe S.A.	Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej Zarządu Spółki	07.11.2007 - 06.11.2008	7 000
AIG Europe S.A.	Ubezpieczenie Publicznej Oferty Sprzedaży Papierów Wartościowych	07.11.2007 - 06.11.2013	10 000
Euler Hermes S.A.	Ubezpieczenie ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji należności	01.09.2007 - 31.08.2008	7 000
STU Ergo Hestia S.A.	Umowa ramowa dotycząca programu ubezpieczenia pojazdów mechanicznych	28.02.2007 - 27.02.2008	zależna od wartości pojazdów

3. Umowy zawarte pomiędzy akcjonariuszami

Zarząd City Interactive S.A. nie posiada wiedzy na temat ewentualnych umów zawartych pomiędzy akcjonariuszami spółki w 2007 r.

VII. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot powiązany przekracza wyrażoną w złotych równowartość 500 000 Euro

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 2007 roku przeprowadzono transakcje z ATS Sp. z o.o. na łączną kwotę 2 817 301,36 zł. Wszystkie transakcje dotyczyły kwestii uregulowanych w umowach pomiędzy Emitentem a ATS Sp. z o.o. zawartych w przeciągu 2007 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 2007 było wypłacone z następujących tytułów:

a) usługi finansowo – księgowe oraz kadrowe –	181 048,00 zł
b) usług magazynowo – logistyczne –	217 257,60 zł
c) usługi produkcji gier komputerowych –	2 418 995,76 zł

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

Na dzień 31 grudnia 2007 r. Spółka nie była członkiem żadnej grupy kapitałowej oraz nie miała podmiotów zależnych ani nie była powiązana kapitałowo z innymi podmiotami.

CITY INTERACTIVE S.A. miała podpisane umowy długoterminowe z firmą ATS Sp. z o.o., powiązanej personalnie w Panem Markiem Tymińskim, większościowym akcjonariuszem i Prezesem Zarządu Spółki, w której posiada on 100% udziałów. Umowy te zostały opisane w VI 1. i VII raportu.

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 2007 r. Spółka posiadała zaciągnięte następujące kredyty i pożyczki:

Kredyty – kredyt na zakup samochodu osobowego

nazwa jednostki udzielającej kredytu	NORDEA BANK POLSKA S.A
siedziba	81-303 Gdynia, ul. Kielecka 2
kwota kredytu wg umowy	76 760,00 zł
kwota kredytu pozostała do spłaty	57 266,00 zł
warunki oprocentowania	Stopa bazowa banku + marża 2%, na dzień 22.02.07 (dzień podpisania umowy) oprocentowanie wynosiło 9,1%
termin spłaty	Marzec 2010, kredyt został spłacony w całości przedwcześnie w dniu 31 marca 2008 r.
zabezpieczenia	Zastaw rejestrowy na pojeździe mechanicznym

Pożyczki – pożyczka Michał Barański

nazwa jednostki udzielającej pożyczki	Michał Barański
siedziba	00-561 Warszawa, ul. Mokotowska 24/25
kwota pożyczki wg umowy	298 000,00 zł
kwota pożyczki pozostała do spłaty	298 000,00 zł
warunki oprocentowania	7%
termin spłaty	31.12.2007, pożyczka została spłacona w całości w dniu 16.01.2008
zabezpieczenia	brak

2. Umowy faktoringowe

Na dzień 31 grudnia 2007 r. 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

Przedmiotem zawartych umów faktoringowych jest zobowiązanie Polfactor S.A. do nabywania wszystkich bezspornych wierzytelności pieniężnych przysługujących Spółce z tytułu dostaw towarów i usług wobec określonych odbiorców Emitenta. Wartość umów będąca jednocześnie maksymalnym limitem finansowania Spółki wynosiła: 1,5 mln zł dla umowy faktoringu krajowego oraz 2,5 mln zł dla umowy faktoringu eksportowego.

Umowy były zawarte na czas nieokreślony, jednakże w roku 2008 Spółka rozwiązała je ze skutkiem na dzień 30 czerwca 2008 r. z powodu braku podstaw ekonomicznych ich dalszego utrzymywania.

3. Umowy leasingu

Na dzień 31 grudnia 2007 r. Spółka miała podpisaną umowę z kwietnia 2007 r. dotyczącą leasingu operacyjnego. Finansującym w rzeczonej umowie był Raiffeisen Leasing Polska S.A.

Przedmiotem leasingu jest samochód osobowy o wartości netto 30 937,13 zł. Okres leasingu wynosi 36 miesięcy i kończy się w kwietniu 2010 r.

4. Umowy gwarancji i poręczeń

Spółka miała zawartych na dzień 31 grudnia 2007 r. żadnych umów gwarancji ani poręczeń.

X. Informacje o udzielonych pożyczkach, poręczeniach i gwarancjach

Na dzień 31 grudnia 2007 r. Spółka nie udzielała żadnych poręczeń ani gwarancji.

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

CITY INTERACTIVE S.A. przeprowadziła w IV kwartale ubiegłego roku udaną publiczną emisję 2 500 000 szt. akcji serii C. 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.

Część otrzymanych środków została już spożytkowana na cele rozbudowy Działu Rozwoju Gier. Wiąże się to ze zwiększeniem liczby pracowników i stałych współpracowników pracujących nad nowymi produktami oraz zakupem nowoczesnych technologii. W omawianym okresie CITY INTERACTIVE S.A. podpisała umowę z Touchdown Entertainment, Inc. na wykorzystanie silnika Jupiter EX w sześciu grach projektowanych przez Spółkę. Wspomniany silnik znany jest w branży m.in. z bestsellerowej serii gier „F.E.A.R.”, wydanej przez Vivendi Universal Publishing. Pierwsza gra CITY INTERACTIVE S.A. oparta na silniku Jupiter EX to Terrorist Takedown 2.

Nieznaczna część z otrzymanych środków na rozwój międzynarodowej dystrybucji została spożytkowana w grudniu 2008 na działania związane z otwarciem oddziałów i spółek zależnych, w tym między innymi na rekrutację menadżerów.

W dniu 27 grudnia 2007 r. Spółka dokonała wcześniejszego wykupu obligacji o łącznej wartości nominalnej i łącznej cenie emisyjnej 2 mln zł. Obligacje te zostały wyemitowane przez CITY INTERACTIVE S.A. w dniu 12 lipca 2007 r. w celu uzyskania środków finansowych na realizację strategii rozwoju, w tym m.in. na rozwój Działu Rozwoju Gier i finansowanie prac nad nowymi projektami. Pieniądze na wspomniany wykup, zgodnie z zapisami prospektowymi, pochodziły z przeprowadzonej w IV kwartale 2007 r. emisji akcji serii C Spółki.

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

W prospekcie emisyjnym akcji serii C CITY INTERACTIVE S.A., Zarząd Spółki przedstawił prognozę wyników finansowych na 2007 r. Prognozę sporządzono zgodnie z zasadami rachunkowości stosowanymi przez CITY INTERACTIVE S.A. oraz założeniami, w tym m.in. że w prognozowanym okresie nie zmienią się warunki prowadzenia działalności gospodarczej, w szczególności uregulowania prawne, podatkowe i administracyjne, jak również nie będą miały miejsca wydarzenia, które w istotny sposób mogłyby ograniczyć popyt na produkty Spółki.

Prognozę wyników finansowych Spółki podanych do publicznej wiadomości przedstawia poniższa tabela (w tys. zł):

Wyszczególnienie	Wykonanie	Prognoza	Wykonanie
	2006	2007	2007
Przychody netto ze sprzedaży	8 984	17 131	18 294
EBITDA	2 933	6 233	5 809
Zysk netto	1 747	3 287	3 388

Opublikowana prognoza została przekroczona dla:

- przychodów ze sprzedaży – osiągnięto poziom 18 294 tys. zł, co stanowi 106,8% prognozy,
- zysku netto – wynik roku 2007 w wysokości 3 388 tys. zł stanowi 103,1% prognozy,
Natomiast wartość EBITDA wynosi 5 809 tys. zł, co stanowi ponad 91% prognozowanej wielkości.

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 2007 Spółka kontynuowała swój dynamiczny rozwój. Dzięki nowym inwestycjom znacząco wzrosły przychody i zyski, mimo powiększenia organizacji i poziomu ponoszonych

Wskaźniki rentowności

Wyszczególnienie	jm	2007	2006
Rentowność brutto sprzedaży	%	65,60%	57,08%
Rentowność EBITDA	%	31,75%	32,65%
Rentowność działalności operacyjnej EBIT	%	22,92%	27,10%
Rentowność działalności gospodarczej	%	21,24%	24,75%
Rentowność brutto	%	21,24%	24,75%
Rentowność netto	%	18,52%	19,44%
Rentowność aktywów (ROA)	%	18,27%	38,72%
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	%	52,10%	67,99%

Zasady wyliczenia wskaźników

Rentowność brutto 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 / średnie aktywa (nie uwzględniając emisji akcji serii C)
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	=	zysk netto / średnie kapitały (nie uwzględniając emisji akcji serii C)

Rentowność brutto sprzedaży od trzech lat oscyluje średnio w granicach 60%. Wartościowo przyrost marży brutto wyniósł w stosunku do roku poprzedniego 134%. 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.

Rentowność na poziomie EBITDA jest trwale utrzymywana na poziomie powyżej 30%. W wyniku przejęcia Onigames i intensywnego rozwoju działalności Emitenta w omawianym okresie wzrosły koszty działalności operacyjne, zarówno koszty sprzedaży, jak i ogólnego zarządu. Dlatego wskaźnik rentowności operacyjnej notuje niższą wartość niż w roku 2006.

Również koszty amortyzacji 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.

Rentowność netto kształtuje się na poziomach nieznacznie niższych od 20% i jest znacząco wyższa, aniżeli innych spółek z branży notowanych na giełdach zagranicznych.

Rentowność aktywów zmierzona została stosunkiem zysku netto do średniej sumy aktywów w ciągu roku. Aby odzwierciedlić rzeczywistą wartość wskaźnika, sumę aktywów pomniejszono o kapitał netto wynikający z emisji akcji serii C, który został zebrany w drugiej połowie grudnia 2007 r. i nie miał żadnego wpływu na osiągnięte w tym roku wyniki finansowe.

Rentowność kapitałów własnych została skalkulowana jako stosunek zysku netto do sumy kapitałów własnych Emitenta. Analogicznie, jak w poprzednim przypadku, skorygowano sumę kapitałów własnych o kwotę wpływów z emisji akcji serii C.

Struktura aktywów

Wyszczególnienie	jm	2007	2006
WNIPI / Aktywa	%	16,30%	17,69%
Rzeczowe aktywa trwałe / Aktywa	%	1,26%	1,66%
Należności krótkoterminowe / Aktywa	%	21,38%	49,98%
Zapasy / Aktywa	%	5,47%	3,36%
Inwestycje krótkoterminowe / Aktywa	%	49,74%	13,04%
RMK czynne / Aktywa	%	5,61%	14,26%

W strukturze aktywów na koniec roku 2007 dominują inwestycje krótkoterminowe stanowiąc blisko 50% sumy bilansowej. Związane jest to z otrzymaniem w drugiej połowie grudnia 2007 r. środków pieniężnych z tytułu emisji publicznej akcji serii C.

Ważną pozycją aktywów Spółki stanowią należności z tytułu dokonanej sprzedaży oraz wartości niematerialne i prawne będące w głównej mierze kosztami wyprodukowania własnych programów komputerowych.

Wskaźniki rotacji

Wyszczególnienie	jm	2007	2006
Wskaźnik rotacji aktywów	Liczba rotacji	1,53	1,55
Wskaźnik rotacji zapasów	Liczba rotacji	16,86	46,11
Okres spływu należności	Liczba dni	105,92	117,76
Okres spłaty zobowiązań	Liczba dni	75,07	86,46

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik rotacji aktywów = przychody ze sprzedaży / średnie aktywa (nie uwzględniając pozostałych wpływów z emisji akcji serii C)

Wskaźnik rotacji zapasów = przychody ze sprzedaży / średni stan zapasów

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

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

W roku 2007 nie zmieniła się znacząco wartość wskaźnika rotacji aktywów.

Zmalała wartość wskaźnika rotacji zapasów, co jest związane z intensywną ekspansją i zdecydowanym powiększeniem wolumenu sprzedaży.

Spadły wartości wskaźników spływu należności i zobowiązań. Typowym dla firmy produkcyjnej jest zjawisko wydłużonych terminów płatności dla odbiorców. Są one większe niż terminy płatności zobowiązań, które reguluje się na bieżąco (przede wszystkim

wynagrodzenia pracowników i współpracowników, koszty materiałowe i usług przygotowywania nośników z gramy do sprzedaży (płyty, pudełka, wypalanie), czy koszty nabywanych licencji pokrywa się w całości w momencie wydania gry.

Wskaźniki zadłużenia

Wyszczególnienie	2007	2006
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,17	0,40
Wskaźnik zadłużenia kapitałów własnych	0,20	0,68
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi	4,74	3,08
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego	0,16	0,37
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,00	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 (głównie faktoring) i ma zdolność do zaciągania długu. W przyszłości planowane jest finansowanie działalności przy pomocy długu obcego.

Wskaźniki płynności

Wyszczególnienie	2007	2006
Wskaźnik bieżącej płynności	1,61	2,20
Wskaźnik płynności szybkiej	1,27	2,11
Wskaźnik natychmiastowy	3,11	0,36

Zasady wyliczania wskaźników

Wskaźnik bieżącej płynności = aktywa obrotowe (nie uwzględniające emisji akcji serii C) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności szybkiej = ((aktywa obrotowe (nie uwzględniające emisji akcji serii C)) - zapasy) / zobowiązania krótkoterminowe

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

Wskaźnik natychmiastowy wskazuje wysoką wartość w roku 2007, co jest efektem agregacji środków finansowych uzyskanych pod koniec roku z emisji papierów wartościowych.

Struktura finansowania

PASYWA (w zł)	2007	%	2006	%
Kapitał własny	30 008 469,31	83,11%	3 454 652,04	59,58%
Rezerwy na zobowiązania	60 844,00	0,17%	24 679,00	0,43%
Zobowiązania długoterminowe	14 155,97	0,04%	0,00	0,00%
Zobowiązania krótkoterminowe	5 775 724,55	16,00%	2 128 105,83	36,70%
Rozliczenia międzyokresowe	247 943,78	0,69%	191 100,57	3,30%
Pasywa razem	36 107 137,61	100,00%	5 798 537,44	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 planowanej ekspansji 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 pełną zdolność finansowania projektów inwestycyjnych. W roku obrotowym 2008 do finansowania projektów inwestycyjnych będą wykorzystywane środki własne (zarówno wypracowane zyski, jak i pieniądze pochodzące ze sprzedaży publicznej akcji serii C). Spółka będzie korzystać również ze średnioterminowych umów leasingu operacyjnego oraz nie wyklucza zaciągania długu zewnętrznego (kredyty, obligacje, itp.) w celu sfinansowania większych przedsięwzięć inwestycyjnych.

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

W ocenie Zarządu, na przyszły rozwój działalności CITY INTERACTIVE S.A. będzie miała wpływ przede wszystkim dynamiczna ekspansja sieci dystrybucji Spółki na rynkach całego świata, w tym rynkach, na których CITY INTERACTIVE S.A. nie była dotychczas obecna, a które są rynkami perspektywnymi.

Międzynarodowa ekspansja CITY INTERACTIVE S.A.

CITY INTERACTIVE S.A. dąży do zaznaczenia swojej obecności na największych i najatrakcyjniejszych rynkach w branży gier video, charakteryzujących się wysoką dynamiką wzrostu wartości.

Z tego powodu Zarząd Spółki podjął decyzję i rozpoczął działania w przedmiocie:

- otwarcia przedstawicielstwa handlowego na terenie Europy – w Wielkiej Brytanii,
- otwarcia oddziałów Spółki na terenie Europy oraz Ameryki – w Niemczech, Ameryce Północnej i Peru w postaci spółek zależnych.

Wspomniane przedstawicielstwo handlowe oraz oddziały CITY INTERACTIVE S.A. zostały otwarte w pierwszym kwartale b.r. i będą odpowiedzialne za sprzedaż oraz marketing produktów firmy na poszczególnych rynkach. Ponadto oddział CITY INTERACTIVE S.A. w Peru (Ucronics SAC z siedzibą w Limie) będzie produkował gry komputerowe.

Oddział w Niemczech

Na dzień sporządzenia niniejszego raportu zawiązana została spółka City Interactive Germany GmbH z siedzibą w Mönchengladbach w Niemczech o kapitale zakładowym 25 000 Euro, w której CITY INTERACTIVE S.A. objęła 100% udziałów.

Oddziałem w Niemczech na stanowisku Managing Director kieruje - Günter Cohnen. Jednocześnie pełni on funkcję European Sales and Marketing Director grupy CI będąc odpowiedzialnym za promocję i sprzedaż produktów City Interactive na większości europejskich rynków. Günter Cohnen piastował wysokie stanowiska menadżerskie i kierownicze w czołowych firmach z branży gier video: Infogrames, Electronic Arts (EA Niemcy, a także EA Europe w Wielkiej Brytanii) oraz Vivendi Games.

Spółka przejmie sprzedaż do części sieci handlowych, które posiadają obecnie produkty CI dostarczane przez dystrybutora, przejmie zarządzanie działaniami marketingowymi na terenie Niemiec, Austrii i Szwajcarii oraz nadzorować będzie sprzedaż w kanałach, do których produkty nadal dostarczać będą dystrybutorzy. Celem operacji jest długoterminowa maksymalizacja przychodów i powiększenie marży handlowej na produktach firmy. Rynek niemiecki jest głównym międzynarodowym rynkiem zbytu, gdzie w roku 2007 Spółka osiągnęła 30% swoich przychodów ze sprzedaży. Jego wartość oszacowano na 1362 mln Euro po wzroście 21% w stosunku do roku 2006.

Przedstawicielstwo w Wielkiej Brytanii

Spółka jest w trakcie procesu oficjalnej rejestracji w brytyjskiej izbie handlowej (Companies House) swojego przedstawicielstwa (place of business) w Wielkiej Brytanii. Brytyjski rynek gier video osiągnął szacunkową wartość 1719 mln GBP w roku 2007 po 26% wzroście w stosunku do poprzedniego okresu.

Osobą odpowiedzialną za rozwój brytyjskiego przedstawicielstwa jest Leonard Harding – menadżer posiadający ponad dziesięcioletnie doświadczenie w handlu, wydawnictwie i dystrybucji gier video.

Oddział zajmie się sprzedażą do sieci sklepów na terenie Wielkiej Brytanii oraz zarządzać będzie działaniami marketingowymi wspierającymi ich sprzedaż. Siedzibą oddziału jest Milton Keynes, gdzie wynajęto biuro handlowe. Przedstawiciele spółki będą prowadzić bezpośrednie negocjacje z kupcami sieci handlowych natomiast dostarczać towar będą po przez lokalne firmy dystrybucyjne. Rynek Wielkiej Brytanii jest nowym rynkiem zbytu dla spółki, która w 2007 roku nie posiadała przychodów ze sprzedaży na jego terenie. W 2008 roku Spółka planuje głównie oprzeć sprzedaż o już wyprodukowane gry PC znajdujące się w portfolio i ich pozycjonowanie jako rynkowe premiery w agresywnej cenie detalicznej równej cenie starszych gier wydanych w seriach budżetowych.

Oddział w Peru

CITY INTERACTIVE S.A. jest w trakcie rozpoczynania działalności oddziału w Limie (Peru) w formie spółki zależnej Ucronics SAC, w której nabyto w marcu 2008 r. - 99% udziałów. Na wybór lokalizacji Peru zdecydował dostęp do utalentowanych grafików i animatorów oraz niższe koszty pracy niż w studiach w Polsce. Ponadto Lima położona jest w centrum Ameryki Łacińskiej, co optymalizuje czas podróży do innych krajów tego regionu.

Funkcja Chief Executive Officer Americas została objęta przez Gabriela del Castillo Mory. Osoba ta przejmuje odpowiedzialność za wyniki grupy kapitałowej na rynkach Ameryki Północnej i Łacińskiej oraz rozwój tamtejszego studia produkcyjnego. Do jej obowiązków należy także nadzór nad współpracującymi ze Spółką niezależnymi producentami gier w Ameryce Łacińskiej. Castillo zostanie także doradcą Zarządu CITY INTERACTIVE S.A. w zakresie międzynarodowej ekspansji firmy.

Gabriel del Castillo urodził się w Limie swoje wykształcenie zdobywał w Pontificia Universidad Catolica del Peru, Darden School of Management in Virginia oraz na uniwersytecie w brytyjskim Manchesterze, w dziedzinie zarządzania. Zajmował wysokie stanowiska menadżerskie w Pacificom Vida, filii AIG w Ameryce Łacińskiej i zarazem części największej grupy finansowej w Peru - Grupo Credito. Wcześniej pracował na stanowiskach menadżerskich w IBM i Arthur Andersen's Andean oraz przedstawicielstwach Andersen Consulting's (obecnie Accenture) w Londynie i Madrycie.

Obecnie w Peru prowadzona jest rekrutacja do działu produkcji gier. Spółka planuje zatrudnić około 50 osób do końca 2008 r.

Ameryka Północna

City Interactive S.A. otworzyła z końcem marca 2008 r. oddział na terenie Ameryki Północnej zakładając spółkę zależną CITY INTERACTIVE USA Inc., w której objęła 100% udziałów. Główną odpowiedzialność za rozwój amerykańskiej spółki przejęła Pani Lisa Rivera, która będzie rozwijać kanały sprzedaży na rynku Ameryki Północnej. Pani Lisa Rivera posiada przeszło dwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą programów komputerowych i gier video na rynku Ameryki Północnej. W ostatnim czasie zajmowała wysokie stanowiska menadżerskie zarządzając sprzedażą w światowych korporacjach z branży gier video, takich jak: Take Two Interactive, Nintendo of America, GT Interactive/Infogrames. Ponadto nad rozwojem amerykańskiego oddziału czuwać będzie Marek Tymiński oraz Gabriel Del Castillo.

Rynek Stanów Zjednoczonych jest największym rynkiem zbytu gier PC i konsolowych na świecie. Jego wartość w roku 2007 r. szacowana jest na 9545 mln USD, co odpowiada ok. 40% globalnego rynku gier video. Spółka planuje prowadzić zarówno bezpośrednią sprzedaż do sieci handlowych jak i pośrednio przez lokalnych dystrybutorów. Przychody generowane w 2007 z tego rynku przez spółkę były nieznaczne i przy powodzeniu ekspansji na tym rynku podyktowaną atrakcyjnym portfolio własnych produktów i konkurencyjną strukturą organizacyjną może wpłynąć znacząco na przychody spółki poczynając od drugiego kwartału 2008. W pierwszym etapie działania Spółka planuje wprowadzić do sprzedaży wyselekcjonowane gry PC z portfolio w sugerowanej cenie detalicznej 19,99 USD oraz starsze produkty w cenie 9,99 USD.

Ekspansja Działu Rozwoju Gier

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 we wspomnianej już lokalizacji w Ameryce Południowej. Do końca II kwartału 2008 r. Zarząd planuje, że Spółka zatrudniać będzie ok. 130 osób na stałe współpracujących przy produkcji gier komputerowych przeznaczonych na komputery stacjonarne PC i konsole.

Wkroczenie w segment gier konsolowych

Spółka planuje wydać w roku 2007 pierwsze gry przeznaczone na konsole. W chwili obecnej toczą się prace nad trzema produktami przeznaczonymi na konsole przenośną Nintendo Dual Screen. 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. Pierwsze tytuły na konsolę Nintendo DS powinny pojawić się w sprzedaży w III kwartale 2008 r.

Następnie Emitent zamierza wyprodukować i wydać gry na konsolę Nintendo Wii oraz Microsoft XBox 360. Produkty te powinny pojawić się na rynku na przełomie lat 2008/2009.

XVI. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W roku 2007 nie miały miejsca zmiany w organizacji ani w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem.

XVII. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących w roku 2007

Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.

Pan Marek Tymiński pełnił funkcję Prezesa Zarządu Spółki przez cały 2007 rok (do 31 maja w Sp. z o.o., od 1 czerwca w S.A.).

Pan Michał Sokolski pełnił funkcję Członka Zarządu Spółki od 1 czerwca.

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 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

1. Umowy zawarte pomiędzy Spółką a Panem Markiem Tymińskim, Prezesem Zarządu

W dniu 2 stycznia 2006 r. została zawarta umowa pomiędzy Panem Markiem Tymińskim, Prezesem Zarządu, prowadzącym działalność gospodarczą, a spółką City Interactive Sp. z o.o. Umowa dotyczyła wykonywania na rzecz Emitenta usług pozyskiwania klientów / odbiorców towarów oferowanych przez Spółkę. Z tego tytułu usługodawcy należało się wynagrodzenie w wysokości 2,66% od uzyskanego przez Spółkę przychodu ze sprzedaży. Umowa obowiązywała do dnia 31 marca 2007 r. Po tym okresie Pana Marka Tymińskiego nie łączyły żadne umowy ze Spółką za wyjątkiem umowy i pracę.

2. Umowy zawarte pomiędzy Spółką a Panem Michałem Sokolskim, Członkiem Zarządu

Dnia 1 października 2007 roku w Warszawie, Pan Michał Sokolski zawarł o współpracy ze Spółką. Umowa dotyczy wykonywania na rzecz Emitenta usług związanych z projektowaniem gier komputerowych na platformę PC i konsole, a w szczególności :

- projektowanie tematyki, fabuły, mechaniki gry oraz dobór elementów wchodzących w skład projektów gier komputerowych tworzonych przez Spółkę,
- projektowanie oraz dobór metod i technologii wytwarzania gier komputerowych tworzonych przez Spółkę oraz ich poszczególnych elementów,
- analiza gier komputerowych oraz technologii znajdujących się na rynku a także trendów w ich rozwoju.

Z tytułu wykonywania opisanych w umowie usług usługodawcy przysługuje miesięczne wynagrodzenie w kwocie 6 900 zł netto. Dodatkowo oprócz wynagrodzenia miesięcznego usługodawcy przysługuje wynagrodzenie kwartalne w kwocie 5 000 zł. Umowa została zawarta na czas nieokreślony i obowiązywała w niezminionej formie do końca okresu pełnienia przez Michała Sokolskiego funkcji Członka Zarządu.

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 2007 r.:

1. Zarząd CITY INTERACTIVE S.A.: 239 775,37 zł

Marek Tymiński – Prezes Zarządu: 132 000 zł
Michał Sokolski – Członek Zarządu: 107 775,37 zł

Pan Marek Tymiński otrzymał wynagrodzenie w kwocie 76 000 zł z tytułu pełnienia funkcji zarządczych w Spółce oraz 56 000 zł z tytułu pełnienia działalności gospodarczej na rzecz spółki na początku 2007 r.

Pan Michał Sokolski otrzymał wynagrodzenie w kwocie 11 000 zł z tytułu pełnienia funkcji Członka Zarządu oraz 96 775,37 zł z tytułu prowadzonej przez niego działalności gospodarczej na rzecz Spółki.

2. Rada Nadzorcza CITY INTERACTIVE S.A.: 81 000 zł

Krzysztof Sroczyński	– przewodniczący RN	21 000 zł
Marek Dworak	- członek RN	15 000 zł
Tadeusz Kistryn	- członek RN	15 000 zł
Lech Tymiński	- członek RN	15 000 zł
Marek Wierzbowski	- członek RN	15 000 zł

Rada Nadzorcza została powołana z dniem 1 czerwca 2007 r.

Powyższe zestawienie obejmuje wynagrodzenie wypłacone za 6 miesięcy roku 2007.

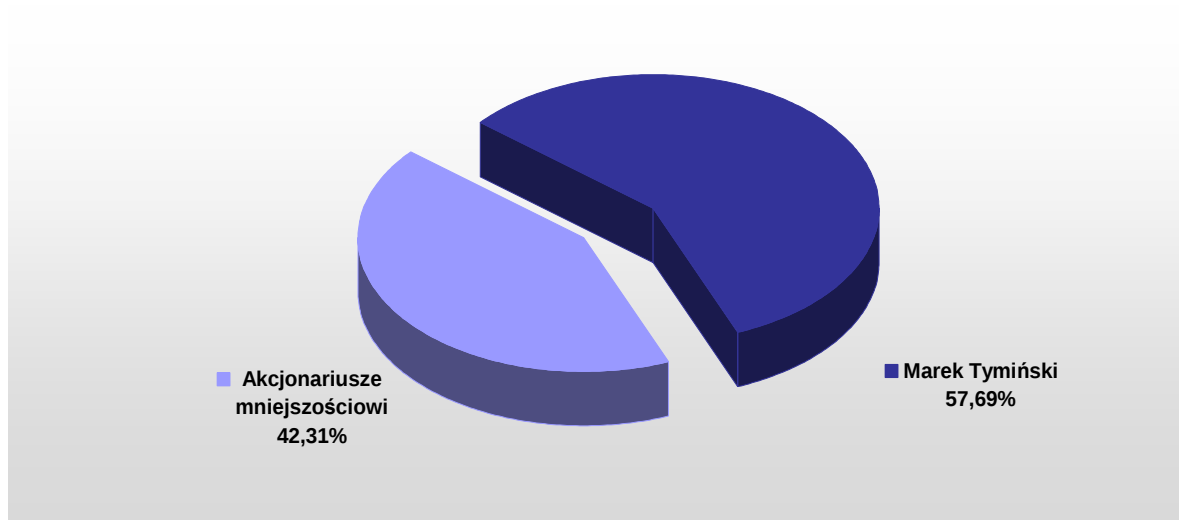
XX. Wskazanie akcjonariuszy posiadających bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na WZA Spółki na dzień przekazania raportu rocznego, ze wskazaniem liczby posiadanych przez te podmioty akcji, ich procentowego udziału w kapitale zakładowym, liczby głosów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

Na dzień 31 grudnia 2007 r. akcjonariuszem posiadającym co najmniej 5% liczby głosów na WZA CITY INTERACTIVE S.A. był Pan Marek Tymiński, 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 13 maja 2008 r. (dzień zatwierdzenia raportu rocznego):

Marek Tymiński	-	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.

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 2007 r. – 25 lutego 2008 r. Umowa dotyczy badania sprawozdania finansowego Spółki za rok 2007.
- c) Łączna wartość wynagrodzenia należnego za badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za 2007 r. – 12 700 zł netto. W przypadku przekazania dodatkowo angielskiej wersji raportu z badania dodatkowo 1 300 zł netto.
- d) Łączna wartość wynagrodzenia wypłaconego z innych tytułów w roku 2007:
 - przegląd półroczny sprawozdania finansowego - 10 000 zł netto,
 - opinia o Planie Przekształcenia Sp z o.o. w S.A. – 15 000 zł netto,
 - prace związane z badaniem sprawozdań finansowych na potrzeby prospektu emisyjnego i doradztwem finansowym – 94 000 zł netto,
- e) Łączna wartość wynagrodzenia wypłaconego za badanie sprawozdania finansowego za 2006 r. – 6 000 zł netto.

Marek Tymiński

Krzysztof Bujak

.....
Prezes Zarządu

.....
Członek Zarządu

Warszawa, dnia 13 maja 2008 r.