



CHERRYPICK GAMES

Szanowni Akcjonariusze,

miniony rok był dla nas czasem szczególnych wyzwań, ale także wielu pouczających i dających cenne kierunkowskazy doświadczeń, które w mądry sposób będziemy chcieli wykorzystać w nadchodzących miesiącach.

Z powodu nadzwyczajnych perturbacji oraz zmian w naszym otoczeniu biznesowym oraz prawnym musieliśmy odłożyć w czasie plany debiutu na głównym rynku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Nie rezygnujemy z tych planów, od dawna nasze miejsce widzimy na rynku głównym wśród liderów polskiego gamingu i dołożymy wszelkich starań, aby tam się znaleźć.

Rok obrotowy 2019 zabrał nas także w podróż do Helsinek przed Trybunał Arbitrażowy, gdzie musimy dochodzić należności z tytułu sprzedaży w 2018 roku naszej największej gry. Ze względu na obowiązującą poufność postępowania arbitrażowego nie możemy podzielić się z Wami szczegółami tego sporu. Jest on jednakże aż nadto widoczny w naszym sprawozdaniu finansowym, w którym ujęto na koniec 2019 roku odpisy aktualizujące należności oraz ich dyskonta w kwocie 3,9 mln zł. Zgodnie z regulaminem postępowania arbitrażowych oczekujemy rozstrzygnięcia sporu w trzecim kwartale 2020 roku

Ostatnie miesiące upłynęły nam także na realizacji opartego na inteligentnych rozwiązaniach, autorskiego systemu Cherrystream. Jego rolą jest wsparcie powstawania gier, tak aby umożliwić interakcję pomiędzy developerem, streamerem, a publicznością. Cherrystream to serwis w pełni niezależny od platform streamingowych. Realizowaliśmy go dzięki dofinansowaniu z NCBiR. Planujemy oddać w pełni funkcjonalny system pierwszemu klientowi pod koniec drugiego kwartału 2020 roku. Prowadzimy już rozmowy z wydawcami gier, którzy wykazują zainteresowanie tym rozwiązaniem oraz z inwestorami i firmami technologicznymi.

W minionym roku na kluczowych rynkach odnotowaliśmy wzrosty gry – My Spa Resort. W tym czasie dokonaliśmy także kilku aktualizacji tytułu. Przebudowaliśmy planszę gry oraz dodaliśmy obszerniejszą mapę, co przełożyło się na poprawę głównych wskaźników gry (dzienne przychody na aktywnego gracza oraz retencja). Tytuł ten od dnia premiery został pobrany ponad 2,5 miliona razy i przyniósł nad ponad 3 mln zł przychodów.

W 2020 roku skupimy się na poszerzeniu grona odbiorców naszych gier. Chcemy, aby nowe gry były dedykowane zarówno do graczy płci żeńskiej jak i męskiej. Skoncentrujemy się tylko na produkcjach o globalnym potencjale.

Takim projektem jest w naszej ocenie Solitaire, czyli popularny pasjans, który w różnych wersjach jest jedną z najbardziej znanych gier karcianych na świecie. Pracujemy nad wzbogaceniem kontentu i dodatkowych funkcji naszej autorskiej wersji tej gry. Liczymy, że projekt trafi na globalny rynek na przełomie drugiego i trzeciego kwartału 2020 roku. Przy wydaniu gry nie wykluczamy współpracy z zewnętrznym partnerem. O szczegółach będziemy informowali na bieżąco.

*W 2019 roku rozwijaliśmy również autorską grę z gatunku visual novel – **Crime Stories**, w której także widzimy ogromny potencjał. Użytkownicy otrzymują książki z interaktywnymi historiami, ich główną autorką jest Lisa Brunette, czołowa pisarka w sektorze gier, która oprócz tradycyjnych serii książek, ma na swoim koncie także powieści z gatunku visual novel. Książki nawiązują do tych, które zajmują pierwsze miejsca na liście bestsellerów. W naszej grze sensacyjna intryga i tempo thrillera idą ze sobą w parze, co czyni z niej doskonałą propozycję dla miłośników książek interaktywnych. Planujemy, że pierwsze książki z tego projektu trafią do sprzedaży w 2020 roku.*

Na bieżąco prowadzimy rozmowy na temat potencjalnej współpracy, co-publishingu lub co-developmentu z różnymi wiodącymi podmiotami na rynku gier wideo. O efektach tych rozmów będziemy informowali na bieżąco.

Dziękuję za dotychczasowe zaufanie i wsparcie, które otrzymaliśmy w minionym, najtrudniejszym w całej historii Spółki roku.

Gdy podpisuję składany na Państwa ręce raport za ostatni rok obrotowy, w naszym biurze w Warszawie znajdują się tylko cztery osoby – Zarząd oraz dwóch pracowników (o żelaznym zdrowiu) odpowiedzialnych za game operations oraz finanse Spółki. Nadzwyczajna i nieprzewidywalna sytuacja związana z pandemią zdążyła już odbić się na działalności naszej Spółki. Skierowałem prawie wszystkich naszych pracowników do domu, gdzie tworzą, rozbudowują i serwisują nasze gry w trybie pracy zdalnej. Byłem także zmuszony odwołać liczne spotkania z akcjonariuszami i potencjalnymi inwestorami, partnerami z branży gier oraz developerami.

Z poważaniem,

*Marcin Kwaśnica
Prezes*

***P.S.** Z wdzięcznością pokładamy nadzieję w wysiłkach polskich Lekarzy, Ratowników i Personelu Medycznego! Wierzymy, że dzięki Nim i Naszej dyscyplinie razem pokonamy przeciwności losu!*

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
CHERRY PICK GAMES S.A.**

ZA ROK OBROTOWY 2019

Warszawa, dnia 19 marca 2020 roku

Spis treści

1.	WPROWADZENIE	6
2.	INFORMACJE O SPÓŁCE.....	6
3.	WYBRANE DANE FINANSOWE	8
4.	CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI I OTOCZENIA RYNKOWEGO SPÓŁKI.....	9
5.	ZASADY SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	26
6.	AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI.....	26
7.	FINANSOWE I NIEFINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI	26
8.	ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2019 ROKU.....	27
9.	ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI PO DNIU 31 GRUDNIA 2019 ROKU	34
10.	INSTRUMENTY FINANSOWE	34
11.	CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻEŃ ORAZ ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI	34
12.	ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KAPITAŁOWYM	41
13.	KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT	42
14.	PERSPEKTYWY ROZWOJU	42
15.	OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU	43
16.	INFORMACJE DOTYCZĄCE ŚRODOWISKA NATURALNEGO.....	44
17.	INFORMACJE DOTYCZĄCE ZATRUDNIENIA.....	44
18.	INFORMACJE NA TEMAT ŁĄCZNEJ WYSOKOŚCI WYNAGRODZEŃ WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ	45
19.	OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	47
	OŚWIADCZENIA ZARZĄDU	49

1. WPROWADZENIE

W 2019 roku Cherrypick Games S.A. po raz pierwszy w historii osiągnęła ujemny wynik finansowy. Spółka odnotowała 5,28 mln zł przychodów netto ze sprzedaży oraz stratę netto w kwocie 2,99 mln zł przy odpisach aktualizujących należności oraz dyskoncie należności w kwocie 3,9 mln zł. W tym roku Spółka rozwijała swój największy produkt My Spa Resort, kontynuowała prace nad projektem Crime, dwoma projektami B+R: Cherrystream oraz Cherrypick Games oraz dwoma nowymi projektami Solitaire oraz Instant Games.

Cherrypick Games S.A. to studio obecnie zatrudniające 19 developerów gier oraz 13 osób w działalności B+R, dlatego tak istotne jest Spółki gospodarowanie ograniczonymi zasobami developerów.

Spółka przewiduje dalszy rozwój rynku gier Free2Play. Zgodnie z raportem App Annie Market Forecast 2016-2021 prognozowany jest wzrost dochodów ze sklepu z aplikacjami mobilnymi w 2021 roku do poziomu powyżej 139 mld dolarów wobec około 62 mld dolarów w 2016 roku.

Ponadto Spółka podjęła decyzję o wydaniu gry Sports Hero, dotychczas dostępnej na platformach iOS i Android, na platformę Nintendo Switch. Spółka zamierza rozszerzyć swoją działalność poprzez wydawanie kolejnych gier znajdujących się w jej portfolio na platformie Nintendo Switch.

2. INFORMACJE O SPÓŁCE

Cherrypick Games Spółka Akcyjna („Spółka”) została zarejestrowana w dniu 13 czerwca 2017 roku w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000682579 w wyniku zarejestrowania przez sąd rejestrowy przekształcenia Cherrypick Games spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w Cherrypick Games Spółkę Akcyjną.

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników z dnia 12 maja 2017 roku w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną kapitał zakładowy Cherrypick Games S.A. został ustalony na kwotę 172.500,00 zł. Akcje serii A Cherrypick Games S.A. zostały przydzielone akcjonariuszom proporcjonalnie do dotychczas posiadanych udziałów w spółce Cherrypick Games Sp. z o.o. W dniu 16 października 2017 roku sąd rejestrowy zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki o kwotę 15.525,00 zł w wyniku emisji 103.500 akcji serii B. Zaś na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania w wyniku emisji i zarejestrowania 17.800 akcji serii C wyemitowanych zgodnie z uchwałą nr 15 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 23 kwietnia 2018 roku kapitał zakładowy spółki wynosi 190.695 złotych i dzieli się na 1.271.300 akcji. Akcje serii A, B oraz C nie są uprzywilejowane.

W dniu 24 czerwca 2019 roku uchwałą nr 15 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia postanowiła o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki w drodze subskrypcji prywatnej akcji serii D z pozbawieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy. W dniu 27 czerwca 2019 roku zostały zawarte dwie umowy objęcia łącznie 88.000 akcji na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,15 PLN każda, po cenie emisyjnej wynoszącej 59,00 PLN. Wkład z tytułu objęcia akcji został uiszczony w lipcu br. Umowy zostały zawarte w celu realizacji zobowiązania do objęcia akcji nowej emisji w wartości równej cenie sprzedaży netto akcji Spółki dokonanych przez członków Zarządu Spółki - Pana Marcina Kwaśnicę i Pana Michała Sroczyńskiego.

W dniu 4 września 2019 roku Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał rejestracji zmian Statutu Spółki w związku z emisją 88.000 akcji zwykłych serii D i podwyższeniem kapitału zakładowego z kwoty 190.695,00 PLN do kwoty 203.895,00 PLN.

Nazwa (firma):	Cherrypick Games Spółka Akcyjna
Siedziba:	Warszawa
Adres:	ul. Izbicka 8A; 04-838 Warszawa
Numery telekomunikacyjne:	tel. 22 615 62 48 faks 22 615 62 48
Adres poczty elektronicznej:	hello@cherrypickgames.com
Adres strony internetowej	http://cherrypickgames.com/
KRS:	0000682579
NIP	9522130077
REGON	147258747

Spółka prowadzi działalność w globalnej, dynamicznie rozwijającej się branży elektronicznej rozrywki. Jej działalność w głównej mierze polega na tworzeniu, wydawaniu oraz dystrybucji gier na urządzenia mobilne.

Rok obrotowy 2019 był szóstym rokiem obrotowym Spółki.

Zarząd Spółki:

Marcin Kwaśnica	- Prezes Zarządu
Michał Sroczyński	- Członek Zarządu

W 2019 roku i do dnia publikacji niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki nie uległ zmianie.

Rada Nadzorcza Spółki:

Artur Winiarski	- Przewodniczący Rady Nadzorczej,
Krzysztof Sroczyński	- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
Tomasz Łukasz Gapiński	- Członek Rady Nadzorczej,
Christian Gloe	- Członek Rady Nadzorczej,
Oliver Kern	- Członek Rady Nadzorczej,
Grzegorz Kurek	- Członek Rady Nadzorczej.

Spółka posiada oddział w Bydgoszczy.

Spółka nie posiada jednostek zależnych, nie tworzy i nie należy do grupy kapitałowej.

Na podstawie uchwały Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 12 lipca 2017 roku do badania sprawozdania finansowego Spółki wybrany został podmiot Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. Sp. k. z siedzibą w Poznaniu wpisany na listę firm audytorskich pod numerem 3654.

Na podstawie umowy z dnia 20 listopada 2017 roku funkcję Autoryzowanego Doradcy pełni podmiot IPO Doradztwo Kapitałowe S.A. z siedzibą w Warszawie, a na podstawie umowy z dnia 21 listopada 2017 roku funkcję Animatora Rynku dla Spółki na rynku NewConnect na dzień 31 grudnia 2019 roku pełnił Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska S.A.

3. WYBRANE DANE FINANSOWE

	01.01.2019 - 31.12.2019 tys. PLN	01.01.2018 - 31.12.2018 tys. PLN	01.01.2019 - 31.12.2019 tys. EURO	01.01.2018 - 31.12.2018 tys. EURO
I. Przychody netto ze sprzedaży	5 280	3 958	1 227	928
II. Zysk z działalności operacyjnej	-3 386	1 128	-787	264
III. Zysk/strata brutto	-3 599	1 391	-837	326
IV. Zysk/strata netto z działalności kontynuowanej	-2 996	742	-696	174
V. Zysk/Strata z działalności zaniechanej	0	0	0	0
VI. Zysk/strata netto ogółem	-2 996	742	-696	174
VII. Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-704	-2 245	-164	-526
VIII. Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-6 408	-6 109	-1 490	-1 432
IX. Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	6 866	2 667	1 596	625
X. Przepływy pieniężne netto razem	-246	-6 910	-57	-1 619
XI. Zysk/strata na jedną akcję (w zł/ EURO)*	-2,31	0,59	-0,54	0,14
	31.12.2019 tys. PLN	31.12.2018 tys. PLN	31.12.2019 tys. EURO	31.12.2018 tys. EURO
XII. Aktywa razem	23 493	20 713	5 517	4 817
XIII. Zobowiązania razem	5 070	4 409	1 191	1 025
XIV. Zobowiązania długoterminowe	3 036	1 347	713	313
XV. Zobowiązania krótkoterminowe	2 034	3 062	478	712
XVI. Kapitał własny	18 424	16 304	4 326	3 792
XVII. Kapitał zakładowy	204	191	48	44
XVIII. Liczba akcji (w sztukach)	1 359 300	1 271 300	1 359 300	1 271 300
XIX. Wartość księgową na jedną akcję (w zł/EURO)**	13,55	12,82	3,18	2,98

*Zysk/Strata podstawowy na jedną akcję obliczony został jako iloraz zysku/straty netto przypadającego na akcjonariuszy Spółki przez średnią ważoną liczbę wyemitowanych akcji występujących w ciągu danego okresu sprawozdawczego.

**Wartość księgową na jedną akcję została obliczona jako iloraz kapitału własnego przypadającego na akcjonariuszy Spółki przez liczbę akcji.

Pozycje sprawozdania z całkowitych dochodów oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych zostały przeliczone według kursu EUR, stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ustalonych przez Narodowy Bank Polski (NBP) za ostatni dzień każdego miesiąca danego okresu sprawozdawczego.

Pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej zostały przeliczone według kursu EUR obowiązującego na koniec danego okresu sprawozdawczego, ustalonego przez NBP.

Kursy wymiany złotego w stosunku do EURO ustalone przez NBP

	31.12.2019	31.12.2018
Średni kurs w okresie	4,3018	4,2669
Kurs na koniec okresu	4,2585	4,3000

4. CHARAKTERYSTYKA DZIAŁALNOŚCI I OTOCZENIA RYNKOWEGO SPÓŁKI

Działalność i zasoby Cherrypick Games S.A.

Cherrypick Games S.A. to niezależne studio deweloperskie, 32-osobowy zespół posiadający ponad 17-letnie doświadczenie w branży gier. Działalność Emitenta, prowadzona od 2014 roku, skupia się na produkcji i wydawaniu gier wideo na urządzenia mobilne typu smartfon oraz tablet, wykorzystujące systemy operacyjne iOS, Android i MacOs. Gry Emitenta tworzone są co do zasady w modelu Free2Play. W modelu tym źródłem przychodów Emitenta są przychody z realizowanych przez graczy w trakcie rozgrywki mikrotransakcji, odpowiadające za ok. 85% przychodów Emitenta oraz przychody z zamieszczanych w grach reklam, stanowiące ok. 15% przychodów Emitenta. Produkcje Spółki były wielokrotnie promowane przez Apple App Store, Google Play oraz Amazon Appstore. Spółka inwestuje w rozbudowę zespołu zarządzająco-kreatywnego poprzez pozyskiwanie młodych talentów oraz deweloperów z wieloletnim doświadczeniem. Współpracuje również z wiodącymi dostawcami rozwiązań technologicznych oraz wykorzystuje najnowsze możliwości sprzętu i oprogramowania. Uzupełnienie podstawowej działalności prowadzonej przez Emitenta stanowi produkcja gier przeznaczonych na platformy stacjonarne Sony PlayStation 4 oraz Xbox One, których Emitent jest certyfikowanym deweloperem i wydawcą. Gry przeznaczone na platformy stacjonarne tworzone są w modelu Premium, w którym gracze uiszczają opłatę za pobranie gry z platformy dystrybucyjnej.

Emitent prowadzi działalność operacyjną w Polsce, jednak ma ona zasięg globalny, a gry Emitenta dystrybuowane są na całym świecie, przede wszystkim zaś w Stanach Zjednoczonych Ameryki oraz w Europie. Emitent rozpoczął dystrybucję swoich gier również na terytorium Azji. W celu dystrybucji swoich produktów Emitent wykorzystuje wiodące platformy dystrybucyjne, takie jak Apple App Store oraz Google Play, a także Amazon. Ponadto Spółka zawarła umowę o świadczenie usług przez Spółkę na rzecz PopReach, Inc. z Kanady. W ramach Umowy Spółka świadczy usługi projektowania, modyfikacji i produkcji gier znajdujących się w portfolio PopReach, Inc., początkowo koncentrując się na 4 kluczowych grach.

Misja Cherrypick Games S.A.

Tworzyć najlepsze na świecie gry mobilne ku ucieście milionów graczy!

Wizja Spółki

Wierzymy w proste rozwiązania.

Jesteśmy elastyczni, żeby zawsze szybko reagować na zmiany.

Wierzymy w powiedzenie „nie” tysiącom okazji, abyśmy mogli skupić się na tej jednej, najważniejszej.

Potrafimy przyznać się do błędu i mamy odwagę by się zmienić.

Nasze Wartości

Bądź gotowy kwestionować status quo.

Rozwijaj się i pomagaj innym wzrastać.

Nie skupiaj się na problemach, skup się na rozwiązaniach.

Współpracuj i bądź odpowiedzialny.

Opis rynku

Na przestrzeni ostatnich lat na rynku gier, nastąpiła istotna zmiana modeli płatności. Tradycyjny model Premium, w którym użytkownik musiał uiścić jednorazową opłatę licencyjną, stopniowo zastępowany jest przez model Free2Play. W ramach tego modelu produkt jest udostępniany bezpłatnie, a przychody są generowane poprzez zakupy w ramach aplikacji (mikropłatności) i/lub poprzez wyświetlane reklamy. Zmiana modelu płatności istotnie wpłynęła na kształt globalnego rynku poprzez zniesienie bariery wejścia dla klienta końcowego, tym samym znacząco zwiększając grono potencjalnych odbiorców gier mobilnych.

W modelu Free2Play większy jest również potencjał monetyzacji. Najbardziej zaangażowani gracze dokonują płatności na poziomie znacząco przewyższającym średni koszt przeciętnej gry dystrybuowanej w modelu Free2Play. Model Free2Play zdołał zdominować rynek. Z sondażu przeprowadzonego pod koniec roku 2015 przez firmę InMobi wynika, że jedynie 20% wydawców aplikacji publikowało wersje płatne aplikacji.

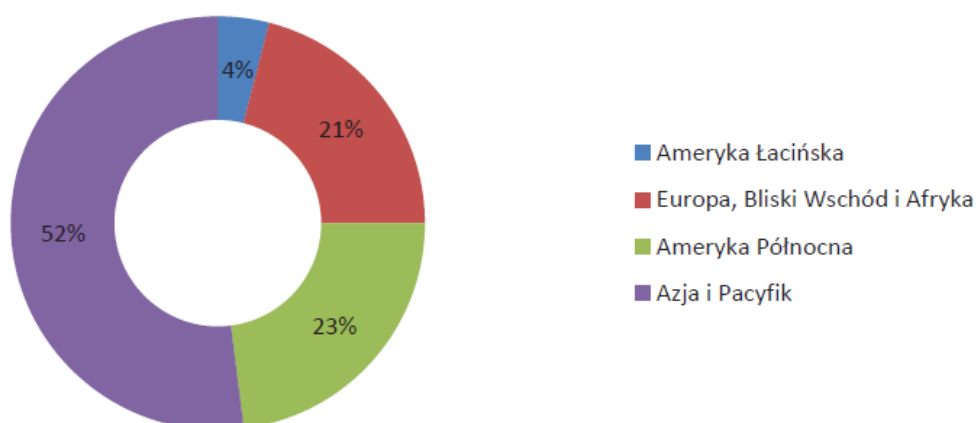
Spółka prowadzi działalność w obszarze produkcji gier mobilnych Free2Play. Rynek ten w ostatnich latach dynamicznie się rozwija w związku ze wzrostem liczby urządzeń mobilnych oraz dalszym postępowaniem technologicznym, który umożliwia tworzenie coraz bardziej atrakcyjnych i dostosowanych do potrzeb użytkownika treści. Dystrybucja gier mobilnych odbywa się przede wszystkim za pośrednictwem dwóch głównych platform dystrybucyjnych (Google Play oraz App Store). Zapewniają one twórcom gier dostęp do szerokiego grona potencjalnych odbiorców umożliwiając globalną dystrybucję produktów przy istotnie ograniczonych w porównaniu do segmentu gier na urządzenia stacjonarne kosztach wydawniczych. Wedle raportu App Annie Market Forecast 2017-2022 wartość światowego rynku gier i aplikacji mobilnych (przychody) przekroczy 156,5 miliardów USD w 2022 roku, a liczba pobrań wzrośnie z 178,1 miliardów w 2017 roku do 258,2 miliardów w 2022. Bazując zaś na zakończonym 2017 roku (App Annie 2017 Retrospective) obserwowany jest jednoznaczny trend wzrostowy, gdyż liczba pobrań przekroczyła 175 miliardów, co oznacza 60% wzrost w porównaniu z 2015 rokiem. Natomiast klienci wydali 86 miliardów USD co stanowi wzrost o 105% w porównaniu do 2015 roku. Zgodnie zaś z prognozami firmy badawczej Newzoo,

wartość globalnego rynku gier wyniosła w 2017 roku 116 mld USD i była o 10,7% wyższa niż rok wcześniej. Analitycy podnieśli tym samym swoje pierwotne założenia z początku 2017 roku, kiedy to wartość globalnego rynku gier w 2017 roku szacowana była na 108,9 mld USD. Jako powód rewizji w górę prognoz z początku roku wskazano głównie szybszą niż pierwotnie zakładano dynamikę wzrostu rynku mobilnego i rynku gier na komputery PC.

Prognozy dotyczące rozwoju globalnego rynku gier w długim okresie pozostają optymistyczne. PricewaterhouseCoopers w swoim rocznym raporcie Media & Entertainment Outlook (Curtain up! User experience takes center stage - Perspectives from the Global Entertainment and media Outlook 2017-2021) wymienia rynek gier jako jedną z sił napędowych rozwoju tego sektora na świecie, obok treści wideo w Internecie, reklamy internetowej i usług dostępu do Internetu. Analitycy Newzoo przewidują, że jego średnioroczny wzrost w latach 2016 – 2020 wyniesie 8,2%. W konsekwencji, w 2019 roku wartość globalnego rynku gier ma osiągnąć 134,5 mld USD (rewizja w górę o 15,9 mld USD), a w 2020 roku – 143,5 mld USD. Do tego czasu ponad połowa całkowitych przychodów na rynku gier będzie generowana na urządzeniach mobilnych.

Struktura geograficzna rynku gier

Zgodnie z danymi na kwiecień 2018 roku, udział w rynku pod względem terytorialnym nie uległ radykalnym zmianom w stosunku do roku poprzedniego. Rekordowy udział w rynku według stanu na kwiecień 2018 roku miały kraje Azji i Pacyfiku. Rejon ten, stanowiący rynek, którego wartość jest szacowana na 71,4 mld USD, odpowiadał w kwietniu 2018 roku już za 52% globalnego rynku gier. Oznacza to wzrost w ujęciu rok do roku o 18,8%. Największym graczem w rejonie Azji i Pacyfiku pozostają Chiny z rynkiem o szacowanej wartości 37,9 mld USD. Zgodnie z szacunkami Newzoo, w 2018 roku prawie 28% wszystkich wydatków przeznaczonych na gry będzie pochodzić z Chin. Drugie miejsce pod względem wielkości rynku gier zajmuje obszar Ameryki Północnej, który zanotował wzrost o 10% rok do roku do 32,7 mld USD. W tym rejonie dominują Stany Zjednoczone z rynkiem o wartości 30,4 mld USD (co daje USA drugie miejsce na świecie pod względem szacowanej wielkości). Rynek Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki ma łącznie wartość zbliżoną do Ameryki Północnej i odpowiada za ponad jedną piątą (21%) globalnego rynku gier. Oznacza to wzrost w ujęciu rok do roku o 8,8%. Jego wartość w 2017 roku była szacowana na 26,4 mld USD zaś w kwietniu 2018 roku już na 28,7 mld USD. Poniższy wykres przedstawia strukturę geograficzną rynku gier w 2018 roku.

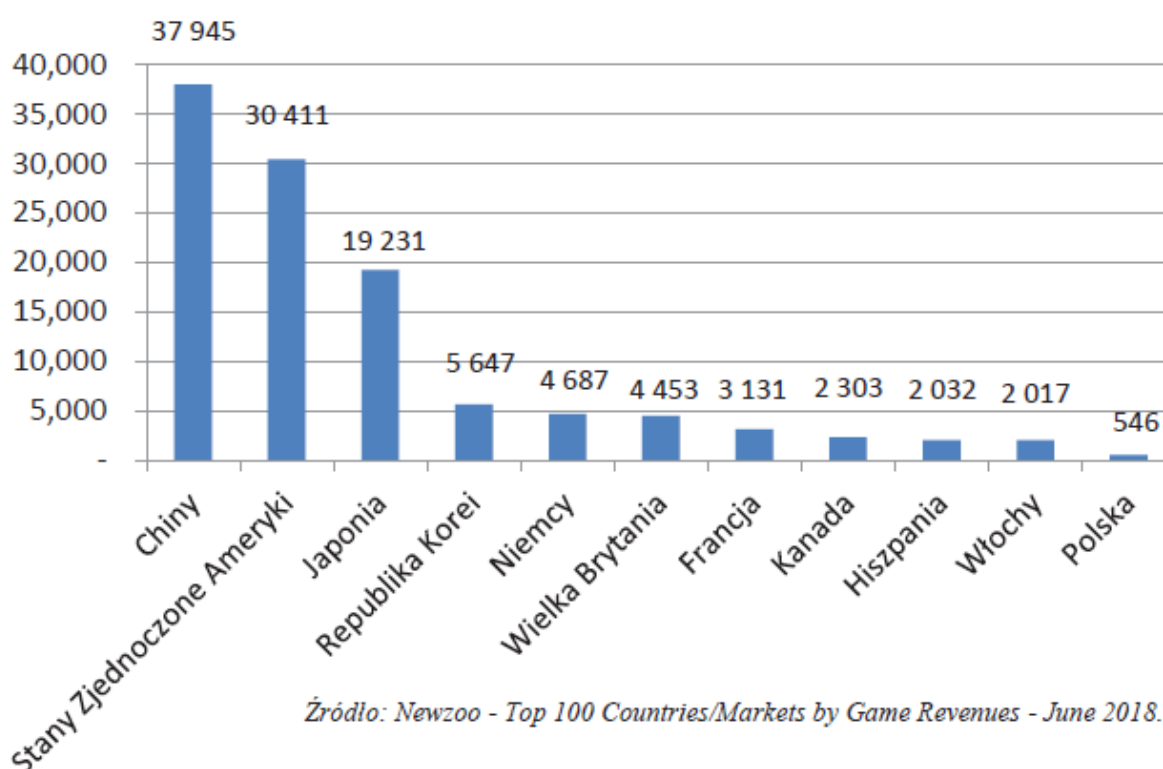


Zgodnie z danymi aktualnymi na czerwiec 2018 roku, czołówka krajów o największym rynku gier nie zmieniła się znacząco w porównaniu do wcześniejszych okresów. Największym rynkiem na świecie pozostają Chiny. Przewaga Chin nad Stanami Zjednoczonymi powiększa się – w 2016 roku wynosiła 0,9 mld USD, w 2017 roku już 7,11 mld USD, w czerwcu 2018 roku 7,53 mld USD. Kolejne miejsca zajmują: Japonia (19,23 mld USD), Republika Korei (5,64 mld USD), Niemcy (4,68 mld USD) i Wielka Brytania (4,45 mld USD). W stosunku do 2017 roku pozycja Polski w rankingu spadła o jedno miejsce i znajduje się obecnie na 24 miejscu z rynkiem szacowanym na 546 mln USD, co oznacza wzrost w porównaniu do 2017 roku o 42 mld USD. Wartość polskiego rynku gier pozostaje jednak wciąż relatywnie niska. Poniższa tabela prezentuje 10 największych na świecie rynków gier na podstawie danych Newzoo:

Pozycja	Kraj	Ludność (mln)	Ludność korzystająca z Internetu (mln)	Wartość rynku (mln USD)
1.	Chiny	1.415	850	37.945
2.	Stany Zjednoczone	327	265	30.411
3.	Japonia	127	121	19.231
4.	Republika Korei	51	48	5.647
5.	Niemcy	82	76	4.687
6.	Wielka Brytania	67	64	4.453
7.	Francja	65	58	3.131
8.	Kanada	37	34	2.303
9.	Hiszpania	46	39	2.032
10.	Włochy	59	40	2.017

Źródło: Newzoo - Top 100 Countries/Markets by Game Revenues - June 2018.

Poniższy wykres przedstawia wysokość przychodów w mln USD z rynku gier w 10 największych na świecie rynkach gier:



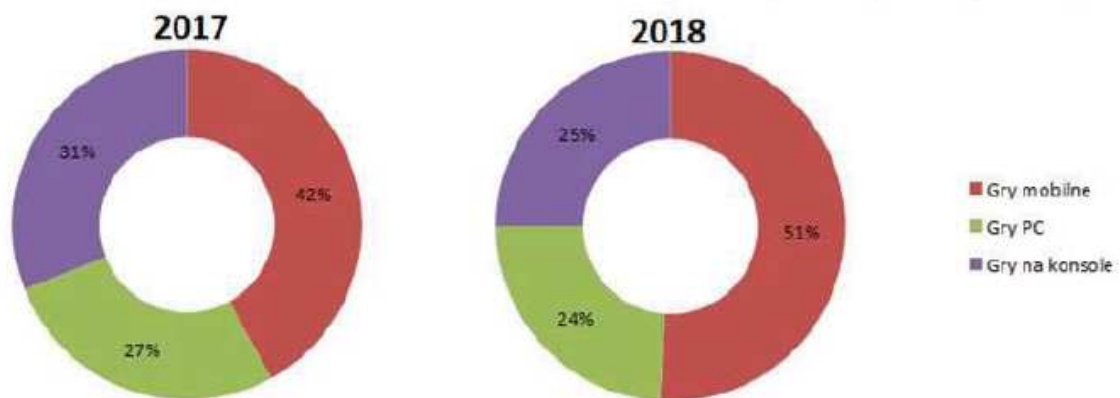
Źródło: Newzoo - Top 100 Countries/Markets by Game Revenues - June 2018.

Struktura rynku gier wideo z uwzględnieniem urządzeń, na które gry są dostępne

Rynek cyfrowej dystrybucji gier, która obejmuje subskrypcje, pełne wydania gier, dodatki, aplikacje mobilne i gry społecznościowe z roku na rok rośnie w siłę, zdobywa rzesze nowych zwolenników i ma w konsekwencji coraz większy udział w całkowitej sprzedaży gier. Według danych Entertainment Software Association (ESA), w Stanach Zjednoczonych Ameryki w 2010 roku sprzedawano 69% fizycznych kopii gier, podczas gdy w 2016 roku już tylko 26%.

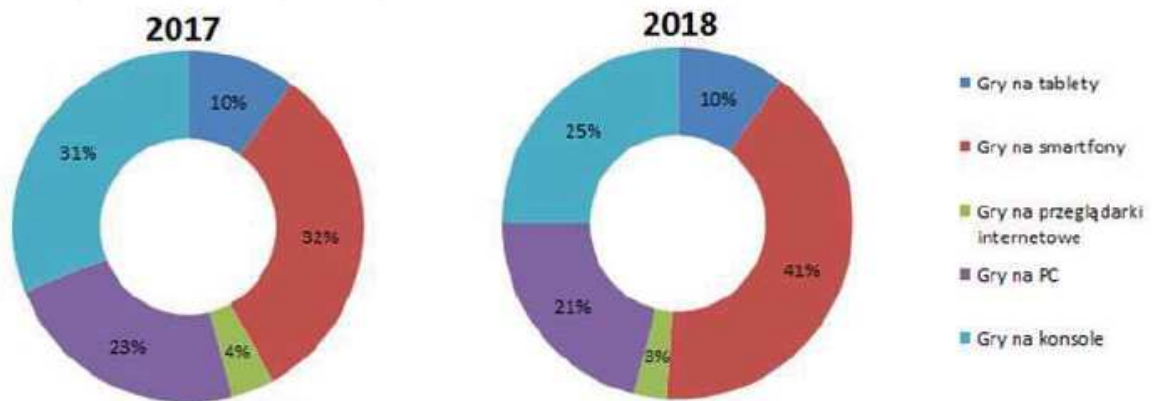
Według danych z raportu PricewaterhouseCoopers „Global Entertainment and media outlook 2014-2019” obecnie trwa proces migracji konsumentów w kierunku cyfrowej dystrybucji i ten trend będzie się utrzymywał. Rynek gier jest podzielony według platform technologicznych, które obsługuje, w tym konsole, komputery stacjonarne (PC) oraz urządzenia przenośne. Przychody z mobilnych gier uległy w ostatnich latach największemu wzrostowi ze wszystkich segmentów rynku gier. Największy udział w globalnym rynku gier stanowią obecnie gry na smartfony (41%). Na drugim miejscu znajdują się gry konsolowe (25%) i gry na PC – zarówno w pudełkach, jak i dostępne cyfrowo (24%). W sumie, według szacunków analityków Newzoo gry na urządzenia mobilne (na telefony komórkowe i tablety) stanowią już 51% całego rynku gier, co wartościowo odpowiada 70,3 mld USD. W ciągu ostatniego roku można zauważyć gwałtowny wzrost przychodów z gier na urządzenia mobilne. W 2017 roku wartość ta szacunkowo określana była na 46,1 mld USD, a wartość globalnego rynku gier wyceniano na 108,9 mld USD. W 2018 roku szacunkowa wartość rynku gier mobilnych wynosi 70,3 mld USD, zaś wartość globalnego rynku gier 137,9 mld USD - to więcej niż w 2017 roku wyceniano rynek gier na rok 2020 (na kwotę 128,5 mld USD).

Poniższy wykres przedstawia strukturę rynku gier wideo w 2017 i 2018 roku z podziałem na trzy główne segmenty dystrybucji.



Źródło: Newzoo 2018 Global Games Market oraz Newzoo 2017 Global Games market Report.

Poniższy wykres przedstawia rynek gier wideo z podziałem na urządzenia, z których korzystano w 2017 i 2018 roku.



Źródło: Newzoo 2018 Global Games Market oraz Newzoo 2017 Global Games market Report.

Trendy na globalnym rynku gier mobilnych

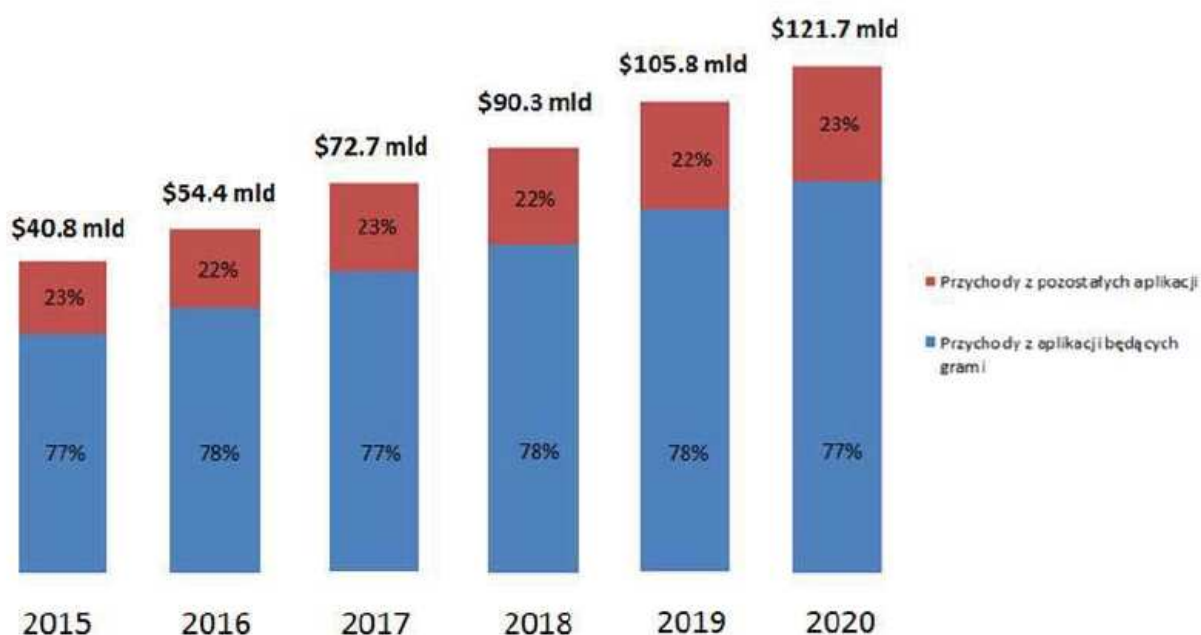
Jednym z bardziej perspektywicznych segmentów rynku będzie segment gier mobilnych ze względu na zwiększający się potencjał smartfonów i tabletów, które dołączają rozwiązania techniczne stosowane w urządzeniach stacjonarnych. W ocenie Emitenta, dynamiczny wzrost przychodów generowanych przez gry mobilne będzie w najbliższych latach dalej rósł. Szacunki Newzoo wskazują, że wartość światowego rynku gier wzrośnie do 151,9 mld USD w 2019 roku, podczas gdy 44% z tej kwoty będą generowane przez gry na telefony komórkowe, a 10% przez gry na tablety. Łączna wartość przychodów wygenerowanych przez gry w segmencie gier mobilnych wyniesie w 2019 roku ok. 82,3 mld USD. Odpowiednio w 2021 roku przewiduje się, że wartość globalnego rynku gier wzrośnie do 180,1 mld USD, z czego 49% tej będą generowane przez gry na telefony komórkowe oraz w dalszym ciągu 10% przez gry na tablety. Łączna wartość przychodów wygenerowanych przez gry w segmencie gier mobilnych wyniesie w 2021 roku ok. 106,4 mld USD. Biorąc pod uwagę szacowaną wielkość rynku w roku 2019, tempo wzrostu powinno wynosić średnio rok do roku prawie 10,3%.



Źródło: Newzoo 2017-2021 Global Games Market Report

Rynek gier na urządzenia mobilne jest obecnie najszybciej rozwijającym się segmentem w branży. Rozrósł się gwałtownie w ciągu ostatnich kilku lat, dzięki czemu zajmuje obecnie pierwsze pod względem wielkości i przychodów miejsce wśród aplikacji. Tyle lat, ile smartfony królują na rynku, wystarczyło grom, by wyrobić sobie pozycję najczęściej pobieranych produktów w sklepach z aplikacjami. Według amerykańskiej App Annie w 2015 roku 85% dochodów z wycenianego na 34,8 mld dolarów rynku aplikacji wygenerowanych zostało przez gry mobilne. Zważywszy na postęp w dziedzinie smartfonów i ich rosnącą popularność, tak w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się, rynek gier mobilnych jest w stanie rozwijać się dalej. Według danych Newzoo gry mobilne to najbardziej dochodowa gałąź branży i już w 2018 roku przychody z produkcji na komórki mają stanowić ponad połowę wszystkich przychodów globalnego rynku gier. Według szacunków Newzoo globalna wartość rynku aplikacji mobilnych wyniesie w 2018 roku 90,3 mld USD, z czego 78% stanowi przychód z aplikacji mobilnych będących grami, stanowi to wzrost z stosunku do roku 2017, w którym wartość ta wyniosła 72,7 mld USD, zaś 77% przychodów była generowana przez aplikacje mobilne stanowiące gry.

Do roku 2020 prognozuje się wzrost globalnych przychodów z aplikacji mobilnych i szacuje się ich wartość na 121,7 mld USD, z czego 94,2 mld USD ma być generowana z gier. Poniższy wykres przedstawia globalne przychody rynku aplikacji mobilnych w latach 2017 - 2020 z podziałem na aplikacje stanowiące gry mobilne oraz pozostałe aplikacje mobilne.



Źródło: Newzoo Game&Non-game app revenue split|2015-2020|Global.

Struktura rynku gier pod względem użytkowników

Najwyższy poziom przychodów w przeliczeniu na płacącego gracza charakteryzuje mieszkańców Ameryki Północnej. Przeciętnie, gracz z tego regionu, który dokonuje mikropłatności, wydaje rocznie na zakupy w grach mobilnych ponad 108 USD, podczas gdy gracz z Europy Zachodniej przeznaczają na ten cel nieco ponad 74 USD. Niewiele mniej środków na mikropłatności w grach mobilnych przeznaczali mieszkańcy regionu APAC (blisko 70 USD rocznie). Należy jednak mieć na uwadze, iż wskazane rynki nie są homogeniczne ze względu na istotne różnice w zamożności mieszkańców pomiędzy poszczególnymi krajami, które

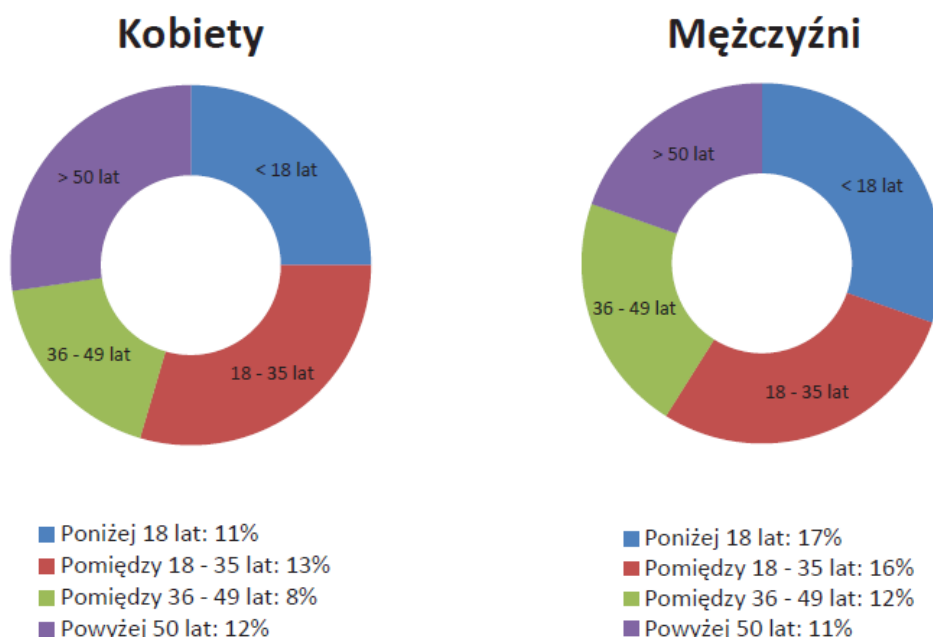
przekładają się zarówno na odsetek płacących graczy jak również średnią wartość dokonywanych płatności. Warto odnotować również różnice w kosztach pozyskania użytkownika pomiędzy poszczególnymi regionami. Przykładowo, w Ameryce Północnej poziom wydatków marketingowych, które średnio należy ponieść celem pozyskania pojedynczej instalacji to około 6 USD. Jednocześnie prawdopodobieństwo konwersji jest relatywnie wysokie, co przekłada się na implikowany średni koszt pozyskania płacącego gracza na poziomie około 51 USD. Dla porównania, w regionie EMEA koszt pozyskania instalacji jest relatywnie niski (nieco ponad 2 USD), jednak niższa szansa na konwersję sprawia, że implikowany koszt pozyskania płacącego gracza wynosi ponad 73 USD.

Jak wskazano w raporcie „2018 Essential Facts About the Computer and Video Game Industry” 64% amerykańskich gospodarstw domowych posiada urządzenie używane do grania w gry wideo. W każdym gospodarstwie domowym statystycznie są dwie osoby używające gier. 60% Amerykanów gra w gry wideo każdego dnia, z czego najwięcej osób używa w tym celu własnych komputerów (41%), 36% osób korzysta ze smartfonów i taka sama liczba osób gra na konsolach.

Raport ten przedstawia między innymi również następujące dane:

- dorosłe kobiety stanowią większą część populacji gier wideo (33%) niż mężczyźni w wieku 18 lat lub młodszy (17%);
- 70% rodziców uważa, że gry wideo pozytywnie wpływają na życie ich dzieci;
- 56% najczęstszych graczy gier wideo zgłasza, że gra w gry wideo z innymi, co stanowi wzrost w stosunku do roku poprzedniego, kiedy to 53% graczy wskazało podobnie;
- 67% rodziców gra ze swoimi dziećmi w gry wideo codziennie.

Raport podkreśla również, że w Stanach Zjednoczonych 45% populacji użytkowników gier wideo stanowią kobiety, z czego największą część stanowią kobiety w wieku 18-35 lat. Średni wiek amerykańskich użytkowników gier wynosi 34, w tym wśród kobiet jest to 36 lat, zaś w przypadku mężczyzn 32 lata. Poniżej przedstawiono wykresy prezentujące strukturę użytkowników gier wideo w Stanach Zjednoczonych Ameryki w 2018 roku.



Zgodnie z danymi przedstawionymi przez Limelight Networks w raporcie „Market Research – The State of Online Gaming – 2018” telefony komórkowe są podstawowym urządzeniem do gier dla osób wieku 45 lat i młodszych, podczas gdy komputery są preferowanym urządzeniem dla osób w wieku powyżej 45 lat. Dane te są zgodne z innymi ankietami Limelight Networks, które pokazują rosnące wykorzystanie telefonów komórkowych przez młodszych konsumentów. Konsole do gier są najczęściej używane przez osoby w wieku 26- 35 lat. Poniższe dane przedstawiają wyniki ankiety (odpowiedzi są oparte na skali od 0 do 4) przeprowadzonej przez Limelight Networks.

Wiek	Komputer			
	Konsole do gry	(laptop lub stacjonarny)	Tablet	Telefon komórkowy
18 - 25	1.58	1.88	0.93	2.35
26 - 35	1.86	1.68	1.16	2.16
36 - 45	1.54	1.71	1.11	2.13
46 - 60	1.03	1.84	1.00	1.59
Powyżej 60	0.54	2.36	0.96	0.78
Razem	1.38	1.86	1.05	1.89

Źródło: Limelight Networks - MARKET RESEARCH - THE STATE OF ONLINE GAMING – 2018.

Rynek gier w Polsce

Zgodnie z prognozami przedstawionymi w przygotowanym przez PricewaterhouseCoopers w raporcie „Perspektywy rozwoju branży rozrywki i mediów w Polsce 2016-2020” (Entertainment and Media Outlook), do 2020 roku wartość polskiego rynku gier wideo wzrośnie do 573 mln USD. Z uwagi na niższe ceny jednostkowe niż w innych krajach europejskich, polski rynek gier wideo jest skupiony w szczególności na grach na komputery PC. W ocenie PricewaterhouseCoopers, łączna wartość segmentu gier przeznaczonych na tradycyjne platformy (PC i konsole) wyniesie 376 mln USD w 2020 roku. Istotnym segmentem w ramach polskiego rynku gier wideo są także gry mobilne i społecznościowe. Jednak o ile w ostatnich latach ich udział w całkowitym rynku wyraźnie wzrastał, to do 2020 roku tempo rozwoju tego segmentu stopniowo będzie zbliżało się do przeciętnej dla całości rynku gier wideo. Wzrost w tym segmencie napędzany jest przez rozwój gier mobilnych, z których przychody wzrosną ze 105 mln USD w 2015 do 151 mln USD w 2020 roku, podczas gdy przychody z gier przeglądarkowych zanotują minimalne spadki (przeciętnie o 0,2% rocznie).

Jak wskazuje Stowarzyszenie Polskie Gry, polska branża gier wideo to niezwykle dynamicznie rozwijająca się gałąź gospodarki. Polskie gry odnoszą sukcesy artystyczne i komercyjne na skale globalną, zdobywając najbardziej prestiżowe nagrody i wyróżnienia, a przez wielu są traktowane jak duma narodowa. W świetle tych faktów gry wideo uznano za jedną z krajowych inteligentnych specjalizacji oraz uruchomiono serię dedykowanych programów dotacyjnych mających na celu dalszą poprawę konkurencyjności tego sektora. Jak wskazano w raporcie, „Kondycja polskiej branży gier - 2017”, aż 54% polskich graczy deklaruje, że gra w gry mobilne, a 49% z nich to kobiety. Miłośnicy gier mobilnych to częściej ludzie młodzi w wieku 15–24 lat z podstawowym lub średnim wykształceniem zamieszkujący, tak jak gracze z pozostałych segmentów, mniejsze miejscowości oraz tereny wiejskie.

64% graczy mobilnych to uczniowie i studenci. 74% graczy sięga po ten typ gier, aby zabić wolny czas, 56% dla relaksu i odstresowania się, zaś 20%, aby nabyć nowe umiejętności. Gracze mobilni najchętniej wybierają gry logiczne, zręcznościowe, symulatory wyścigów, karcianki, strategie i gry przygodowe. 37% badanych gra codziennie w gry mobilne, a grami, które angażują ich każdego dnia, są symulatory farmy, gry strategiczne i przygodowe. 92% graczy mobilnych pobiera aplikacje z Google Play lub App Store, zaś 16% korzysta z gier preinstalowanych na telefonach. Spośród wszystkich badanych platform gracze mobilni są najmniej skłonni do płacenia, co jest wyzwaniem dla ich producentów. Zgodnie z deklaracjami badanych tylko 13% kiedykolwiek zakupiło grę mobilną lub dokonało mikropłatności w grze.

Opis procesu produkcji gry

Produkcja gry składa się z następujących faz:

- **I etap – ustalenie konceptu (czas trwania około 1-2 miesięcy)**

Tworzenie gry zaczyna się od pomysłu lub wstępnej koncepcji. Na podstawie: analizy trendów występujących na rynku gier i szeroko rozumianym rynku rozrywki, analizy wyników sprzedaży poszczególnych tytułów, określeniu kluczowych wskaźników wydajności, podejmowana jest decyzja o wyborze gatunku gry i jej koncepcja.

- **II etap – pre-produkcja (czas trwania około 2-4 miesięcy)**

Preprodukcja jest początkowym etapem, w którym twórcy skupiają się wokół projektowania elementów rozgrywki i tworzenia dokumentów. Jednym z głównych celów tej fazy jest stworzenie jednoznacznej i łatwej do zrozumienia dokumentacji, która zawiera wszystkie wytyczne projektu i harmonogram prac. Podczas pre-produkcji powstają prototypy, które służą jako tzw. „Proof of Concept”.

- **III etap – Produkcja właściwa (czas trwania około 5-7 miesięcy)**

Produkcja właściwa jest główną częścią tworzenia gry, podczas której powstaje kod źródłowy, grafiki i oprawa dźwiękowa. W trakcie wczesnej fazy produkcji gra wchodzi w wersję alfa. Jest to moment, kiedy główne elementy rozgrywki zostały zaimplementowane. Testy gry odbywają się praktycznie od początku III etapu.

- **IV etap - Soft-launch (czas trwania około 3-5 miesięcy)**

Podczas etapu Soft-launch Spółka analizuje wcześniej zdefiniowane kluczowe wskaźniki wydajności gry. Po zaakceptowaniu wskaźników, gra jest gotowa do światowego wydania.

- **V etap - Światowe wydanie gry**

Historia Spółki

Emitent powstał w wyniku przekształcenia w dniu 12 maja 2017 roku spółki Cherrypick Games sp. z o.o. w spółkę akcyjną. Spółka będąca poprzednikiem prawnym Emitenta została utworzona w dniu 28 maja 2014 roku.

Model biznesowy

Jednym z kluczowych elementów modelu biznesowego Emitenta, jest tworzenie gier na bazie własnego IP oraz dedykowana strategia marketingowa realizowana w oparciu o analizę zachowań graczy.

- **Niezależność Emitenta**

Emitent nie ma powiązań osobowych ani kapitałowych z podmiotami zewnętrznymi, które ograniczałyby możliwość Emitenta decydowania w sposób niezależny od takich podmiotów o sposobie prowadzenia działalności operacyjnej, w tym co do wyboru modelu wydawania gier, czy też korzystania z usług konkretnego wydawcy. Ponadto Emitent nie jest częścią żadnej większej organizacji ani nie wchodzi w skład żadnej grupy kapitałowej, która mogłaby skutecznie narzucić Emitentowi zastosowanie konkretnych rozwiązań w zakresie prowadzonej działalności operacyjnej, czy podjęcie określonych decyzji biznesowych, związanych w szczególności z komercjalizacją produkowanych gier. Ponadto Emitent wydaje produkowane przez siebie gry na platformach mobilnych bez konieczności angażowania wydawców zewnętrznych. Pomimo że Emitent nie wyklucza możliwości korzystania z usług zewnętrznych podmiotów wydających gry, nie jest on uzależniony od takich podmiotów.

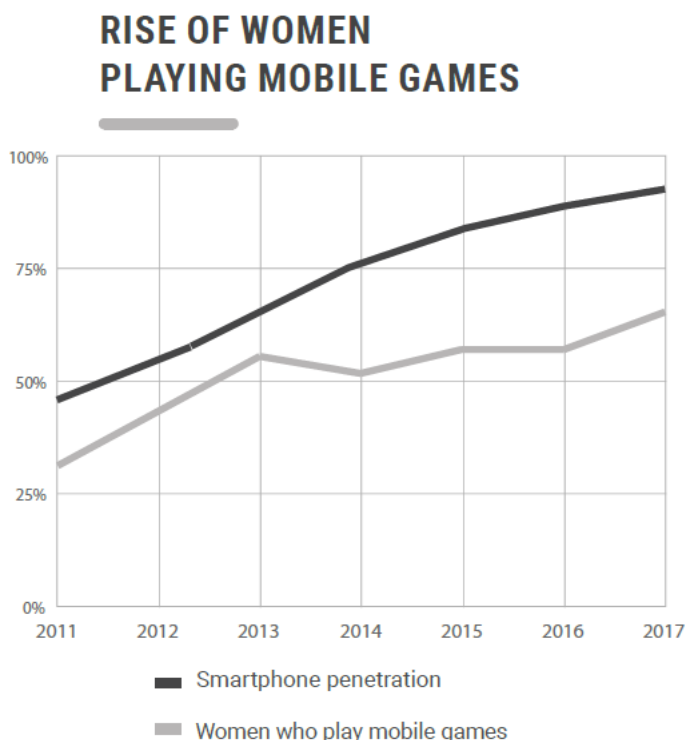
- **Gry mobilne w modelu Free2Play**

Emitent tworzy gry przeznaczone przede wszystkim na platformy mobilne w modelu Free2Play. W tym modelu, w przeciwieństwie do modelu Premium, gracz nie uiszcza opłaty w celu zakupu dostępu do gry, natomiast w zamian za drobne opłaty uiszczane w trakcie rozgrywki w samej aplikacji ma możliwość uzyskania dodatkowych funkcjonalności, np.: przyspieszenia wykonania pewnych zadań. Źródłem przychodów są również reklamy umieszczane w grach. Emitent prowadzi działalność głównie w segmencie gier z elementami strategii i zarządzania czasem.

- **Kobiety jako główna grupa docelowa**

Głównym odbiorcą produkcji Emitenta są kobiety i to do preferencji i oczekiwań przede wszystkim tej grupy Emitent dostosowuje tworzone przez siebie gry. Najwięcej z nich jest w wieku od 18 do 24 lat (16% wszystkich graczy) i od 25 do 34 lat (19% grających). Przede wszystkim dla graczy płci żeńskiej dedykowane są również gry Emitenta: My Spa Resort, Project Fame, a także znajdująca się w fazie *soft launch* gra Crime Stories. Zgodnie z App Annie Market Forecast 2016-2021, 49% amerykańskich graczy wykorzystujących platformy mobilne stanowią kobiety. Co więcej, na istotnym dla Emitenta rynku Stanów Zjednoczonych Ameryki, 65% kobiet w wieku od 10 do 65 lat gra w gry mobilne. Według badania 43% z nich gra przy tym bardzo aktywnie - przynajmniej 5 razy w tygodniu, podczas gdy z taką częstotliwością gra jedynie 38% mężczyzn. Prawidłowość taką potwierdza również raport przygotowany w 2018 roku przez Limelight Networks „Market Research- The State of Online Gaming – 2018”, zgodnie z którym telefony komórkowe są dla kobiet podstawowym urządzeniem do gier, podczas gdy mężczyźni wolą korzystać z komputera. Mężczyźni również częściej korzystają z konsol do gier niż kobiety.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, iż, według raportu „Change the Game” stworzonego przez Google Play, w Stanach Zjednoczonych Ameryki z roku na rok wzrasta liczba kobiet grających na urządzeniach mobilnych, co przedstawia poniższy wykres.



**CHANGE
THE GAME**

Z kolei według badania przeprowadzonego przez firmę analityczną DeltaDNA (którego wyniki zostały opublikowane w artykule „Women on mobile platforms are the most valuable gamers” z dnia 14 grudnia 2017 roku) wybierane przez kobiety gatunki gier to m.in. gry logiczne. Co istotne, z mikropłatności w grach korzysta 4,5% grających kobiet, podczas gdy wśród mężczyzn odsetek ten wynosi 3,3%. Jednocześnie aż 60% grających kobiet uważa, że dedykowanych dla nich jest mniej niż jedna trzecia gier (nawet biorąc pod uwagę tylko platformy mobilne). Dlatego też zdaniem Emitenta skupienie się na tej grupie docelowej, niedocenianej przez wiele firm z branży gier, w korzystny sposób przekłada się na wyniki osiągnięte przez Emitenta oraz budowanie jego pozycji rynkowej.

- **Model Game as Service**

Emitent oferuje swoje produkty jako usługi (Game as Service). W tym celu Emitent stale rozwija wyprodukowane i udostępnione odbiorcom gry, dokonując comiesięcznych aktualizacji i dodając nowe zawartości. Stosując taki model, Emitent zbiera informacje na temat zachowań graczy, w tym również związanych z monetyzacją realizowanego projektu i reaguje na ich potrzeby. Umożliwia to Emitentowi skuteczne pozyskiwanie nowych graczy oraz utrzymanie ich zainteresowania. Od strony przychodowej ten model cechuje się tym, że szczyt przychodów nie ma miejsca w momencie premiery, ale rozkłada się na dłuższy okres.

- **Spółeczna odpowiedzialność biznesu**

Emitent, jako element swojej strategii traktuje zaangażowanie w działania ze sfery społecznej odpowiedzialności biznesu. Emitent nawiązał już współpracę z National Breast Cancer Foundation - organizacją wspierającą badania raka piersi oraz kobiety walczące z tą chorobą.

Założona w 1991 roku przez Janelle Hail, National Breast Cancer Foundation, to jedna z największych organizacji tego typu. Wśród jej partnerów znajdują się firmy z całego świata, w tym takie marki jak: P&G, Kimberly-Clark, Amazon, Adidas, Ritter Sport, Evian. Emitent jest oficjalnym partnerem fundacji. W przyszłości Emitent zamierza wykorzystywać produkowane gry do wspierania tego rodzaju inicjatyw.

Główne produkty

- Gry stworzone przez Emitenta

Poniższa tabela prezentuje najistotniejsze gry Spółki.

Gra	Platforma	Data premiery (global-launch)
My Spa Resort (dawniej My Beauty Spa: Stars & Stories)	iOS, Android	1 listopada 2018
Crime Stories	iOS, Android	1 marca 2019 (<i>soft lunch</i>)
My Hospital	iOS, Android, MacOS	26 stycznia 2017
Project Fame	iOS, Android	22 listopada 2018
MatchUp Friends	iOS, Android	21 czerwca 2018
Auctioneer	iOS, Android	17 września 2015
Touchdown Hero	iOS, Android, MacOS	29 stycznia 2015

Źródło: Spółka.

Poniżej zaprezentowano szczegółowe informacje o głównych produkcjach Emitenta.

My Spa Resort (dawniej My Beauty Spa: Stars & Stories)



Gra, która przeznaczona jest na urządzenia mobilne i bazuje na założeniach głównego produktu Emitenta - gry My Hospital. Gra stworzona została w modelu Free2Play. Zadaniem gracza w My Spa Resort jest zarządzanie luksusowym kompleksem SPA, w tym rozbudowa placówki o kolejne pokoje zabiegowe, opracowywanie coraz to nowszych, ekologicznych kosmetyków oraz nawiązywanie relacji z pracownikami. Użytkownicy mają wpływ na losy bohaterów a ich decyzje wpływają na dalsze wydarzenia w grze. Premiera gry miała miejsce w dniu 1 listopada 2018 roku.

Gra stworzona została głównie z myślą o kobietach, jako odbiorcach.

Crime Stories



Gra z gatunku visual novel, który zyskuje coraz większą popularność wśród użytkowników urządzeń mobilnych. Gracze zaangażują się w mroczne śledztwa, przepełnione zwrotami akcji, zróżnicowanymi lokacjami oraz barwnymi postaciami. Gracz będzie miał realny wpływ na losy rozgrywki, współtworząc scenariusz i do samego końca nie będzie mieć pewności jak skończy się śledztwo, którym kieruje. Gracze podejmować będą wybory, od których zależne są losy bohaterów historii, co czyni część narracyjną kluczowym aspektem procesu produkcyjnego. Gra powstaje przy współpracy z Lisą Brunette, czołowym pisarzem w sektorze gier. Produkcja jest w fazie testów na rynkach Nowej Zelandii, Irlandii i Malty od 1 marca 2019 roku. Globalne wydanie gry planowana jest na IV kwartał 2019 roku.

Gra dedykowana jest przede wszystkim graczom płci żeńskiej.

My Hospital (sprzedana w 2018 roku, niebędąca własnością Spółki na dzień bilansowy)



My Hospital to gra stworzona w modelu Free2Play, w której gracze zarządzają swoim szpitalem i leczą pacjentów lekami, które muszą wyprodukować. Gra umożliwia kontrolę gestami, zaprojektowanymi specjalnie na smartfony, tablety i PC. Podczas premiery gra My Hospital była promowana w sklepie Apple App Store oraz Google Play i znalazła się w rankingach TOP 10 Free Games na wielu rynkach. Gra została wprowadzona na globalny rynek w styczniu 2017 roku (global-launch).

Kobiety stanowią w sumie około 85% graczy My Hospital. Najwięcej z nich jest w wieku od 18 do 24 lat (16% wszystkich graczy) i od 25 do 34 lat (19% grających). Jednakże kobiety dominują wśród odbiorców gry wszystkich kategorii wiekowych.

Project Fame



Gra przeznaczona jest na urządzenia mobilne oraz tworzona w modelu Free2Play. Project Fame to gra z gatunku *idle clicker*. Gracz wcieli się w postać młodej businesswoman, która stawia swoje pierwsze kroki budując własne imperium luksusowych kurortów, ekskluzywnych butików i salonów SPA. Użytkownik poprzez wykonanie prostej czynności klikania, zarabia pieniądze i zdobywa nagrody, które umożliwiają zakup kolejnych budynków w swoim imperium. Za oglądanie reklam gracz jest nagradzany poprzez podwojenie przychodów ze swojego biznesu. Światowa premiera gry (global-launch) odbyła się w dniu 22 listopada 2018 roku.

Gra adresowana jest do kobiet.

MatchUp Friends



MatchUp Friends to familijna gra w formule memory, w której gracze ćwiczą swoją pamięć i rywalizują z przeciwnikiem w czasie rzeczywistym. W grze zastosowano najnowsze rozwiązanie firmy Amazon, które pozwala łączyć ze sobą graczy z całego świata. Dzięki temu tytuł otrzymał wsparcie i promocję ze strony tego dystrybutora.

Gra adresowana jest do szerokiego grona odbiorców. Prosta rozgrywka i przystępna oprawa wizualna mają na celu obniżenie progu wejścia i zaangażowanie jak największej liczby graczy głównego nurtu.

Auctioneer



W ramach gry gracze wcielają się w wytrawnego znawcę sztuki, który podczas aukcji na całym świecie staje do walki o najbardziej znane malarskie arcydzieła, rzeźby i inne wartościowe przedmioty. Kluczowym elementem w rywalizacji są jednak nie pieniądze, ale spostrzegawczość i szybkość reakcji. Im dłużej trwa licytacja, tym gorętsze stają się emocje, a chęć zdobycia upragnionego dzieła powoduje, że do walki przystępuje coraz więcej osób, dlatego gracz zmuszony jest do podejmowania coraz trudniejszych wyborów i do wykazywania się refleksem i precyzją. W miarę postępów, w grze odblokowywane są kolejne lokacje i aukcjonerzy. Gra charakteryzuje się prostymi regułami, łatwą mechaniką rozgrywki i pikselową grafiką.

Touchdown Hero



Touchdown Hero to opracowana z myślą o systemie iOS i przeznaczona na urządzenia mobilne gra zręcznościowa typu endless runner. Gracze kontrolują zawodnika futbolu amerykańskiego, który pędzi z piłką pod pachą przez boisko i musi unikać schwytania przez sportowców wchodzących w skład drużyny przeciwnej. Celem gry jest wywalczenie przyłożeń.

Strategia

Celem nadrzędnym Emitenta jest umocnienie pozycji na rynku producentów gier wideo.

Emitent zamierza realizować swoją strategię, w szczególności poprzez poniższe działania.

- **Budowa pozycji wiodącego producenta gier przeznaczonych na urządzenia mobilne w modelu Free2Play**

Strategią Emitenta jest rozwijanie działalności przede wszystkim w zakresie tworzenia i wydawania gier mobilnych w modelu Free2Play. Zamiarem Emitenta jest uzyskanie wiodącej pozycji w tym segmencie rynku. Segment gier w modelu Free2Play stanowi obecnie najszybciej rozwijający się model biznesowy na rynku gier wideo, co umożliwi stosunkowo szybką rozbudowę skali działalności.

- **Dalsza rozbudowa bazy odbiorców wśród kobiet**

Jako główną grupę odbiorców Emitent obrał kobiety. Kobiety stanowią około 85% odbiorców produkcji Emitenta. Tymczasem badania przeprowadzone przez Google Play i NewZoo potwierdzają, że kobiety są niedoceniane przez wiele firm z branży gier. Aż 60% grających kobiet uważa, że dedykowanych dla nich jest mniej niż jedna trzecia gier (nawet biorąc pod uwagę tylko platformy mobilne). Dalsza specjalizacja Emitenta w produkcji gier dedykowanych kobietom w założeniu ma pozwolić Emitentowi na uzyskanie wiodącej pozycji w tym segmencie odbiorców gier wideo.

- **Poszerzenie rynku dystrybucji gier Emitenta**

Największą grupę odbiorców gier Emitenta stanowią gracze z Europy oraz Stanów Zjednoczonych Ameryki. Emitent podejmuje starania w celu ekspansji na nowych rynkach zagranicznych, w tym w szczególności na rynku azjatyckim, w związku z czym podejmuje działania zmierzające do dostosowania wydawanych przez siebie gier do potrzeb docelowych rynków, w szczególności poprzez tłumaczenie ich na lokalne języki. Obecnie najbardziej dochodowym i najprężniej rozwijającym się rynkiem gier mobilnych są Chiny – zgodnie z raportem „Kondycja polskiej branży gier 2017” przygotowanym przez Krakowski Park Technologiczny, chiński rynek gier ma wartość 27,55 mld USD (dane z kwietnia 2017 roku). Wśród chińskich użytkowników najpopularniejsze są urządzenia oparte na systemie Android. Jednakże dostęp do tego rynku jest utrudniony przez fakt, iż wprowadzenie do dystrybucji gier na rynku chińskim wymaga uzyskania pozwolenia od chińskich organów rządowych. Atrakcyjne rynki azjatyckie, z którymi Emitent wiąże szanse rozwoju stanowią również Singapur, Hong Kong, Indonezja, Filipiny, Indie oraz Arabia Saudyjska.

- **Zwiększenie rozpoznawalności marki Emitenta**

Jednym ze strategicznych celów Emitenta jest zwiększenie rozpoznawalności jego marki oraz produktów, a także zwiększenie wiarygodności w oczach kontrahentów w skali międzynarodowej. Emitent podejmuje starania w celu dostarczania odbiorcom jak najlepszych gier pod względem jakości, co ma kluczowe znaczenie dla ich rozpoznawalności i przekłada się na zwiększenie znajomości marki Emitenta. Co więcej, mając na względzie potrzebę zwiększenia rozpoznawalności marki Cherrypick Games, Emitent uczestniczy w czatach inwestorskich, konferencjach i spotkaniach ze studentami na uczelniach, prowadzi zajęcia dla

studentów oraz uczestniczy w targach pracy. Ponadto Emitent angażuje się w działania charytatywne, wspomagając przykładowo National Breast Cancer Foundation - organizację wspierającą badania raka piersi oraz kobiety walczące z tą chorobą, jedną z największych organizacji tego typu.

5. ZASADY SPORZĄDZANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości, Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską. Sprawozdanie finansowe jest sporządzone zgodnie z koncepcją kosztu historycznego.

Sprawozdanie finansowe zostało przedstawione w polskich złotych. Sprawozdanie finansowe Cherrypick Games S.A. prezentuje okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku oraz porównywalne dane za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 roku.

Sprawozdanie finansowe za okres od 1 stycznia 2016 roku do 31 grudnia 2016 roku było pierwszym sprawozdaniem finansowym sporządzonym zgodnie ze standardami MSSF. Przejście na MSSF nastąpiło zgodnie ze standardem MSSF 1 „Zastosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej po raz pierwszy” z dniem 1 stycznia 2015 roku, jako datą przejścia.

6. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA SPÓŁKI

Aktualna sytuacja spółki pozwala na utrzymanie dotychczasowego zespołu game developerów oraz zespołu R&D oraz prowadzeniu nowych projektów Solitaire oraz Instant Games. Niemniej jednak osiągnięcie znacząco wyższych wyników finansowych dotyczących gier spółki wymaga zaangażowania znacząco większych środków finansowych na działalność typu user acquisition. Zarząd prowadzi w tym przedmiocie rozmowy z różnymi podmiotami, aby wydane przez Spółkę gry mogły zostać wyskalowane.

Przyszła sytuacja ekonomiczno-finansowa Spółki uzależniona jest od następujących czynników:

- pozytywnego rozwiązania sporu dotyczącego spłaty należności od fińskiej spółki Kuu Hubb Oy z tytułu sprzedaży praw do gry My Hospital,
- skuteczności monetyzacyjnej obecnych produktów Emitenta,
- wyników sprzedaży nowych gier (np. Solitaire).

7. FINANSOWE I NIEFINANSOWE WSKAŹNIKI EFEKTYWNOŚCI

Najważniejszy wskaźnik finansowy efektywności działalności spółki to współczynnik EBIDTA (Earnings Before Interest, Depreciation, Tax and Amortization) czyli wynik z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację. Spółka osiągnęła w/w wskaźnik w roku 2019 na poziomie -2,7 mln zł. Najważniejsze niefinansowe wskaźniki efektywności monitorowane przez Spółkę w odniesieniu do jej produktów to: Retencja Dnia 1, Retencja Dnia 7, Retencja Dnia 30, LTV (Life Time Value) dla gracza, User Acquisition Cots, DAU/MAU (Daily Active Users / Monthly Active Users), ARPDau (Average Revenue Per Daily Active User).

8. ZDARZENIA ISTOTNIE WPLYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI W 2019 ROKU

Kluczowe wydarzenia w okresie od dnia 1 stycznia 2019 roku do dnia 31 grudnia 2019 roku obejmują:

- procedurę Spółki w sprawie złożenia wniosku do Komisji Nadzoru Finansowego o zatwierdzenie Prospektu w celu przejścia na rynek główny Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie oraz jej zawieszenie,
- istotną aktualizację gry My Spa Resort,
- rozpoczęcie fazy soft lunch gry Crime Stories,
- zawarcie umowy o udzielenie licencji w zakresie publikacji, marketingu i sprzedaży czterech gier Spółki w dniu 18 marca 2019 roku,
- sprzedaż akcji Spółki przez Członków Zarządu w celu dokapitalizowania Spółki oraz rozpoczęcie działań zmierzających do podwyższenia kapitału zakładowego,
- zawarcie umów pożyczek pomiędzy Spółką a Członkami Zarządu ,
- utworzenie oddziału Spółki,
- zawarcie listu intencyjnego z PopReach Inc.,
- podjęcie decyzji o wydaniu pierwszej gry na platformę Nintendo Switch,
- zawarcie umowy o świadczenie usług na rzecz PopReach Inc.

Ponadto, istotne znaczenie miała sytuacja związana z odzyskiwaniem należności od Kuuhubb Oy z siedzibą w Helsinkach.

Złożenie wniosku do KNF o zatwierdzenie Prospektu w celu przejścia na rynek główny Giełdy Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie

W dniu 8 stycznia 2019 roku złożony został w Urzędzie Komisji Nadzoru Finansowego wniosek o zatwierdzenie Prospektu sporządzonego w związku z ubieganiem się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. łącznie 1.271.300 akcji Spółki. Ze względu na istotną zmianę otoczenia biznesowego Spółki (brak płatności od spółki Kuu Hubb Oy) oraz regulacji prawnych (wejście w życie z dniem 21 lipca 2019 roku przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 roku w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE) Spółka złożyła w dniu 25 lipca 2019 roku wniosek o zawieszenie w/w postępowania.

Istotna aktualizacja gry My Spa Resort

Efektom przeprowadzonych działań naprawczych są dwie krytyczne aktualizacje gry:

- **Aktualizacja 1 (druga połowa lutego 2019 roku)**

Dla użytkowników premium Spółka przygotowała pakiety, które uatrakcyjnią ich rozgrywkę, chodzi m.in. o elementy wzbogacające luksusowe zabiegi czy atrakcje dla odwiedzających spa celebrytów. Dodane zostały premium treatments, czyli zabiegi dla klientów VIP, które są dostępne tylko przez określony czas dla gracza. Aktualizacja miała za zadanie zwiększenie retencji oraz poprawę parametrów monetyzacji. Zarząd ocenia zmianę jako bardzo udaną.

- **Aktualizacja 2 (połowa marca 2019 roku)**

Głównym celem tej aktualizacji jest dostarczenie graczom wizualnej mapy drogowej, a także dodatkowej warstwy rozgrywki z klientami Premium i ulepszonymi zabiegami. Mapa będzie wyglądać o wiele ciekawiej (różne wysokości i szczegóły krajobrazu dla nadchodzących obszarów, efekt mgły usunięty wraz z postępem).

Co więcej w całym cyklu życia gry spółka prowadzi tak zwane A/B testy. Dzięki wydzieleniu małych podgrup graczy zespół jest w stanie oceniać wpływ planowanych zmian w rozgrywce na zachowania użytkownika. Jednym z efektów takich działań była zmiana nazwy gry z My Beauty Spa: Stars & Stories na My Spa Resort, co w sposób istotny przełożyło się na większą rozpoznawalność aplikacji w sklepach Google Play oraz Apple Store.

Rozpoczęcie fazy soft lunch gry Crime Stories,

W związku ze znaczącym przyspieszeniem prac nad grą Crime Stories i wystarczająco zaawansowanymi postępami w produkcji Zarząd postanowił jak najszybciej rozpocząć fazę soft lunch gry w celu sprawdzenia jej potencjału komercyjnego. Produkcja jest testowana na rynkach Nowej Zelandii, Irlandii i Malty od 1 marca 2019 roku.

Zawarcie umowy o udzielenie licencji w zakresie publikacji, marketingu i sprzedaży czterech gier Spółki

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka", "Emitent") poinformował, że w dniu 18 marca 2019 roku zawarł z zagranicznym partnerem ("Licencjobiorca") umowę o udzielenie wyłącznej licencji ("Umowa") w zakresie publikacji, marketingu i sprzedaży 4 wydanych przed 2017 rokiem gier Emitenta ("Gry") na dedykowanej platformie stworzonej przez Licencjobiorcę ("Platforma") zgodnie z warunkami Umowy.

Emitent zobowiązał się do współpracy z Licencjobiorcą w zakresie zapewnienia prawidłowego działania Gier na platformach i urządzeniach, na których Gry będą dostępne i sprzedawane w ramach udzielonej licencji. Na mocy Umowy Spółka udziela Licencjobiorcy wyłącznej, podlegającej sublicencjonowaniu, ogólnoswiatowej licencji m.in. na używanie, modyfikowanie, wykonywanie reprodukcji, rozpowszechnianie i dystrybuowanie Gier. Wskazane działania będą dokonywane wyłącznie w celu publikacji, marketingu oraz sprzedaży Gier. Umowa nie przyznaje Licencjobiorcy prawa własności Gier. W przypadku modyfikacji Gier przez Licencjobiorcę lub podmiot trzeci działający na rzecz Licencjobiorcy, Emitent uzyskuje prawa własności tych modyfikacji. Emitent zobowiązał się do nieupubliczniania bezpośrednio ani pośrednio przez stronę trzecią modyfikacji ani nowych wersji Gier.

Koszty marketingu, sprzedaży i publikacji Gier na Platformie ponosi Licencjobiorca. Wynagrodzenie dla Emitenta z tytułu udzielenia licencji wyniesie łącznie 110.000 USD netto płatne w ten sposób, iż kwota 86.000 USD została w drugim kwartale 2019 roku zapłacona po przekazaniu Licencjobiorcy kodu gier, a kwota 24.000 USD była przekazywana w miesięcznych ratach po 1.000 USD.

Umowa została zawarta na 10 lat i będzie automatycznie odnawiana na kolejne 10 lat, o ile jedna ze stron Umowy nie powiadomi drugiej o zamiarze jej wypowiedzenia, co najmniej 60 dni przed dniem zakończenia Umowy. Licencjobiorca jest uprawniony do rozwiązania Umowy z 60 dniowym okresem wypowiedzenia po upływie wskazanego w Umowie okresu inicjującego

współprace pomiędzy stronami, natomiast Emitent jest uprawniony do rozwiązania Umowy z 60 dniowym okresem wypowiedzenia po upływie pierwszego 10 letniego okresu obowiązywania Umowy.

Ponadto Umowa może zostać wypowiedziana przez każdą ze stron, jeżeli druga strona poważnie naruszy zobowiązania wynikające z Umowy, o ile w ciągu 60 dni uchybienie nie zostanie naprawione przez stronę, która naruszyła warunki Umowy. Umowa nie przewiduje kar umownych. (Raport bieżący ESPI nr 1/2019 z dnia 18 marca 2019 roku).

W związku z trudną sytuacją Licencjobiorcy, w dniu 2 marca 2020 roku zostało zawarte porozumienie, na mocy którego umowa wygaśnie w kwietniu 2020 roku. Warunki zakończenia umowy przewidują, iż otrzymana przez Emitenta kwota 96.000 USD zostaje u niego, a z uwagi na niedopłatę kwoty 14.000 USD licencjonowane tytułu wróćą do Emitenta.

Sprzedaż akcji Spółki przez Członków Zarządu w celu dokapitalizowania Spółki oraz rozpoczęcie działań zmierzających do podwyższenia kapitału zakładowego

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka", "Emitent") poinformował, że w związku ze skutecznymi działaniami optymalizującymi funkcjonalność i mechanikę monetyzacji oraz rozwoju gry My Spa Resort ("Gra"), które przełożyły się na istotny wzrost wskaźników monetyzacji oraz uzyskanie pełnej funkcjonalności Gry, Spółka podjęła decyzję o zwiększeniu nakładów finansowych na pozyskanie graczy.

W odpowiedzi na pozytywny odbiór przez inwestorów ostatnich działań podejmowanych przez Spółkę oraz zainteresowanie udzieleniem wsparcia finansowego dla prowadzonych działań, Spółka zdecydowała się na pozyskanie finansowania poprzez podwyższenie kapitału zakładowego Spółki.

W związku z powyższym Spółka poinformowała, że:

- w dniu 11 kwietnia 2019 roku Pan Marcin Kwaśnica i Pan Michał Sroczyński dokonali sprzedaży na rzecz inwestorów, działających w branży gier wideo i mobilnych, części posiadanych przez siebie akcji tj. łącznie 112.050 sztuk akcji Emitenta, po cenie 59 zł za jedną akcję. Celem sprzedaży akcji jest udzielenie spółce pożyczki o wartości równej wartości netto sprzedanych akcji oraz docelowo objęcie akcji nowej emisji Spółki w tej samej kwocie.
- w dniu 11 kwietnia 2019 roku Zarząd Spółki poinformował Radę Nadzorczą o zamiarze udzielenia pożyczki spółce oraz docelowo objęciu akcji nowej emisji oraz zawnioskowało o odbycie w terminie nie dłuższym niż siedem dni posiedzenia Rady Nadzorczej z porządkiem obrad obejmujących w/w kwestie.

Sposób przeprowadzenia transakcji podwyższenia kapitału zakładowego poprzez sprzedaż istniejących akcji Spółki przez Pana Marcina Kwaśnicę i Pana Michała Sroczyńskiego oraz późniejsze objęcie przez nich akcji nowej emisji w wartości równej cenie sprzedaży netto akcji obecnej emisji wynika z polityk inwestycyjnych nowych inwestorów, które polegają na ograniczeniu w obejmowaniu akcji nienotowanych na rynku NewConnect lub rynku regulowanym GPW. W związku z powyższym dotychczasowi akcjonariusze sprzedali część posiadanych akcji i zobowiązali się do objęcia akcji nowej emisji (Raport bieżący ESPI nr 3/2019 z dnia 11 kwietnia 2019 roku).

Zawarcie umów pożyczek pomiędzy Spółką a Członkami Zarządu

W nawiązaniu do raportu ESPI nr 3/2019 z dnia 11 kwietnia 2019 roku w sprawie sprzedaży akcji Spółki przez Członków Zarządu w celu dokapitalizowania Spółki oraz rozpoczęcia działań zmierzających do podwyższenia kapitału zakładowego, Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka", "Emitent") poinformował o zawarciu w dniu 18 kwietnia 2019 roku umów pożyczek pomiędzy Marcinem Kwaśnicą Prezesem Zarządu Emitenta a Spółką oraz pomiędzy Michałem Sroczyńskim Członkiem Zarządu Emitenta a Spółką (dalej łącznie "Umowy").

Członkowie Zarządu udzielili Spółce pożyczek na okres 2 lat w łącznej kwocie 5.190.000 zł. Pożyczkodawcom należne będą odsetki kapitałowe w wysokości WIBOR 1M/3M + 1,66% w stosunku rocznym. Spółka ma prawo do spłaty całości lub części pożyczek przed terminem określonym w Umowach. W przypadku spłaty całości pożyczek przed terminem określonym w Umowach, odsetki należne pożyczkodawcom zostaną naliczone za okres kończący się w dacie spłaty pożyczek. Spłata pożyczek nie jest zabezpieczona ani nie podlega ubezpieczeniu. (Raport bieżący ESPI nr 5/2019 z dnia 18 kwietnia 2019 roku) Na dzień bilansowy pożyczki od Członków Zarządu zostały spłacone.

Podpisanie aneksu do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z Bankiem Millennium S.A

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka") poinformował, iż w dniu 18 czerwca 2019 roku otrzymał obustronnie podpisany aneks ("Aneks") do umowy o kredyt w rachunku bieżącym z dnia 17 maja 2018 roku zawartej z Bankiem Millennium S.A ("Umowa"). Celem kredytu jest finansowanie bieżącej działalności Spółki.

Na mocy Aneksu, kwota finansowania została ustalona na 2 mln i obowiązuje do dnia 6 czerwca 2020 roku. Pozostałe istotne warunki Umowy nie uległy zmianie. (Raport bieżący ESPI nr 11/2019 z dnia 18 czerwca 2019 roku)

Utworzenie oddziału Spółki

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka") poinformował, iż w dniu 26 czerwca 2019 roku podjął uchwałę w sprawie utworzenia oddziału Spółki z siedzibą w Bydgoszczy ("Oddział"). Oddział działa pod firmą "Cherrypick Games Spółka Akcyjna, Oddział w Bydgoszczy." Adresem Oddziału jest ul. Kościuszki 27, 85-079 Bydgoszcz.

Utworzenie Oddziału nastąpiło z dniem 26 czerwca 2019 roku, zaś wpis Oddziału Spółki do rejestru przedsiębiorców KRS ma jedynie charakter deklaratoryjny.

Spółka podała powyższe informacje do wiadomości publicznej ze względu na fakt, iż w jej ocenie miały one znaczący wpływ na działalność Emitenta. (Raport bieżący ESPI nr 14/2019 z dnia 26 czerwca 2019 roku)

Złożenie wniosku o zawieszenie postępowania w sprawie zatwierdzenia prospektu emisyjnego Spółki

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka"), w nawiązaniu do raportu bieżącego EBI nr 1/2019, opublikowanego w dniu 8 stycznia 2019 roku w sprawie złożenia wniosku o zatwierdzenie Prospektu Emisyjnego do Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, poinformował, że w dniu

24 lipca 2019 roku do Komisji Nadzoru Finansowego złożono wniosek o zawieszenie postępowania w sprawie zatwierdzenia prospektu emisyjnego Spółki.

Powyższy wniosek został złożony w związku z wejściem w życie z dniem 21 lipca 2019 roku przepisów Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/1129 z dnia 14 czerwca 2017 roku w sprawie prospektu, który ma być publikowany w związku z ofertą publiczną papierów wartościowych lub dopuszczeniem ich do obrotu na rynku regulowanym oraz uchylenia dyrektywy 2003/71/WE ("Rozporządzenie 2017/1129"), co spowodowało konieczność dostosowania treści prospektu emisyjnego Spółki do postanowień Rozporządzenia 2017/1129 i aktów delegowanych wydanych na jego podstawie.

Zmiana treści prospektu emisyjnego Spółki w wyniku powyższych okoliczności wymagać będzie dodatkowego czasu. Ponadto, prospekt emisyjny przedłożony przez Spółkę wymagał dalszych aktualizacji, w tym dotyczących sprawozdań finansowych obejmujących dalszy okres. Zamiarem Spółki jest podjęcie zawieszono postępowania niezwłocznie po dokonaniu zmian i aktualizacji, o których mowa powyżej. (Raport bieżący ESPI nr 16/2019 z dnia 24 lipca 2019 roku)

Rejestracja przez sąd zmiany Statutu Spółki

W dniu 5 września 2019 roku Zarząd Spółki powziął informację o dokonaniu przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego rejestracji zmian Statutu Spółki, dokonanych na mocy uchwały nr 13 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 24 czerwca 2019 roku w sprawie zmiany Statutu Spółki oraz uchwały nr 15 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Spółki z dnia 24 czerwca 2019 roku w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze subskrypcji prywatnej akcji serii D z pozbawieniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy oraz w sprawie zmiany Statutu Spółki oraz ubiegania się o dopuszczenie i wprowadzenie akcji serii D do obrotu na rynku regulowanym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. oraz dematerializacji akcji serii D.

Na mocy powyższych uchwał w Statucie Spółki zmieniono § 7 ust. 1 oraz § 17 ust. 1.

Zawarcie listu intencyjnego z PopReach Inc.

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka") poinformował, iż w dniu 8 listopada 2019 roku doszło do zawarcia listu intencyjnego pomiędzy Spółką a PopReach Inc. z siedzibą w Toronto ("PopReach") ("LOI"). Na mocy zawartego LOI strony zobowiązały się do prowadzenia negocjacji zmierzających do zawarcia umowy o współpracy, której przedmiotem byłoby wzajemne wsparcie i współpraca w zakresie ulepszenia, produkcji oraz wydawania gier, które znajdują się w portfolio obu spółek, takich jak: Smurfs' Village, Gardens of Time, City Girl Life, War of Nations (gry PopReach) oraz Solitaire Tripeaks: Wildlife Adventure, My Spa Resort czy Crime Stories (gry Spółki), przy wykorzystaniu posiadanej specjalistycznej wiedzy oraz usług. Na mocy LOI, strony rozpoczęły również negocjacje zmierzających do zawarcia porozumienia, którego przedmiotem byłoby zbadanie potencjału Spółki w celu dokonania przez PopReach inwestycji strategicznej w Spółkę.

Zawarcie LOI nie rodziło zobowiązań finansowych, ani nie skutkuje przeniesieniem żadnych praw czy zobowiązań. Strony zobowiązały się do prowadzenia wyłącznych negocjacji w celu zawarcia umowy o współpracy do momentu wygaśnięcia LOI z dniem 29 lutego 2020 roku, przy czym strony mogły w każdym momencie zakończyć prowadzone rozmowy i negocjacje bez podania przyczyny.

PopReach jest doświadczonym podmiotem specjalizującym się w tworzeniu, produkcji, wydawaniu oraz marketingu w zakresie gier mobilnych i komputerowych. (Raport bieżący ESPI nr 25/2019 z dnia 8 listopada 2019 roku)

Podjęcie decyzji o wydaniu pierwszej gry na platformę Nintendo Switch

Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka"), poinformował, że w dniu 12 listopada 2019 roku podjął decyzję o wydaniu gry Sports Hero, dotychczas dostępnej na platformach iOS i Android, na platformę Nintendo Switch. Wydanie przedmiotowej gry nastąpi na przełomie Q2/Q3 2020 roku.

Spółka zamierza rozszerzyć swoją działalność poprzez wydawanie kolejnych gier znajdujących się w jej portfolio na platformie Nintendo Switch. (Raport bieżący ESPI nr 26/2019 z dnia 12 listopada 2019 roku)

Zawarcie umowy o świadczenie usług na rzecz PopReach Inc.

W nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 25/2019 z dnia 8 listopada 2019 roku w sprawie zawarcia listu intencyjnego z PopReach Inc. ("PopReach"), Zarząd Cherrypick Games S.A. ("Spółka") poinformował, iż w dniu 3 grudnia 2019 roku została zawarta umowa o świadczenie usług przez Spółkę na rzecz PopReach ("Umowa"). W ramach Umowy Spółka ma świadczyć usługi projektowania, modyfikacji i produkcji gier znajdujących się w portfolio PopReach, początkowo koncentrując się na 4 kluczowych grach.

Wszelkie prawa powstałe z tytułu świadczonych usług (w tym tytuły i modyfikacje gier) będą wyłączną własnością PopReach. Za usługi świadczone w ramach Umowy, Spółka otrzymywać będzie stałe miesięczne wynagrodzenie.

Współpraca nie ma charakteru wyłącznego, tj. Spółka zachowuje prawo do zawierania innych umów w zakresie usług projektowania, modyfikacji i produkcji gier o ile takie umowy nie są zawierane z bezpośrednim konkurentem PopReach i nie są sprzeczne ze świadczonymi usługami na rzecz PopReach.

Umowa będzie trwała do momentu zakończenia wszystkich usług objętych Umową lub ich rozwiązaniem w inny sposób, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 30 dniowego okresu, po uprzednim pisemnym zawiadomieniu drugiej strony. (Raport bieżący ESPI nr 28/2019 z dnia 3 grudnia 2019 roku)

Sytuacja związana z odzyskiwaniem należności od KuuHubb Oy z siedzibą w Helsinkach

- **Otrzymanie postanowienia o zabezpieczeniu należność od KuuHubb Oy zgodnie z prawem fińskim**

W dniu 25 lipca 2019 roku Zarząd Spółki otrzymał informację o skutecznym zajęciu przez komornika fińskiego aktywów (rachunek bankowy) KuuHubb Oy z siedzibą w Helsinkach ("Kuu Hubb") na łączną kwotę 300 tys. EUR, która odpowiada sumie zaległych należności Emitenta od KuuHubb wynikających z umowy sprzedaży praw do gry My Hospital ("Umowa").

Zajęcie zostało dokonane w wykonaniu decyzji Sądu fińskiego o tymczasowym zabezpieczeniu roszczeń Emitenta wynikających z Umowy na majątku KuuHUBb do kwoty 1,2 mln EUR ("Postanowienie") na skutek uwzględnienia wniosku Emitenta o zabezpieczenie przed wszczęciem postępowania. Sąd w uzasadnieniu Postanowienia wydanego w fazie postępowania bez udziału KuuHubb podał, że roszczenie Spółki o zapłatę przez KuuHubb wynagrodzenia z tytułu Umowy nie budzi wątpliwości, a zabezpieczenie w tym trybie jest uzasadnione.

Spółka stosownie do wymogu prawa fińskiego złożyła zwrotny depozyt w kwocie 200 tys. EUR na konto fińskiego urzędu egzekucyjnego. Zgodnie z warunkami umowy zawartej z KuuHubb (o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 4/2018 z dnia 2 maja 2018 roku).

- **Otrzymanie potwierdzenia uznania sporu z KuuHubb Oy przed Sądem Arbitrażowym w Helsinkach za rozpoczęty**

W dniu 27 sierpnia 2019 roku Zarząd Spółki otrzymał informację o doręczeniu KuuHubb Oy wniosku Spółki o wszczęcie postępowania arbitrażowego, co skutkowało zawiśnięciem sporu pomiędzy Spółką a KuuHubb Oy. Spór został poddany pod rozstrzygnięcie Sądu Arbitrażowego (FAI) przy Fińskiej

Izbie Gospodarczej w Helsinkach ("Sąd Arbitrażowy") i prowadzony będzie zgodnie z regułami arbitrażowymi tego sądu.

- **Podjęcie decyzji Zarządu o niezupelnianiu kaucji na zabezpieczenie należności od KuuHubb Oy w związku z decyzją komornika fińskiego**

W dniu 10 października 2019 roku (zdarzenie po dniu bilansowym) w związku z otrzymaniem od komornika fińskiego decyzji o uzupełnieniu kaucji z 200 tys. EUR do 400 tys. EUR w zamian za utrzymanie zajęcia na majątku KuuHubb Oy do kwoty 300 tys. EUR, Zarząd Spółki podjął decyzję o odstąpieniu od uzupełniania kaucji, bowiem komornik zażądał jej uzupełnienia tylko w formie depozytu gotówkowego albo gwarancji bankowej.

W ocenie Spółki jej uzupełnienie w formie depozytu gotówkowego skutkowałoby dodatkowym, nadmiernym zaangażowaniem kapitałowym Spółki oraz zamrożeniem kolejnych środków do czasu rozstrzygnięcia sporu przez sąd arbitrażowy. Natomiast uzupełnienie kaucji w formie gwarancji bankowej było niemożliwe z uwagi na żądanie komornika fińskiego, aby gwarancja bankowa została wydana przez bank fiński. W Polsce nie prowadzi działalności operacyjnej żaden fiński bank, zaś uzyskanie takiej gwarancji (jako produktu niestandardowego i nieznanego na polskim rynku na zabezpieczenie w postępowaniu przed fińskim sądem na prawie fińskim) w banku polskim byłoby bardzo kosztowne.

W przypadku nieuzupełnienia kaucji o kolejne 200 tys. EUR zajęcie miało zostać zwolnione. Należy zaznaczyć, iż takie zwolnienie nie uniemożliwiło dalszego dochodzenia należności Spółki od KuuHubb Oy w postępowaniu przed sądem arbitrażowym, bowiem wyżej opisana decyzja komornika objęta jest postępowaniem przed fiński sądem powszechnym, odrębnym od procedury przed sądem arbitrażowym.

Do dnia publikacji niniejszego sprawozdania zwrot kaucji nie wypłynął na konto Spółki.

9. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI PO DNIU 31 GRUDNIA 2019 ROKU

Po dacie bilansu wystąpiły następujące istotne zdarzenia: (i) rozprzestrzenienie się pandemii koronawirusa skutkujące wstrzymaniem prowadzonych face-to-face rozmów z potencjalnymi inwestorami, klientami, developerami, kandydatami do pracy oraz wysłaniem prawie wszystkich pracowników do domów do pracy zdalnej, (ii) podpisanie w dniu 2 marca 2020 roku porozumienia ze Spółką Bending Spoons, na mocy którego z końcem kwietnia 2020 roku wygaśnie umowa z dnia 18 marca 2019 roku. Otrzymana przez Emitenta w ramach umowy kwota 96.000 USD zostanie u niego, a z uwagi na niedopłatę w kwocie 14.000 USD licencjonowane tytuły wrócą do Emitenta.

10. INSTRUMENTY FINANSOWE

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą lokaty bankowe. Spółka posiada także linię kredytową w Banku Millennium S.A. do kwoty 2 mln złotych zabezpieczoną gwarancją De Minimis. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zapewnienie środków finansowych na działalność Spółki. Spółka w prowadzonej działalności operacyjnej nie wykorzystuje pochodnych instrumentów finansowych.

11. CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROZEŃ ORAZ ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI

Emitent na bieżąco monitoruje i prowadzi ocenę ryzyka oraz podejmuje działania mające na celu zminimalizowanie ich wpływu na sytuację finansową i majątkową Spółki.

Spółka jest narażona na ryzyka charakterystyczne dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Polsce oraz w ramach realizowanego eksportu produktów i usług, a także inne, specyficzne ryzyka dla branży elektronicznej rozrywki. Istotne czynniki ryzyka i zagrożeń wymieniono poniżej.

Ryzyko związane z wyceną należności oraz ich spływem

W związku z zawarciem umowy z dnia 2 maja 2018 roku z fińską spółką Ku Hubb Oy, Spółka posiada niezabezpieczoną wierzytelność. Dla płynności Spółki, szczególnie w krótkim okresie, kluczowe jest terminowe wywiązywanie się przez fińskiego partnera z w/w umowy.

W dniu 25 lipca 2019 roku Spółka otrzymała informację o skutecznym zajęciu przez komornika fińskiego aktywów (rachunek bankowy) KuuHubb Oy na łączną kwotę 300.000 euro, która odpowiada sumie zaległych należności Emitenta od KuuHubb wynikających z umowy sprzedaży praw do gry My Hospital.

Zajęcie zostało dokonane w wykonaniu decyzji Sądu fińskiego o tymczasowym zabezpieczeniu roszczeń Emitenta wynikających z Umowy na majątku KuuHUBb do kwoty 1,2 mln euro na skutek uwzględnienia wniosku Emitenta o zabezpieczenie przed wszczęciem postępowania. Sąd w uzasadnieniu Postanowienia wydanego w fazie postępowania bez udziału KuuHubb podał, że roszczenie Spółki o zapłatę przez KuuHubb wynagrodzenia z tytułu Umowy nie budzi wątpliwości, a zabezpieczenie w tym trybie jest uzasadnione.

Spółka stosownie do wymogu prawa fińskiego złożyła zwrotny depozyt w kwocie 200.000 euro na konto fińskiego urzędu egzekucyjnego. Zgodnie z warunkami umowy zawartej z KuuHubb (o której Spółka informowała w raporcie bieżącym ESPI nr 4/2018 z dnia 2 maja 2018 roku).

W dniu 10 października 2019 roku Zarząd Spółki, w nawiązaniu do raportu bieżącego ESPI nr 17/2019, opublikowanego w dniu 25 lipca 2019 roku w sprawie otrzymania postanowienia o zabezpieczeniu należność od KuuHubb Oy zgodnie z prawem fińskim, poinformował, iż w związku z otrzymaniem od komornika fińskiego decyzji o uzupełnieniu kaucji z 200 tys. EUR do 400 tys. EUR w zamian za utrzymanie zajęcia na majątku KuuHubb Oy do kwoty 300 tys. EUR, podjął decyzję o odstąpieniu od uzupełniania kaucji, bowiem komornik zażądał jej uzupełnienia tylko w formie depozytu gotówkowego albo gwarancji bankowej.

W ocenie Spółki jej uzupełnienie w formie depozytu gotówkowego skutkowałoby dodatkowym, nadmiernym zaangażowaniem kapitałowym Spółki oraz zamrożeniem kolejnych środków do czasu rozstrzygnięcia sporu przez sąd arbitrażowy. Natomiast uzupełnienie kaucji w formie gwarancji bankowej było niemożliwe z uwagi na żądanie komornika fińskiego, aby gwarancja bankowa została wydana przez bank fiński. W Polsce nie prowadzi działalności operacyjnej żaden fiński bank, zaś uzyskanie takiej gwarancji (jako produktu niestandardowego i nieznanego na polskim rynku na zabezpieczenie w postępowaniu przed fińskim sądem na prawie fińskim) w banku polskim byłoby bardzo kosztowne.

W przypadku nieuzupełnienia kaucji o kolejne 200 tys. EUR zajęcie miało zostać zwolnione. Należy zaznaczyć, iż takie zwolnienie nie uniemożliwiło dalszego dochodzenia należności Spółki od KuuHubb Oy w postępowaniu przed sądem arbitrażowym, bowiem wyżej opisana decyzja komornika objęta jest postępowaniem przed fiński sądem powszechnym, odrębnym od procedury przed sądem arbitrażowym.

Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i na świecie

W związku z tym, że Spółka prowadzi działalności zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych, sytuacja gospodarcza Polski jak i światowa koniunktura gospodarcza ma decydujące znaczenie dla aktywności i wyników generowanych przez Spółkę. Znaczący wpływ na wysokość osiąganych przychodów przez Spółkę ma tempo wzrostu PKB, poziom dochodów oraz wydatków gospodarstw domowych, poziom wynagrodzeń, kształtowanie się polityki fiskalnej oraz monetarnej, a także poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, w szczególności wydatków na rozwój strategii marketingowych i sprzedażowych.

Pod koniec 2019 roku po raz pierwszy pojawiły się wiadomości z Chin dotyczące COVID-19 (koronawirusa). W pierwszych miesiącach 2020 roku wirus rozprzestrzenił się na całym świecie, a jego negatywny wpływ objął wiele krajów. Chociaż w chwili publikacji niniejszego sprawozdania sytuacja ta wciąż się zmienia, wydaje się, że negatywny wpływ na handel światowy może być poważniejszy niż pierwotnie oczekiwano. Kursy walut, z których korzysta Spółka, uległy osłabieniu, wartość akcji na rynkach spadła, a ceny towarów są znacznie niższe.

Zarząd Spółki uważa taką sytuację za zdarzenie nie powodujące korekt w sprawozdaniu finansowym za rok 2019, lecz za zdarzenie po dacie bilansu wymagające dodatkowych ujawnień. Ponieważ sytuacja wciąż się rozwija, Zarząd Spółki uważa, że nie jest możliwe przedstawienie szacunków ilościowych potencjalnego wpływu obecnej sytuacji na Spółkę. Ewentualny wpływ zostanie uwzględniony w odpisach z tytułu utraty wartości aktywów i rezerwach na oczekiwane straty w 2020 roku.

Ryzyko zmian regulacji prawnych i podatkowych

Zagrożeniem dla działalności Spółki mogą być częste zmiany regulacji prawnych w Polsce i na świecie. Przepisy prawne związane z działalnością gospodarczą Emitenta to przede wszystkim: prawo podatkowe, prawo pracy i ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, uregulowania dotyczące podmiotów gospodarczych, przepisy celne oraz prawa z zakresu papierów wartościowych.

Ryzyko zmienności kursów walutowych

Spółka ponosi koszty wytworzenia produktów głównie w PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów realizowana jest w EUR oraz USD. Ponadto wkrótce największa produkcja studia – My Hospital, zadebiutuje na rynkach azjatyckich. Tym samym Spółka jest eksporterem netto i jest narażona będzie na ryzyko zmienności kursów walutowych. Korzystne warunki dla Emitenta występują w przypadku okresów: wysokiego poziomu wymiany polskiej waluty na waluty, w których dokonywane są transakcje zakupu produktów oferowanych przez Spółkę (słaby PLN), w okresach utrzymywania się stałego poziomu wymiany waluty w dłuższym okresie (co pozwala lepiej prognozować wpływy w kolejnych okresach). Występowanie tendencji odwrotnych może powodować obniżenie generowanych przychodów ze sprzedaży gier wideo w przeliczeniu na PLN.

Ryzyko zaostrzenia polityki kredytowej banków

Spółka posiada linię kredytową w Banku Millennium S.A. do kwoty 2 mln złotych zabezpieczoną gwarancją De Minimis. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest zapewnienie środków finansowych na działalność Spółki. Spółka dostrzega ryzyko finansowe związane z produktami bankowymi z których korzysta lub będzie korzystała w przypadku zaostrzenia polityki kredytowej banków w związku z okolicznościami gospodarczymi wynikającymi z pandemii koronawirusa.

Ryzyko zmiany preferencji ostatecznych odbiorców co do formy rozrywki

Spółka działa na bardzo konkurencyjnym rynku gier komputerowych, będącym wraz z rynkiem filmów na DVD, muzyki i książek częścią rynku tzw. domowej rozrywki (home entertainment). Klienci mogą bardzo szybko zmienić preferowany sposób spędzania wolnego czasu, decydując się na inne zajęcia interaktywne.

Ryzyko zróżnicowanego i nieprzewidywalnego popytu na poszczególne produkty Emitenta

Proces tworzenia nowego produktu jest rozłożony w czasie (prace nad poszczególnymi produktami Emitenta trwają, zależnie od wielkości projektu, pomiędzy 12 a 17 miesięcy). Sukces rynkowy danego produktu mierzony wielkością popytu (ilością pobrań) i przychodami z jego monetyzacji pozwala Spółce na pokrycie poniesionych wydatków przy procesie

produkcji oraz promocji gry, a także osiągnięcie zysków. Wielkość zainteresowania danym produktem i w konsekwencji wysokość przychodów które generuje zależy w dużej mierze od zmiennych zainteresowań konsumentów, trudnych do przewidzenia tendencji na rynku gier, w tym zmian technologicznych, produktów konkurencyjnych oraz skuteczności prowadzonych przez producenta działań marketingowych. Do momentu premiery nowej gry Spółka nie jest w stanie dokładnie przewidzieć reakcji odbiorców i w konsekwencji ze znacznym prawdopodobieństwem określić oczekiwanej przez Spółkę wysokości przychodów.

Ryzyko zmniejszenia popytu na produkty Spółki ze względu z pandemię COVID-19

W dobie kryzysu ekonomicznego, popytu na produkty z branży entertainment może znacząco spaść. Aktualnie ciężko przewidzieć skutki pandemii, jednakże Spółka ma świadomość, iż konsekwencje gospodarcze mogą być znaczące, co może przełożyć się na zmniejszenia zapotrzebowania również na produkty Spółki. Zarząd na bieżąco analizuje sytuacje gospodarczą i podejmie odpowiednie kroki w celu zniwelowania skutków ewentualnej recesji w odniesieniu do Spółki. Na dzień publikacji niniejszego raportu widoczne są skutki paniki na światowych rynkach finansowych wyrażane w gwałtownych spadkach indeksów giełdowych. Obecnie Zarząd Spółki nie dostrzega znaczącego wpływu epidemii wirusa Covid-19 na działalność Emitenta, aczkolwiek ma świadomość i w przyszłości pogarszająca się sytuacja gospodarcza może wpłynąć negatywnie na przychody i wyniki finansowe Spółki. Perturbacje na rynku i niepewność w globalnej gospodarce mogą skutkować powstrzymaniem się klientów z decyzjami zakupowymi.

Na dzień publikacji sprawozdania, Spółka zidentyfikowała potencjalne negatywne skutki koronawirusa COVID-19 w odniesieniu do realizacji projektów Spółka a także jej wyników finansowych poprzez:

- obniżenie efektywności prac developerskich oraz B+R jeśli praca w trybie pracy zdalnej miałaby być prowadzona przez okres dłuższy niż kwartał,
- niemożność doprowadzenia do spotkań face-to-face z akcjonariuszami, potencjalnymi inwestorami, klientami, developerami, jeśli sytuacja ograniczeń w kontaktach społecznych miała trwać dłużej niż kwartał,
- zaostrzenie polityki kredytowej banków. W przypadku zidentyfikowania znaczącego wpływu, Spółka niezwłocznie opublikuje w tym zakresie stosowny raport bieżący zgodnie z zaleceniami ESMA.

Ryzyko związane z trudnościami w pozyskiwaniu doświadczonych pracowników

Rynek gier wideo posiada specyficzne wymagania dotyczące umiejętności merytorycznych potencjalnych kandydatów na pracowników działających na tym rynku podmiotów. Niezbędne jest, aby potencjalni pracownicy posiadali odpowiednie kwalifikacje, wykształcenie, a także doświadczenie w projektowaniu i programowaniu gier komputerowych. System edukacji w Polsce przygotowuje absolwentów szkół wyższych do zawodu twórcy gier wideo dopiero od niedawna i w bardzo ograniczonym zakresie.

Ryzyko konsolidacji w branży

Spółka działa w silnie konkurencyjnej i zmieniającej się branży, charakteryzującej się ogólnosiątkowym zasięgiem oraz wciąż znacznym rozdrobnieniem. Ryzykiem dla Spółki mogą być procesy przejmowania przez większych producentów niezależnych studiów

deweloperskich. Większe podmioty dysponują zdecydowanie wyższym budżetem na promocję gier, co ma istotne znaczenie dla ostatecznego sukcesu produkcji.

Ryzyko związane z dynamicznym rozwojem nowych technologii i nośników

Spółka działa na rynku rozrywki na różnego typu urządzenia elektroniczne: komputery, konsole do gier wideo, urządzenia mobilne. Rynek ten charakteryzuje ogromna dynamika wprowadzania nowości w zakresie rozwiązań elektronicznych, artystycznych i funkcjonalności, a także brak standaryzacji. Dla producenta gier dynamiczny rozwój nowych technologii wymusza nieustanne dostosowywanie tzw. silnika gier, elementów graficznych itp. oraz innych używanych narzędzi.

Ryzyko związane z otoczeniem konkurencyjnym

Spółka prowadzi działalność w otoczeniu silnie konkurencyjnym. Ryzyko związane z działalnością podmiotów konkurencyjnych jest tym istotniejsze im większe jest rozproszenie rynku (utrudnia to prowadzenie bieżącej analizy). Uzyskanie przewag konkurencyjnych przez wybrane podmioty może wpłynąć na zmniejszenie zainteresowania oferowanymi przez Spółkę produktami.

Ryzyko związane ze stosunkowo krótkim okresem działalności Spółki

Spółka powstała w maju 2014 roku. Krótki okres działalności Spółki przekłada się na ograniczoną rozpoznawalność marki wśród producentów gier jaką ma już wielu konkurentów, co jest m.in. istotne z marketingowego punktu widzenia.

Ryzyko związane z wymaganą akceptacją projektu przez producenta platformy zamkniętej

Model biznesowy Spółki opiera się na dystrybucji oferowanych produktów poprzez zamknięte platformy gier – iOS, MacOS oraz Android. Zazwyczaj producenci platform zamkniętych zastrzegają sobie prawo do weryfikacji produktu, którego wprowadzenie jest planowane na daną platformę. W konsekwencji, Spółka ponosi ryzyko braku akceptacji przez danego producenta platformy zamkniętej produktu, który stworzył.

Ryzyko związane ze strukturą przychodów (uzależnienia przychodów od niewielkiej liczby produktów oraz kluczowych klientów)

Spółka realizuje przychody starając się maksymalizować grupę odbiorców, do których kieruje stosunkowo mały zakres produktów. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania zdecydowana większość przychodów została wygenerowana przez wprowadzoną na rynek w 2017 roku grę My Hospital, zaś od dnia 1 listopada 2018 roku Spółka zaczęła uzyskiwać przychody z nowej gry My Beauty Spa: Stars & Stories. Poza tym produkty oferowane przez Spółkę charakteryzują się specyficznym cyklem życia – tzn. przychody rosną wraz ze wzrostem popularności, mierzonym liczbą pobrań tytułu/pozycją wśród najpopularniejszych pobrań i użytkowników. Ponadto Spółka zidentyfikowała trzech kluczowych odbiorców tj. Apple, Google, Kuu Hubb Oy, z których każdy odpowiada za ponad 10% przychodów ogółem. Utrata jednego z odbiorców może powodować znaczne obniżenie przychodów w krótkim terminie, trudne do zrekompensowania z innych źródeł.

Ryzyko związane z zawieraniem przez Spółkę umowami o dzieło w kontekście praw autorskich

Spółka, nawiązując współpracę z poszczególnymi osobami, dopuszcza możliwość zawarcia między stronami nie tylko umowy o pracę, ale również kontraktów cywilnoprawnych – umów o świadczenie usług czy umów o dzieło. Zawierane przez Spółkę umowy zawierają odpowiednie klauzule dotyczące nie tylko sposobu działania, ale również przeniesienia autorskich praw majątkowych do wykonywanych dzieł na Spółkę, jak również zakazy konkurencji czy postanowienia zobowiązujące do zachowania poufności w odniesieniu do wszelkich informacji udostępnionych wykonawcy, a nie upublicznionych przez Spółkę.

Ryzyko związane z naruszeniem własności intelektualnych

Spółka w procesie produkcji gry komputerowej korzysta z szeregu rozwiązań w zakresie oprogramowania, fabuły i oprawy artystycznej, które mogą podlegać ochronie własności intelektualnej na jednym lub wielu rynkach dystrybucji danej gry. Szczególnie restrykcyjne zapisy prawa autorskiego i patentowego obowiązują na rynku amerykańskim, gdzie każdorazowy debiut wymaga dokładnego sprawdzenia istniejących patentów i zastrzeżonych praw w dziedzinie rozgrywki i rozwiązań technologicznych oraz mechaniki gry.

Ryzyko związane z naruszeniem praw autorskich Emitenta

Gry wytwarzane przez Spółkę stanowią utwory w rozumieniu praw autorskich, podlegają więc ochronie przewidzianej dla utworów. Spółka przygotowana jest do stosowania środków ochrony prawnej w celu ochrony praw autorskich oraz zapobiegania ich naruszeniom.

Ryzyko utraty certyfikatów wydawcy na poszczególne platformy

Wydawanie gier na poszczególne konsole wideo oraz urządzenia mobilne wymaga uzyskania odrębnych certyfikatów wydawcy.

Ryzyko naruszenia lub utraty licencji producenckich

Spółka przy tworzeniu i promocji gier wykorzystuje licencje udzielone przez podmioty trzecie.

Ryzyko potencjalnych awarii zasobów IT i utraty danych

Działalność Spółki jest uzależniona od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, komputerów i serwerów. W wyniku awarii lub błędów infrastruktury technicznej mogą nastąpić przerwy w jej działaniu uniemożliwiające prowadzenie bieżącej działalności Spółki czy funkcjonowanie internetowych serwerów Spółki. Ponadto przechowywanie i przetwarzanie danych narażone jest na ryzyko ich kradzieży lub wycieku.

Ryzyko związane z możliwymi opóźnieniami w produkcji gier

Produkcja gier wideo jest procesem wieloetapowym, czego następstwem jest ryzyko opóźnień poszczególnych jego faz, co może przełożyć się na termin realizacji całego projektu. Bardzo często poszczególne fazy produkcji następują kolejno po sobie i są uzależnione od wyników ukończenia faz poprzednich.

Ryzyko związane z utratą dobrego wizerunku Spółki z tytułu wprowadzenia nieatrakcyjnych produktów

Sukces rynkowy Spółki zależy od zainteresowania potencjalnych klientów grami produkowanymi pod marką Cherrypick Games. Zainteresowanie to jest pochodną z jednej strony preferencji klientów co do asortymentu ofertowego Spółki, a z drugiej uzależnione jest od opinii użytkowników (graczy) co do jakości oferowanych gier.

Ryzyko związane z realizacją strategii rozwoju

Strategią Spółki jest rozwijanie działalności polegającej na tworzeniu i wydawaniu gier mobilnych w modelu freemium, szczególnie dla segmentu kobiet oraz tworzenie i wydawanie gier na konsole i PC dla segmentu mężczyzn. Spółka rozszerza wiedzę z dziedziny Data Science, co ma istotny wpływ na podejmowanie decyzji o zmianach w grach a zarazem skutecznia user acquisition (marketing) oraz pozwala na dynamiczne zarządzanie grą – game as a service. Istnieje jednak ryzyko, że produkcje Spółki nie znajdą uznania w gustach odbiorców – w związku z czym Spółka nie będzie w stanie zbudować liczącej się marki producenta gier o określonym profilu.

Ryzyko utraty kadry zarządzającej lub kluczowych pracowników

Sukces Spółki jest w bardzo dużym stopniu zależny od wiedzy i doświadczenia zatrudnionych pracowników. Jest to cecha charakterystyczna dla producentów gier – działalności, w której kluczowym elementem są wartości intelektualne. Rynek produkcji gier charakteryzuje się trudnościami w pozyskiwaniu wykwalifikowanych specjalistów. Wobec tego nie można wykluczyć nagłej utraty części kluczowych pracowników, którzy mają największą wiedzę i doświadczenie w zakresie zarządzania i działalności operacyjnej, co może wyrzucić tymczasowy, niepożądany wpływ na jego działalność i wyniki operacyjne.

Ryzyko związane z koniecznością zwrotu dotacji

Działalność Emitenta w zakresie rozwoju nowych technologii jest częściowo finansowana z dotacji z Funduszy Europejskich. Dotacje przyznawane są w postępowaniach konkursowych na podstawie wniosków składanych przez podmioty zainteresowane ich otrzymaniem. W dniu 3 marca 2017 roku Spółka podpisała umowę z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju o dofinansowanie projektu w ramach Działania 1.2 Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020 "Sektorowe Programy B+R". Przy budżecie projektu na poziomie 4,4 mln PLN uzyskał on dofinansowanie na poziomie 2,8 mln PLN. Beneficjent dotacji jest zobowiązany do jej wykorzystania ściśle z otrzymanymi wytycznymi i odpowiedniego rozliczenia. Naruszenie reguł wykorzystania i rozliczania dotacji może się wiązać z koniecznością ich zwrotu, a ponadto z naliczeniem kar umownych. Konieczność dokonania ewentualnego zwrotu dotacji stanowiłaby znaczące obciążenie finansowe Emitenta i negatywnie wpłynęłoby na jego wynik finansowy oraz rozwój projektu. W dniu 23 sierpnia 2018 roku Spółka podpisała drugą umowę z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju, umowę o dofinansowanie projektu w ramach Działania 1.1 Projekty B+R przedsiębiorstw Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. Koszt całkowity projektu wynosi 3,6 mln PLN, a wartość przyznanego dofinansowania wynosi 2,6 mln PLN.

Ryzyko związane z kryzysem epidemiologicznym

Spółka dostrzega zagrożenie związane z potencjalnym kryzysem epidemiologicznym na świecie, który może wywołać spowolnienie gospodarcze, recesję na rynkach giełdowych oraz spowolnienie w realizacji produktów Spółki. Wiele czynników jest niezależnych od Spółki i może spowodować wyhamowanie projektów, jednakże Spółka podejmuje kroki w celu minimalizacji zagrożenia i terminowej realizacji swoich prac.

Ponadto, Spółka podjęła niezbędne czynności do zapewnienia należytego bezpieczeństwa pracowników i współpracowników w celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia zakażeń m.in. koronawirusem COVID-19 wśród tych osób w czasie wykonywania usług na rzecz Spółki oraz udzieliła wszelkich znanych wskazówek w celu ewentualnego zminimalizowania zagrożenia i rozprzestrzeniania się wirusa.

Ryzyko związane z recesją na światowych rynkach giełdowych

Spółka prowadzi działalność gospodarczą na rynkach międzynarodowych, które zostały dotknięte epidemią zakażeń koronawirusem. Znaczący wzrost liczby zakażeń wirusem w I kwartale 2020 roku miał znaczący wpływ na kursy akcji spółek na światowych rynkach giełdowych, które odnotowują dotkliwie spadki. Nie można wykluczyć, iż utrzymanie się trendu wzrostowego liczby zakażeń może wywołać spowolnienie gospodarcze. Stosowane na świecie środki zapobiegające rozprzestrzenianiu się wirusa (głównie środki izolacyjne) wpływają na zmniejszenie popytu na produkty i usługi, niebędące produktami pierwszej potrzeby, co przyczynia się do obniżenia wzrostu globalnego PKB.

Aktualnie Spółka nie przewiduje istotnie negatywnego wpływu na jej działalność, jednakże w perspektywie najbliższego roku, recesja na rynkach światowych może odwrócić ten trend.

12. ZARZADZANIE RYZYKIEM KAPITAŁOWYM

Celem Spółki w zarządzaniu ryzykiem kapitałowym jest ochrona zdolności do kontynuowania działalności, tak, aby możliwe było realizowanie zwrotu dla akcjonariuszy, a także utrzymanie optymalnej struktury kapitału w celu obniżenia jego kosztu.

Spółka monitoruje kapitał przy pomocy wskaźnika zadłużenia. Wskaźnik ten oblicza się, jako stosunek zadłużenia netto do łącznej wielkości kapitału. Zadłużenie netto oblicza się, jako sumę zobowiązań obejmujących kredyty, pożyczki, dłużne papiery wartościowe, zobowiązania handlowe oraz pozostałe zobowiązania.

	Na dzień 31.12.2019	Na dzień 31.12.2018
a) Zobowiązania ogółem	5 070	4 409
b) Minus: środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-957	-1 189
c) Zadłużenie netto (a+b)	4 113	3 220
d) Kapitał własny ogółem	18 424	16 304
e) Kapitał ogółem (c+d)	22 537	19 524
Wskaźnik zadłużenia (c/e)	18%	16%

13. KAPITAŁ ZAKŁADOWY I AKCJONARIAT

Struktura kapitału zakładowego

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania kapitał zakładowy Emitenta wynosi 203.895,00 zł i dzieli się na 1.359.300 akcji o wartości nominalnej 0,15 zł każda, w tym:

- 1.150.000 akcji zwykłych na okaziciela serii A,
- 103.500 akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- 17.800 akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- 88.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D.

Struktura akcjonariatu

Stan na dzień 19 marca 2020 roku

Akcjonariusz	Ilość akcji /głosów	% akcji	Wartość nominalna łącznie w PLN
Marcin Kwaśnica	566 696	41,69%	85 004
Michał Sroczyński	300 000	22,07%	45 000
Rockbridge Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	204 440	15,04%	30 666
Pozostali	288 164	21,20%	43 225
Razem	1 359 300	100,00%	203 895

W 2019 roku Spółka nie nabywała ani nie posiadała akcji własnych.

14. PERSPEKTYWY ROZWOJU

Cherrypick Games S.A. realizuje wcześniej założone kamienie milowe oraz obraną strategię rozwoju, która ma na celu regularne wydawanie wysokiej jakości gier w segmencie Free2Play przy jednoczesnej maksymalizacji dochodowości wydawanych tytułów. W procesie produkcji, promocji i wydania gier, jakość oraz współczynniki retencji wśród graczy są decydującymi czynnikami planowania i rozwoju produktów.

Spółka -dzięki produkcji Solitaire – będzie starała się rozszerzyć grono odbiorców swoich gier, poza swoją grupą docelową, tj. kobietami w wieku 18-40 lat. Spółka zdecydowała się także na modyfikację swojej strategii wydawniczej, tj., aby do fazy soft-launch i później hard-launch dopuszczać tylko te gry, które mają globalny potencjał. Realizacja w/w planów uzależniona jest od partnerstwa z większymi od Emitenta – globalnymi studiami.

Na dzień publikacji sprawozdania, Spółka zidentyfikowała potencjalne negatywne skutki koronawirusa COVID-19 w odniesieniu do realizacji projektów Spółka a także jej wyników finansowych poprzez:

- obniżenie efektywności prac developerskich oraz B+R jeśli praca w trybie pracy zdalnej miałyby być prowadzona przez okres dłuższy niż kwartał,
- niemożność doprowadzenia do spotkań face-to-face z potencjalnymi inwestorami, klientami, developerami, jeśliby sytuacja ograniczeń w kontaktach społecznych miała trwać dłużej niż kwartał,
- zaostrzenie polityki kredytowej banków.

15. OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Emitent prowadzi działalność badawczo-rozwojową, w ramach której opracowuje m.in.: w ramach programu GameINN projekt „CherryStream” (kompleksowy system do produkcji gier wideo umożliwiających interakcję pomiędzy streamerem, publicznością oraz środowiskiem gry) oraz inteligentną platformę do analizy środowiska gry i zachowań użytkowników gier typu Free2Play. Powyższe projekty realizowane są z wykorzystaniem dotacji otrzymanej od Narodowego Centrum Badań i Rozwoju w ramach Programu Inteligentny Rozwój 2014-2020 w łącznej wysokości 5,4 mln zł. Łączna wartość tych projektów to około 8 mln PLN. W zakresie wykraczającym poza środki przyznane w ramach uzyskanych dotacji Spółka realizuje projekty badawczo-rozwojowe wykorzystując środki pochodzące z działalności operacyjnej. Na dzień 31 grudnia 2019 roku Emitent otrzymał i rozliczył tytułem dotacji otrzymanych od Narodowego Centrum Badań i Rozwoju łącznie kwotę w wysokości 1,34 mln zł oraz przeznaczył na realizację projektów badawczo-rozwojowych kwotę w wysokości 3,56 mln zł pochodzącą ze środków własnych generowanych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej, którą stanowi produkcja i dystrybucja gier wideo. Środki pochodzące z dotacji otrzymanych przez Spółkę stanowią istotne źródło finansowania działalności Spółki, jednak podstawowym i jednocześnie najistotniejszym źródłem finansowania pozostają dla Spółki środki pochodzące z działalności operacyjnej.

„CherryStream” - Kompleksowy system do produkcji gier wideo

Emitent opracowuje projekt „CherryStream” stanowiący kompleksowy system do produkcji gier wideo umożliwiających interakcję pomiędzy streamerem, publicznością oraz środowiskiem gry. W skład realizowanego systemu wejść:

- narzędzia SDK pozwalające deweloperom gier implementować elementy umożliwiające ingerencję publiczności w świat gry oraz komunikację pomiędzy streamerem a publicznością;
- aplikacje klienckie pozwalające streamerowi i publiczności na wzajemną komunikację;
- system wykorzystujący algorytmy maszynowego uczenia, który pozwoli na obsługę rozgrywki poprzez dostosowywanie możliwości ingerencji publiczności w środowisko gry na podstawie takich czynników jak: (i) zaangażowanie publiczności, (ii) płynność rozgrywki, (iii) współpraca pomiędzy streamerem i jego publicznością oraz (iv) poziom umiejętności gracza udostępniany w chmurze obliczeniowej;
- system pozwalający na udzielanie przez widzów warunkowych donacji uzależnionych od spełniania przez streamera celów wyznaczonych przez publiczność lub jego postępów w grze osiągniętych w odpowiednim czasie.

Projekt jest realizowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój oraz Programu Sektorowego „GameINN” w ramach Działania 1.2 „Sektorowe programy B+R”. Okres realizacji projektu wynosi 36 miesięcy (projekt rozpoczął się w lutym 2017 roku). Projekt uzyskał dofinansowanie w wysokości prawie 2,8 mln zł, zaś sam budżet projektu wynosi blisko 4,4 mln zł. W pozostałym zakresie Spółka realizuje projekt „CherryStream” ze środków własnych pochodzących z działalności operacyjnej.

„CherryLytics” - Inteligentna platforma do analizy środowiska gry i zachowań użytkowników

Celem projektu „CherryLytics” jest opracowanie rozwiązań, które umożliwią kompletną analitykę zachowań graczy. Ich zrozumienie umożliwi z kolei odpowiednie dostosowanie kluczowych parametrów gier Emitenta dla zapewnienia ich optymalnej monetyzacji.

Przygotowywana przez spółkę platforma posłuży do inteligentnej analizy danych, generowanych przez użytkowników gier typu Free2Play w czasie rzeczywistym. Dzięki opracowaniu zaawansowanych algorytmów sztucznej inteligencji oraz autorskiemu modelowi analitycznemu, platforma umożliwi automatyczną analizę danych w celu rekomendowania zmian w środowisku gry. Dofinansowanie zostało udzielone w ramach konkursu 5/1.1.1/2017 „Szybka Ścieżka” dla MŚP Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014-2020. Projekt uzyskał dofinansowanie w wysokości 2,6 mln zł, zaś sam budżet projektu został określony na kwotę 3,6 mln zł. Umowa o dofinansowanie projektu została zawarta w dniu 21 sierpnia 2018 roku. Zakładany przez Spółkę okres realizacji projektu to 30 miesięcy od jego rozpoczęcia. W pozostałym zakresie Spółka realizuje projekt „CherryStream” przy wykorzystaniu środków własnych pochodzących z działalności operacyjnej.

16. INFORMACJE DOTYCZĄCE ŚRODOWISKA NATURALNEGO

Działalność Spółki nie wpływa istotnie na środowisko naturalne. Z uwagi na filozofię proekologiczną założycieli Spółki w swojej działalności kierują się oni zasadami jak najmniejszego oddziaływania na środowisko naturalne (segregacja odpadów, wykorzystywanie papieru z recyklingu, ograniczenie drukowania dokumentów, etc.)

17. INFORMACJE DOTYCZĄCE ZATRUDNIENIA

W analizowanym okresie Spółka zatrudniała przeciętnie około 32 osób, a na dzień bilansowy 32 osób na podstawie umów o pracę, umów o współpracę oraz umów zlecenia (19 osób w działalności game development oraz 13 osób w R&D). Spółka jest pracodawcą realizującym politykę równych szans. Spółka kieruje się zasadą zakazu wszelkiej dyskryminacji.

18. INFORMACJE NA TEMAT ŁĄCZNEJ WYSOKOŚCI WYNAGRODZEŃ WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU I RADY NADZORCZEJ

Wynagrodzenie Członków Zarządu

	Wynagrodzenia z kontraktów menedżerskich	Premie	Z tytułu powołania	Wynagrodzenie z tytułu umów o współpracę	Razem
Zarząd Cherrypick Games S.A.	za okres 01.01.2019 - 31.12.2019				
Marcin Kwaśnica	0	0	84	270	354
Michał Sroczyński	0	0	84	258	342
Razem Zarząd	0	0	168	528	696
Zarząd Cherrypick Games S.A.	za okres 01.01.2018 - 31.12.2018				
Marcin Kwaśnica	0	0	69	267	336
Michał Sroczyński	0	0	69	206	275
Razem Zarząd	0	0	138	473	611

Wynagrodzenie Członków Rady Nadzorczej

	Z tytułu powołania	Premie	Odprawy	Wynagrodzenie z tytułu umów o współpracę	Razem
Rada Nadzorcza Cherrypick Games S.A.	za okres 01.01.2019 - 31.12.2019				
Krzysztof Sroczyński	13	0	0	0	13
Christian Gloe	0	0	0	0	0
Grzegorz Kurek	9	0	0	0	9
Tomasz Łukasz Gapiński	9	0	0	0	9
Artur Winiarski	16	0	0	0	16
Razem Rada Nadzorcza	47	0	0	0	47
Rada Nadzorcza Cherrypick Games S.A.	za okres 01.01.2018 - 31.12.2018				
Przemysław Janusz Gadomski	10	0	0	0	10
Krzysztof Sroczyński	9	0	0	0	9
Christian Gloe	0	0	0	0	0
Grzegorz Kurek	4	0	0	0	4
Tomasz Łukasz Gapiński	4	0	0	0	4
Artur Winiarski	1	0	0	0	1
Razem Rada Nadzorcza	28	0	0	0	28

19. OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

W 2018 roku Spółka stosowała zbiór zasad ładu korporacyjnego określony Załączniku do Uchwały nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 roku pt. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”. Dokument, o którym mowa powyżej dostępny jest na stronie internetowej rynku NewConnect, w zakładce poświęconej dobrym praktykom (<https://newconnect.pl/dobre-praktyki>).

W roku obrotowym 2019 następujące zasady ładu korporacyjnego nie były stosowane:

Dobra Praktyka nr 1

Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.

Wyjaśnienie:

Spółka stosuje tę zasadę z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad oraz upubliczniania zarejestrowanego przebiegu obrad na stronie internetowej. W ocenie Zarządu Emitenta koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji przebiegu obrad walnego zgromadzenia są niewspółmierne do potencjalnych korzyści, w szczególności w sytuacji braku sygnałów ze strony akcjonariuszy Spółki co do zapotrzebowania na powyższe rozwiązania.

Dobra Praktyka nr 5

Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.

Wyjaśnienie:

Spółka nie stosuje ww. dobrej praktyki. Emitent w pełnym zakresie prowadzi sekcję relacji inwestorskich w ramach serwisu własnej strony internetowej.

Zasada nr 16

Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. (...)

Wyjaśnienie:

Spółka nie stosuje ww. dobrej praktyki. Publikacja raportów miesięcznych wiązałaby się ze znacznym obciążeniem kosztowym i organizacyjnym, co wobec niewielkiej skali działalności Spółki nie jest na chwilę obecną w ocenie Zarządu Spółki uzasadnione.

Łączne wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy w 2019 roku wyniosło 52.275 zł brutto.

Warszawa, dnia 19 marca 2020 roku

W imieniu Zarządu Spółki:

Marcin Kwaśnica
Prezes Zarządu

Michał Sroczyński
Członek Zarządu

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU

OŚWIADCZENIE O RZETELNOŚCI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Zarząd Cherrypick Games S.A. oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Marcin Kwaśnica
Prezes Zarządu

Michał Sroczyński
Członek Zarządu

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU O DOKONANIU WYBORU FIRMY AUDYTORSKIEJ

Zarząd Cherrypick Games S.A. oświadcza, że wybór firmy audytorskiej przeprowadzającej badania sprawozdania finansowego za 2019 rok został dokonany zgodnie z przepisami, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej, oraz że firma audytorska i członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Marcin Kwaśnica
Prezes Zarządu

Michał Sroczyński
Członek Zarządu