



Punch Punk Spółka Akcyjna

**Sprawozdanie z działalności
za rok obrotowy od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r.**

Łódź, dnia 21 marca 2022 roku

1. Dane Emitenta i model biznesu PUNCH PUNK S.A.

Podstawowe dane o Emitencie:

Firma:	PUNCH PUNK S.A.
Forma prawna:	Spółka Akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba:	Łódź
Adres:	Al. Tadeusza Kościuszki 80/82 lok 301
Telefon:	+48 514 340 927
Adres poczty elektronicznej:	krzysiek@punch-punk.com
Adres strony internetowej:	www.punch-punk.com
NIP:	6891231996
REGON:	180747966
KRS:	0000821012

Źródło: Emitent

Zarząd Emitenta na dzień 31.12.2021 r. jak i na dzień publikacji raportu.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Krzysztof Grudziński	Prezes Zarządu

Rada Nadzorcza Emitenta na dzień 31.12.2021 r.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Bartosz Częścik	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Martyna Witczak	Członek Rady Nadzorczej
Adrian Pawłowski	Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Niesyto	Członek Rady Nadzorczej
Witold Janiszewski	Członek Rady Nadzorczej

W dniu 8 lutego 2022 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki uchwałą nr 14, działając na podstawie § 21 ust. 2 Statutu odwołało Członka Rady Nadzorczej Pana Bartosza Częścika, powołując uchwałą nr 15 na Członka Rady Nadzorczej Pana Eryka Libelta.

Rada Nadzorcza Emitenta na dzień publikacji raportów.

Imię i nazwisko	Stanowisko
Eryk Libelt	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Martyna Witczak	Członek Rady Nadzorczej
Adrian Pawłowski	Członek Rady Nadzorczej
Wojciech Niesyto	Członek Rady Nadzorczej
Witold Janiszewski	Członek Rady Nadzorczej

STRUKTURA AKCJONARIATU EMITENTA

Wyszczególnienie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym oraz w głosach na walnym zgromadzeniu na dzień sporządzenia raportu.

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
PLAYWAY S.A.	A	597 685	597 685	10,75	10,75
SZEWCZYK MAREK	A	466 500	466 500	8,39	8,39
TRZEBIŃSKI JAKUB	A	286 815	286 815	5,16	5,16
Pozostali Akcjonariusze	A	3 809 500	3 809 500	68,51	68,51
Pozostali Akcjonariusze	B	400 000	400 000	7,19	7,19
RAZEM	A,B	5 560 500	5 560 500	100	100

Źródło: Emitent

Model biznesu

Emitent został utworzony na podstawie prawa polskiego, w szczególności na podstawie Kodeksu Spółek Handlowych. Poprzednik prawny Emitenta został zawiązany aktem notarialnym z dnia 18.03.2011 roku (Repertorium A 2088/2011) pod firmą AF Concept spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Kapitał zakładowy Emitenta w chwili utworzenia wynosił 5.000,00 zł i dzielił się na 100 (sto) udziałów o wartości nominalnej po 50,00 zł każdy. Poprzednik prawny Emitenta tj. AF Concept sp. z o.o. został wpisany do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000391461 w dniu 15.07.2011 roku na podstawie postanowienia Sądu Rejonowego w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Dnia 4.07.2017 roku w KRS zarejestrowana została zmiana nazwy Spółki z firmy

AF Concept sp. z o.o. na firmę Punch Punk sp. z o.o. Przekształcenie Punch Punk Sp. z o.o. w Punch Punk Spółka Akcyjna nastąpiło na zasadzie art. 562 §1 i 563 KSH Uchwałą w przedmiocie przekształcenia spółki Punch Punk Sp. z o.o. w Punch Punk S.A., podjętą dnia 30 października 2019 r. przez Nadzwyczajne Zgromadzenie Wspólników Punch Punk Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (akt notarialny Repertorium A Nr 2586/2019). Po przekształceniu, Punch Punk Spółka Akcyjna została wpisana do rejestru przedsiębiorców KRS postanowieniem Sądu Rejonowego Dla Łodzi-Śródmieścia w Łodzi, Sąd Gospodarczy XX Wydział Gospodarczy KRS z dnia 24.12.2019 r. pod numerem 0000821012. Kapitał zakładowy Emitenta po przekształceniu w spółkę akcyjną wynosił 516. 050,00 (pięćset szesnaście tysięcy pięćdziesiąt) zł i dzielił się na 5.160.500 (pięć milionów sto sześćdziesiąt tysięcy pięćset) akcji na okaziciela serii A o wartości nominalnej 0,10 zł każda.

Punch Punk S.A. prowadzi działalność w zakresie tworzenia własnych gier wideo oraz zajmuje się produkcjami na zlecenie (ang. work for hire). Zamiarem Emitenta jest stworzenie bogatego portfolio produktowego, dlatego w tym celu Spółka tworzy między innymi gry przygodowe (ang. adventure), gry pierwszoosobowe (ang. FPP First Person Perspective), czy gry narracyjne (ang. story driven) na wszystkie popularne wśród graczy platformy, tj. PC, PS4, Xbox, Nintendo Switch, czy PS VR. Częścią strategii Emitenta jest tworzenie gier o unikalnej warstwie wizualnej, bogatej historii oraz rozwój portfolio pod kątem tworzenie gier Virtual Reality (VR – wirtualna rzeczywistość). Studio w ciągu ostatnich lat pozyskało finansowanie w ramach programów „Kreatywna Europa” i „GameINN” (“Inteligentny rozwój”) na prowadzoną działalność produkcyjną i rozwojową. Punch Punk S.A. to studio tworzące gry niezależne. Emitent tworzy gry, za które płatności dokonywane są „z góry”. W stosowanym przez Studio modelu działalności nie występują mikropłatności, które gracz musi ponieść w celu poprawy jakości rozgrywki. Spółka, jako niezależny producent, tworzy gry oryginalnej oprawy wizualnej połączonej z silną narracją i filmowym stylem opowiadania, dlatego często zaprasza do współpracy znane osobistości - twórców muzyki oraz literatury np. Nergala (przy grze „Apocalipsis: Harry at the End of the World”), Agima (przy grze „Apocalipsis: Harry at the End of the World” i “This is the Zodiac Speaking”), czy Łukasza Orbitowskiego (przy grze „This is the Zodiac Speaking” i “AIDA”). W ramach dalszego rozwoju Studia Emitent nawiązał w 2018 roku współpracę z autorem komiksu „Batman” i laureatem komiksowego Oscara Brianem Azarello.

Celem Emitenta jest tworzenie gier o istotnym potencjale sprzedażowym. Strategia Emitenta opiera się na rozwoju prowadzonego obecnie modelu biznesowego, obejmującego tworzenie gier własnych oraz wykonywania produkcji na zlecenie. Spółka zamierza dalej kontynuować oraz zwiększać zaangażowanie we współpracę z dużymi podmiotami zewnętrznymi (tj.: PlayWay, Ultimate Games, Movie Games, Manager Games), poprzez rozbudowę działu work for hire specjalizującego się w portowaniu gier do wirtualnej rzeczywistości oraz produkcji symulatorów. W obszarze produkcji własnych Spółka zamierza skupić się na rozbudowie działu wydawniczego operującego na platformach wirtualnej rzeczywistości, celem samodzielnego wydawania tytułów VR. Emitent koncentrować będzie działania w obszarze

pozyskiwania i tworzenia gier na platformy wirtualnej rzeczywistości, głównie która obecnie charakteryzuje się niewielką konkurencją, przy dużej ilości posiadanych headsetów (zestawów umożliwiających rozgrywkę). Emitent angażuje się w działania rozwijające wewnętrzne technologie i know-how, tj. budowanie backkatalogu opartego na bazie produkcji na zlecenie, oraz tworzenie mechanik gier w trybie kilku graczy.

Ponadto Punch Punk zamierza zwiększać potencjał wydawniczy tytułów Indie oraz zleceń work for hire, poprzez rozwój studia deweloperskiego oraz kontynuację polityki opartej na pozyskiwaniu znanych IP i opieraniu tytułów o znane popkulturowe motywy, celem lepszej promocji produktów i budowania jakości premium w obszarze wydawanych produktów.

2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie nastąpiły w roku obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego

W dniu 10 sierpnia 2021 roku akcje Emitenta zadebiutowały w alternatywnym systemie obrotu New Connect. Zaistnienie na parkiecie i upublicznienie Spółki jest kolejnym etapem rozwoju i budowania wartości naszej Organizacji.

W okresie od dnia 01.01 2021 do dnia 31.12. 2021 wystąpiły następujące istotne zdarzenia wpływające na działalność spółki.

W dniu 29.03.2021 podpisała z firmą Manager Games na stworzenie gry Bike mechanic Simulator wartości 350k złotych z możliwością powiększenia budżetu. Na dzień sporządzenia raportu spółka kończy prace na trailer i kartą steama gry. W wypadku dobrego przyjęcia trailera i budowania WL, budżet gry zostanie powiększony.

W dniu 10.08. 2021 spółka zadebiutowała na rynku New Connect.

W dniu 19.11.2021 spółka podpisała umowę o przyznanie grantu Kreatywna Europa w ramach oddania demo gry AIDA.

W dniu 8.12.2021 Prezes Zarządu Krzysztof Grudziński nabył 28552 akcje spółki.

W związku z konfliktem zbrojnym, który wybuchł w dniu 24 lutego 2022 r. w skutek ataku Federacji Rosyjskiej na Ukrainę oraz nałożonymi sankcjami na Federację Rosyjską oraz Republikę Białorusi Spółka na dzień sporządzenia sprawozdania nie zidentyfikowała istotnych zagrożeń odnośnie do kontynuowania działalności. Niemniej skutki makroekonomiczne z tym związane mogą mieć trudne do przewidzenia konsekwencje gospodarcze i polityczne w przyszłości, również dla Emitenta.

W sytuacjach zawirowań Klient może zakwalifikować nabycie produktów Spółki jako produkt nie pierwszej potrzeby i odstąpić od jego zakupu. Emitent na potrzeby dystrybucji gier korzysta z platform sprzedażowych Steam, Nintendo, Xbox i Playstation i automatycznie traci dostęp do rynków, z których rezygnują te platformy.

3. Istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej jednostki

Na dzień 31.12.2021 r. wysokość kapitałów własnych wyniosła 4.091.671,17 zł.
Zobowiązania krótkoterminowe na dzień 31.12.2021 r. wyniosły 514.290,15 zł.
Wartość aktywów trwałych na dzień 31.12.2021 r. wyniosła 18.077,01 zł.
Aktywa ogółem i pasywa ogółem na dzień 31.12.2021 r. wyniosły 5.967.795,34 zł.
W okresie sprawozdawczym Spółka wykazała stratę w wysokości 396.099,94 zł.

W okresie od stycznia do grudnia 2021 roku, wypracowaliśmy przychody netto ze sprzedaży na poziomie 697.668,58 PLN. Jesteśmy w fazie inwestycji produkcyjnej, marketingowej oraz produktowej. Działalność Spółki w dalszym ciągu kładzie nacisk na rozwój prowadzonego obecnie modelu biznesowego, obejmującego tworzenie gier własnych oraz wykonywania produkcji na zlecenie.

W obszarze produkcji własnych Spółka w 2021 roku skupiała się na rozbudowie działu portingowo - wydawniczego operującego na platformach wirtualnej rzeczywistości, celem samodzielnego wydawania tytułów VR. Efekt pracy to dwa duże projekty Barnfinders i Drug Diler Simulator, których premiera przewidziana jest na 2q i 3q 2022 (uzgodnienia z wydawcami) oraz dwa mniejsze projekty EGGS i Kaju VR, których premiera przewidziana jest również na 2 i 3q 2022.

Spółka w 2021 roku skupiała się również na działaniach rozwijających wewnętrzne technologie i know-how, tj. budowanie backkatalogu opartego na bazie produkcji symulator owoych na zlecenie Ponadto Punch Punk S.A. zwiększał potencjał wydawniczy tytułów Indie oraz zleceń work for hire, poprzez rozwój studia deweloperskiego oraz kontynuację polityki opartej na pozyskiwaniu znanych IP i opieraniu tytułów o znane popkulturowe motywy, celem lepszej promocji produktów i budowania jakości premium w obszarze wydawanych produktów.

4. Wskaźniki finansowe i niefinansowe istotne dla oceny sytuacji jednostki, wraz z ich oceną

Wskaźnik płynności na dzień 31.12.2021 liczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych 11,57

Wskaźnik zadłużenia na dzień 31.12.2021 liczony jako stosunek zobowiązań do sumy aktywów wynosi 8,62

5. Przewidywany rozwój jednostki

Spółka zamierza kontynuować prowadzoną dotychczas działalność gospodarczą w zakresie produkcji i wydawnictwa gier komputerowych oraz rozbudowywania bazy kontrahentów w zakresie portowania gier na urządzenia wirtualnej rzeczywistości oraz prac work for hire. W Roku 2022 spółka planuje 5 premiery gier już w 2Q 2022 roku. Częścią strategii będzie podpisanie umowy wydawniczej na grę Moonshine, rozwój projektu Bike Mechanic Simulator oraz pozyskanie kolejnych tytułów Work For Hire, tak by do końca roku 2022 spółka miała wyraźny podział kompetencji na dział symulatorów, produkcji vr-owych i własnych projektów premium back katalog wynosił zaś 6-7 tytułów, a 3 kolejne znajdowały się w produkcji.

Celem na rok 2022 jest wzrost przychodów, ustabilizowanie produkcji i wzrost wartości podmiotu Punch Punk S.A. Efekty ciężkiej pracy widoczne będą już w najbliższych kwartałach.

6. Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. Spółka ponosiła koszty na badania i rozwój w ramach programu GameInn (POIR.01.02.00-00-0183/20/00). Dotacja obejmuje rozwój narzędzia graficznego cosmos służącego do tworzenia stylizowanej grafiki 3D.

7. Udziały/akcje własne

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. w Spółka nie nabywała udziałów/akcji własnych.

8. Oddziały (zakłady) jednostki

W roku obrotowym od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. w Spółka nie posiadała oddziałów (zakładów).

9. Zatrudnienie

Na dzień 31 grudnia 2021 Spółka zatrudniała 16 - osobowy zespół pracujący przy produkcji wartości niematerialnej oraz na podstawie umów cywilno-prawnych zespół pracujący przy produkcji gier.

10. Wynagrodzenie Zarządu i Rady Nadzorczej

W roku 2021 Spółka wypłaciła tytułem wynagrodzenia z tytułu pełnionej funkcji członków Zarządu 0 zł, zaś tytułem wynagrodzenia z tytułu pełnienia funkcji Rady Nadzorczej łącznie 0 zł.

11. Instrumenty finansowe

W roku od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021 r. Spółka Punch Punk S.A. nie stosowała rachunkowości zabezpieczeń oraz nie wykorzystywała instrumentów finansowych w zakresie ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie jest ona narażona.

12. Wskazanie czynników ryzyka i opis zagrożeń

Działalność Spółki wiąże się z ryzykiem właściwym dla każdego przedsiębiorcy, w tym m.in. z czynnikami ryzyka przedstawionymi poniżej. Poniższy spis czynników ryzyka nie ma przy tym charakteru zamkniętego, obejmując najważniejsze czynniki, które według najlepszej wiedzy Zarządu Spółki mogą mieć znaczenie dla Spółki. Opisane ryzyka, wraz z pozostałymi czynnikami ryzyka, które ze względu na znacznie mniejsze prawdopodobieństwo oraz złożoność działalności gospodarczej Spółki nie zostały opisane poniżej, mogą w skrajnych sytuacjach skutkować niezrealizowaniem planów Spółki lub nawet doprowadzić do zaprzestania działalności przez Spółkę. Kolejność, w jakiej zostały przedstawione poniżej poszczególne czynniki ryzyka, nie jest powiązana z prawdopodobieństwem lub istotnością danego czynnika ryzyka.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Polsce i za granicą

Na realizację założonych przez Spółkę celów strategicznych wpływ mają między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Spółki. Spółka osiąga przy tym przychody zarówno od klientów (graczy) z Polski jak i zza granicy. Z tego względu jego sytuacja i perspektywy są pośrednio uzależnione od czynników związanych z ogólną sytuacją makroekonomiczną zarówno Polski, jak i tych krajów, w których mieszkają największe grupy klientów Spółki. Do czynników tych zaliczyć można między innymi (1) politykę gospodarczą rządów, (2) decyzje podejmowane przez banki centralne, wpływające na podaż pieniądza, wysokość stóp procentowych i kursów walutowych, (3) zmiany w zakresie opodatkowania, (4) dynamikę wzrostu PKB, (5) poziom inflacji, (6) wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia

zagranicznego, (7) poziom bezrobocia, (8) strukturę dochodów ludności, itd. Nie bez znaczenia jest również sytuacja makroekonomiczna na całym świecie, bowiem globalne tendencje makroekonomiczne wpływają i mogą wpływać w przyszłości na sytuację finansową Spółki. Wszelkie przyszłe niekorzystne zmiany jednego lub kilku z powyższych czynników, w szczególności pogorszenie stanu gospodarki lub kryzys finansów publicznych, czy też konflikty zbrojne, mogą mieć negatywny wpływ na wyniki i sytuację finansową Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje sytuację makroekonomiczną, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Spółki do występujących zmian. Spółka zakłada przy tym konsekwentną dywersyfikację geograficzną działalności tak, aby w miarę możliwości ograniczyć uzależnienie od regionalnych (kontynentalnych) wahań koniunktury.

Ryzyko związane z koniunkturą na rynku gier

Globalny rynek gier komputerowych i wideo od wielu lat notuje coroczny wzrost. Nie można jednak wykluczyć ryzyka spowolnienia tego wzrostu lub nawet załamania się rynku. Koniunktura na rynku gier w istotnym stopniu zależna jest od czynników makroekonomicznych, opisanych powyżej. Duże znaczenie mają dla niej w szczególności takie czynniki jak (1) poziom PKB, (2) poziom wynagrodzeń, (3) poziom dochodów i wydatków gospodarstw domowych oraz (4) poziom wydatków konsumpcyjnych. Inwestorzy powinni mieć świadomość, że Spółka nie ma wpływu na te czynniki, a tym samym na koniunkturę na rynku gier. Celem ograniczenia opisanego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje koniunkturę na rynku gier, z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowując strategię Spółki do występujących zmian.

Wystąpienia nieprzewidzianych trendów na rynku gier

Rynek gier komputerowych i wideo cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Istnieje ryzyko pojawienia się nowych, niespodziewanych trendów, które znajdą uznanie u graczy, a które nie będą reprezentowane w grach Spółki. W takiej sytuacji atrakcyjność oferty (gier) Spółki może znacząco spaść, co może negatywnie wpłynąć na wyniki Spółki. Zespół Spółki dysponuje odpowiednim doświadczeniem i znajomością rynku gier, tak aby z wyprzedzeniem reagować na zmiany zachodzące na rynku. Powinno to pozwolić na ograniczenie przedmiotowego ryzyka.

Ryzyko związane ze światowymi kampaniami na rzecz aktywnego trybu życia

Obecnie istnieje silna tendencja do promowania zdrowego (aktywnego) trybu życia, w którym nie mieści się poświęcanie czasu na rozrywkę elektroniczną, w tym na gry komputerowe i wideo. Szerokie upowszechnienie się takiej mody może skutkować globalnym zmniejszeniem sprzedaży gier komputerowych, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki. W ocenie Spółki prawdopodobieństwo wystąpienia takiej sytuacji jest jednak stosunkowo nieznaczne.

Ryzyko zmian przepisów prawnych lub ich interpretacji

Istotny wpływ na sytuację Spółki mogą mieć zmiany przepisów prawa lub ich interpretacji. Niespójność, brak jednolitej interpretacji przepisów prawa oraz ich częste nowelizacje pociągają za sobą poważne ryzyko dla prowadzenia działalności gospodarczej. Ewentualne zmiany, w szczególności w zakresie prawa autorskiego, prawa prowadzenia działalności gospodarczej, prawa handlowego lub prawa podatkowego, mogą mieć negatywny wpływ na

działalność Spółki. Wejście w życie nowych przepisów może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niekonsekwentnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej, itp. Ponadto specyfiką polskiego systemu prawnego jest znaczna i trudna do przewidzenia zmienność przepisów, a także często niska jakość prac legislacyjnych. Powyższe okoliczności mogą mieć negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową lub wyniki Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych przepisów prawnych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Spółki do występujących zmian.

Ryzyko zmian przepisów międzynarodowych

Sektor IT jest jednym z kluczowych sektorów gospodarki nie tylko polskiej, ale także międzynarodowej, co powoduje, że przepisy Wspólnoty Europejskiej oraz innych organizacji międzynarodowych w znacznym stopniu regulują funkcjonowanie branży IT. To z kolei powoduje, że polskie regulacje prawne są w znacznej mierze odzwierciedleniem przepisów europejskich oraz międzynarodowych, co niesie ze sobą element niepewności, co do zmian w tych przepisach i konieczność monitorowania aktualnego stanu prawnego, jak również tendencji rozwojowych europejskich i międzynarodowych regulacji prawnych. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów prawa europejskiego i międzynarodowego oraz sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać strategię Spółki do występujących zmian.

Ryzyko niekorzystnych zmian przepisów podatkowych

Niestabilność i nieprzejrzystość polskiego systemu podatkowego, spowodowana zmianami przepisów i niespójnymi interpretacjami prawa podatkowego, stosunkowo nowe przepisy regulujące zasady opodatkowania, wysoki stopień sformalizowania regulacji podatkowych oraz rygorystyczne przepisy sankcyjne mogą powodować niepewność w zakresie ostatecznych efektów podatkowych podejmowanych przez Spółkę decyzji biznesowych. Istnieje ryzyko naliczenia Spółce przez organy skarbowe zobowiązań podatkowych obliczonych w sposób odmienny niż w swoich planach zakładała to Spółka. W takiej sytuacji istnieje także ryzyko nałożenia na Spółkę dodatkowych sankcji finansowych. Dodatkowo istnieje ryzyko zmian przepisów podatkowych, które mogą spowodować wzrost efektywnych obciążeń fiskalnych i w rezultacie wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje zmiany kluczowych z punktu widzenia Spółki przepisów podatkowych i sposobu ich interpretacji, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem dostosowywać działalność Spółki do występujących zmian.

Ryzyko walutowe

Ze względu na fakt, że Spółka ponosi koszty wytworzenia w PLN, natomiast zdecydowana większość przychodów jest i będzie realizowana w walutach obcych, powstaje ryzyko związane ze zmianą kursów walutowych. Szczególne znaczenie ma w tym przypadku kształtowanie się kursów EUR/PLN oraz USD/PLN, ponieważ transakcje w tych walutach mają najistotniejszy wkład w strukturę przychodów. Ryzyko na tym polu występuje głównie w

odniesieniu do należności. Inwestorzy powinni brać pod uwagę fakt, że Spółka nie stosuje zabezpieczeń przed ryzykiem walutowym.

Ryzyko wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych

W przypadku wystąpienia zdarzeń nadzwyczajnych (losowych), takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Spółki. Wystąpienie takich zdarzeń może również wpłynąć na ograniczenie lub nawet uniemożliwienie prowadzenia działalności Spółki. W efekcie Spółka może być narażona na zmniejszenie przychodów lub poniesienie dodatkowych kosztów. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Spółki, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka.

Ryzyko związane pandemią koronawirusa COVID-19

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie odnotowuje istotnych skutków związanych z wpływem pandemii koronawirusa COVID-19 na bieżącą działalność Spółki.

Z uwagi na przedmiot działalności Spółki nie ma on problemu z utrzymaniem działalności w modelu pracy zdalnej poszczególnych członków zespołu Spółki. Ponadto branża gier wideo, oparta o cyfrowe kanały dystrybucji, jest powszechnie uważana za potencjalnego beneficjenta pandemii, gdyż konieczność pozostawania w miejscach zamieszkania może skłonić wiele osób do sięgania po gry wideo. Spółka na bieżąco monitoruje rozwój sytuacji związanej z utrzymującymi się skutkami rozprzestrzeniania się koronawirusa COVID-19 i potencjalny wpływ pandemii na działalność Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, z uwagi na dynamicznie zmieniające się warunki, nie można jednak w sposób jednoznaczny określić wpływu rozprzestrzeniania się wirusa na działalność, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z niezrealizowaniem strategii działalności

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka realizuje konsekwentnie przyjętą strategię działalności. Realizacja strategii zależy m.in. od poprawnej oceny sytuacji i otoczenia rynkowego w jakim działa Spółka, umiejętności dostosowania się do tej sytuacji rynkowej oraz posiadania niezbędnych kompetencji i zasobów finansowych. Nie można wykluczyć, że Spółka nie zrealizuje swoich celów strategicznych lub zrealizuje tylko część tych celów, co może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje efekty realizacji swojej strategii, celem wprowadzania ewentualnych korekt do sposobu jej strategii.

Ryzyko związane z produkcją lub wydawaniem nowych gier

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka realizuje przyjęty plan wydawniczy. Produkcja i wydawanie nowych gier zawsze wiąże się z koniecznością ponoszenia w tym celu nakładów finansowych na produkcję, promocję lub dystrybucję. Nie można wykluczyć, że dana nowa gra Spółki nie otrzyma certyfikacji na którąś z kluczowych platform dystrybucji, otrzyma inną niż zakładano kategorię wiekową, lub że kampania promocyjna tej gry nie przyniesie odpowiedniego efektu. Opisane okoliczności mogą mieć istotny, negatywny wpływ na wyniki sprzedaży danej gry, a tym samym na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia

tego ryzyka Spółka stara się finansować produkcję i wydawanie ograniczonej liczby starannie wyselekcjonowanych projektów, po ustaleniu, że posiada zasoby niezbędne do produkcji lub wydania danej gry.

Ryzyko związane z opóźnieniami w produkcji lub wydawaniu gier

Produkcja i wydawanie gier to złożone i wieloetapowe procesy, w które zaangażowana jest zawsze grupa osób, które muszą ze sobą właściwie współpracować i być właściwie kierowane. Na przebieg procesu produkcji i wydawania każdej gry decydujący wpływ mają ludzie pracujący nad daną grą. Procesy te zależą jednak także od zapewnienia odpowiednich środków technicznych oraz niezbędnego finansowania. Zazwyczaj rozpoczęcie kolejnego etapu produkcji lub wydawania gry jest możliwe dopiero po zakończeniu wcześniejszego etapu.

Z natury rzeczy procesy te narażone są więc na ryzyko wystąpienia opóźnień. Takie opóźnienie może skutkować niedotrzymaniem założonego harmonogramu produkcji lub wydania gry, co z kolei może skutkować opóźnieniem premiery gry i w efekcie mieć negatywny wpływ na poziom sprzedaży gry, a tym samym na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się właściwie planować i przygotowywać proces produkcji lub wydania każdej poszczególniej gry, a następnie aktywnie zarządzać tymi procesami.

Ryzyko związane z nieukończonymi projektami

Produkcja i wydawanie gier to złożone i wieloetapowe procesy, rozłożone zawsze w czasie. W trakcie trwania takiego procesu mogą powstać okoliczności, które mogą skutkować podjęciem decyzji o rezygnacji z realizacji danego projektu. Może to nastąpić np. z uwagi na powstałe problemy techniczne lub na negatywny odbiór danego projektu przez rynek na etapie testów. Rezygnacja z realizacji projektu oznacza zawsze utratę zainwestowanych w projekt środków, co może mieć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się wybierać do produkcji lub wydania tylko gry o odpowiednim potencjale sprzedażowym, które są możliwe do wyprodukowania lub wydania przy uwzględnieniu możliwości technicznych i finansowych Spółki. Ponadto Spółka stara się na możliwie wczesnym etapie produkcji gry sprawdzić jej odbiór przez społeczność graczy.

Ryzyko niewłaściwej promocji gier

Na sprzedaż gier bardzo duży wpływ ma skuteczna promocja gry. Wynika to z faktu nasycenia rynku nowymi tytułami i wprowadzania na rynek coraz większej liczby nowych gier. Oznacza to, że bardzo duże znaczenie ma dobór i właściwe przeprowadzenie działań promocyjnych, co wiąże się także z przeznaczeniem na te działania odpowiednich nakładów. Bardzo istotne znaczenie ma również promocja prowadzona przez operatorów platform dystrybucyjnych (wyróżnienia, rekomendacje), na którą jednak Spółka ma bardzo niewielki wpływ. Istnieje ryzyko, że działania promocyjne prowadzone w związku z premierą gier Spółki okażą się nieskuteczne, co może spowodować utratę środków przeznaczonych na produkcję i wydanie danej gry, oraz negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży gry, a tym samym na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się właściwie dobierać środki służące promocji danej gry oraz zapewniać odpowiednie budżety na prowadzenie działań promocyjnych. Spółka stara się również stosować do rekomendacji operatorów platform

dystrybucji i innych znanych mu wytycznych mających zapewnić lepszą prezentację gier Spółki na platformach dystrybucji.

Ryzyko związane z brakiem sukcesu rynkowego gier

Rynek gier komputerowych i gier wideo cechuje się ograniczoną przewidywalnością. Nie jest możliwe uzyskanie racjonalnej pewności co do wyników sprzedaży nowej gry wprowadzanej na rynek. Na sprzedaż każdej gry wpływ ma bardzo wiele czynników, takich jak bieżąca moda, atrakcyjność podobnych tytułów dostępnych na rynku w momencie wprowadzenia gry do sprzedaży lub skuteczność przeprowadzonych działań promocyjnych. Zawsze istnieje przy tym ryzyko, że ze względu na czynniki, których Spółka nie mogła przewidzieć, nowa gra nie odniesie sukcesu rynkowego, rozumianego jako uzyskanie takiego wyniku sprzedaży, który pozwoliłby co najmniej na odzyskanie nakładów poniesionych na produkcję lub wydanie tej gry. Taka sytuacja może negatywnie wpłynąć na wynik finansowy Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się wybierać do produkcji lub wydania tylko gry o odpowiednim potencjale sprzedażowym. Ponadto Spółka stara się na możliwie wczesnym etapie produkcji gry sprawdzić jej odbiór przez społeczność graczy. Sposobem ograniczenia przedmiotowego ryzyka jest również wydawanie większej liczby gier, czyli dywersyfikacja oferty Spółki.

Ryzyko uzależnienia od kluczowych dystrybutorów

Specyfiką rynku gier jest to, że ich dystrybucja odbywa się za pośrednictwem operatorów największych platform dystrybucji gier, tj. Steam (Valve Corporation), Sony Playstation Store, Switch Eshop (Nintendo), Xbox Store (Microsoft), a dla gier mobilnych Appstore (Apple Inc.) i Play Store (Google Inc.), którzy mają silniejszą pozycję negocjacyjną w stosunku do producentów i wydawców gier. Ewentualna odmowa dystrybucji danej gry Spółki przez któregoś z wymienionych operatorów lub ustanowienie warunków dystrybucji ograniczających dostęp potencjalnych odbiorców do danej gry może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Powyższe oznacza także, że Spółka, jak każdy producent i wydawca gier, jest uzależniony od niewielkiej liczby kluczowych odbiorców (dystrybutorów). Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka planuje produkcję i wydawanie większej liczby gier, czyli dywersyfikację oferty, przeznaczonych do dystrybucji na możliwie wielu platformach dystrybucji, w tym zwłaszcza na platformie Nintendo Switch, oraz konsekwentne otwieranie nowych kanałów dystrybucji.

Ryzyko pogorszenia się renomy Spółki

Ważnym atutem na rynku na którym działa Spółka jest posiadanie odpowiedniej renomy, na którą decydujący wpływ mają opinie graczy na temat gier Spółki, w tym przede wszystkim opinie publikowane w Internecie, zwłaszcza na portalach dedykowanych dla graczy. W związku z faktem, że podstawowym kanałem dystrybucji gier jest Internet, opinie publikowane w sieci mogą mieć istotne znaczenie dla wyników sprzedaży gier Spółki. Publicznie dostępne opinie na temat Spółki mogą również wpływać na współpracę Spółki z jej partnerami (np. podwykonawcami). Ewentualne pogorszenie się renomy Spółki mogłoby zatem negatywnie wpłynąć zarówno na wyniki sprzedaży gier Spółki, jak i na możliwość lub koszty współpracy

z partnerami Spółki, a tym samym na wyniki finansowe Spółki. W przypadku pogorszenia się renomy Spółki, mogłaby również powstać konieczność poniesienia dodatkowych,

nieplanowanych wydatków na działania mające na celu poprawę wizerunku Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się na bieżąco monitorować opinie publikowane na swój temat, zwłaszcza na najbardziej popularnych forach dedykowanych dla graczy komputerowych oraz w mediach społecznościowych, reagując na bieżąco na pojawiające się opinie krytyczne, w tym także poprzez usuwanie lub poprawianie wskazywanych nieprawidłowości.

Ryzyko związane z utratą kluczowych członków zespołu

W działalności Spółki istotne znaczenie mają kompetencje, doświadczenie oraz know-how członków zespołu Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka dysponuje niezbędnym zespołem. Nie można jednak wykluczyć w przyszłości rezygnacji części członków zespołu ze współpracy z Spółką, co mogłoby wiązać się z ograniczeniem możliwości prowadzenia działalności lub w skrajnym przypadku nawet przerwaniem prowadzenia działalności przez Spółkę, a tym samym wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się oferować atrakcyjne warunki wynagradzania i pracy, konkurencyjne na dynamicznie zmieniającym się rynku. W przypadku Prezesa Zarządu Spółki ryzyko to jest dodatkowo ograniczone poprzez fakt, że jest on akcjonariuszem

Spółki, co sprawia, że jest on zainteresowanym uzyskiwaniem przez Spółkę możliwie najlepszych wyników finansowych.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem kolejnych członków zespołu

W działalności Spółki kluczowe znaczenie ma kapitał ludzki. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskać we właściwym czasie niezbędnych współpracowników, dysponujących odpowiednim doświadczeniem i kompetencjami, na racjonalnych z punktu widzenia Spółki warunkach finansowych. Może to skutkować opóźnieniem w realizacji poszczególnych projektów lub koniecznością zwiększenia nakładów Spółki ponoszonych na produkcję i wydawanie gier. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się oferować atrakcyjne warunki wynagradzania i pracy, konkurencyjne na dynamicznie zmieniającym się rynku oraz planuje z odpowiednim wyprzedzeniem zapotrzebowanie na pracę w kolejnych okresach.

Ryzyko konkurencji

Rynek gier komputerowych i gier wideo jest rynkiem silnie konkurencyjnym. Istnieje bardzo wielu producentów i wydawców gier, o różnych potencjałach i strategiach, którzy wprowadzają na rynek bardzo dużo nowych gier. Na rynku działa przy tym wiele podmiotów o znacznie większym od Spółki potencjale finansowym lub o znacznie większej rozpoznawalności. Ponadto z uwagi na fakt, że wiodącym kanałem dystrybucji są platformy dystrybucji, działające w Internecie, jest to rynek globalny. Odniesienie sukcesu na tym rynku wymaga nie tylko posiadania odpowiednich środków finansowych, ale przede wszystkim zaoferowania unikalnego produktu (gry), który zdobędzie odpowiednie zainteresowanie graczy. O pozyskanie tego zainteresowania walczą przy tym wszyscy producenci i wydawcy gier. Istnieje ryzyko, że nawet przy zaoferowaniu gier dobrze przygotowanych i wypromowanych, oferta konkurentów Spółki uzyska większe zainteresowanie graczy lub zostanie uznana za bardziej atrakcyjną od oferty Spółki. Może to mieć negatywny wpływ na wynik sprzedaży gier Spółki i tym samym na wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stara się wybierać do produkcji lub wydania tylko gry o odpowiednim potencjale sprzedażowym. Ponadto Spółka stara się na możliwie wczesnym etapie produkcji gry sprawdzić jej odbiór przez społeczność graczy. Sposobem ograniczenia przedmiotowego ryzyka jest również wydawanie większej liczby gier, czyli dywersyfikacja oferty Spółki. Ryzyko konkurencji wiąże się również z możliwością przejmowania pomysłów lub współpracowników Spółki przez konkurentów. Może to skutkować koniecznością zaprzestania prowadzenia konkretnego projektu i utratą poniesionych na ten projekt nakładów. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stosuje odpowiednie zapisy umowne chroniące prawa autorskie Spółki do prowadzonych projektów oraz stosuje klauzule zakazu konkurencji i zachowania poufności w umowach ze swoimi współpracownikami.

Ryzyko związane z przewidywaną dużą zmiennością wyniku finansowego

Przyszłe wyniki finansowe Spółki w dużej mierze będą uzależnione od terminów wydawania i wyników sprzedaży gier wyprodukowanych lub wydawanych przez Spółkę. Jednocześnie wyniki te będą powiązane ze specyficznym cyklem życia produktu, jakim jest gra komputerowa lub wideo, w którym największe przychody uzyskiwane są bezpośrednio po wprowadzeniu gry do sprzedaży. W okresie pomiędzy wydaniem poszczególnych gier Spółka może nie uzyskiwać przychodów albo uzyskiwać tylko ograniczone przychody, ponosząc

jednocześnie w tym okresie koszty bieżącej działalności. W efekcie w takich okresach Spółka może wykazywać tylko nieznaczne zyski, albo nawet nie wykazywać zysku. W związku z wskazaną specyfiką działalności Spółki jej wynik finansowy będzie więc podlegać w kolejnych okresach większym wahanom w porównaniu do spółek prowadzących działalność w innych obszarach. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka planuje produkcję i wydawanie większej liczby gier, czyli dywersyfikację oferty, co powinno zapewnić Spółce stabilizację przychodów i zysków.

Ryzyko naruszenia praw autorskich

Tworzenie i wydawanie gier komputerowych i wideo wymaga pozyskiwania lub posiadania stosownych praw autorskich. Naruszenie tych praw, nawet niezamierzone, może spowodować ograniczenie lub nawet niemożliwość sprzedaży danej gry, na którą spółka poniosła już nakłady finansowe, a także możliwość powstania wobec Spółki roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, z tytułu naruszenia praw autorskich. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka stosuje w zawieranych przez siebie umowach zapisy zapewniające przejście na Spółkę praw autorskich w możliwie najszerszym zakresie, a także wykorzystuje w swojej działalności oprogramowanie do komercyjnego korzystania z którego nabył właściwe prawa.

Ryzyko nielegalnej dystrybucji gier

Dystrybucja gier komputerowych i wideo odbywa się za pomocą kanałów cyfrowych, co w przypadku gier w wersji PC zwiększa ryzyko związane z nielegalnym rozpowszechnianiem gier bez zgody lub wiedzy ich producenta lub wydawcy. Pozyskiwanie przez graczy gier Spółki w sposób nielegalny może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży oraz tym samym wyniki finansowe Spółki. Ryzyko to jest jednak ograniczane dzięki zabezpieczeniom stosowanym przez operatorów platform dystrybucji gier i producentów konsol dedykowanych do grania.

Ryzyko związane z awariami sprzętu wykorzystywanego do produkcji gier

Produkcja gier komputerowych i wideo wymaga prawidłowo działającego sprzętu elektronicznego. Istnieje ryzyko, że w przypadku poważnej awarii sprzętu, wykorzystywanego przez Spółkę, dojdzie do utraty lub wycieku danych, co może doprowadzić do przedłużenia prac nad poszczególnymi projektami lub nawet do zaprzestania prowadzenia niektórych projektów, co zawsze oznacza straty finansowe dla Spółki. Może to również skutkować niemożliwością wywiązania się z zobowiązań wobec kontrahentów Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka korzysta z właściwie serwisowanego sprzętu elektronicznego renomowanych producentów, a przede wszystkim chroni i na bieżąco tworzy kopie zapasowe danych zapisywanych na tym sprzęcie.

Ryzyko związane z pojawieniem się nowych technologii

Na działalność Spółki duży wpływ mają nowe technologie i rozwiązania informatyczne. Rynek nowych technologii jest rynkiem szybko rozwijającym się, co powoduje konieczność ciągłego monitorowania pojawiających się tendencji i szybkiego dostosowywania się do nowowprowadzanych rozwiązań. Istnieje zatem ryzyko niedostosowania się Spółki do zmieniających się warunków technologicznych, co może negatywnie wpłynąć na działalność i wyniki finansowe Spółki. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka na bieżąco monitoruje rynek, tak aby w przypadku zmiany zareagować na zachodzące zmiany.

Ryzyko błędów ludzkich

Jak każda działalność gospodarcza, działalność Spółka jest narażona na ryzyko powstania błędów, zamierzonych lub niezamierzonych, po stronie współpracowników lub partnerów Spółki. W procesie produkcji gier błędy te mogą przy tym ujawniać się niekiedy dopiero po upływie dłuższego czasu (np. dopiero po wydaniu gry). Błędy te mogą doprowadzić do przedłużenia prac nad danym projektem lub nawet do zaprzestania prowadzenia projektu, co zawsze oznacza straty finansowe dla Spółki. Niektóre z tych błędów mogą również skutkować obniżeniem jakości i wpływać na sprzedaż gry. Celem ograniczenia tego ryzyka Spółka kontroluje na bieżąco jakość produkowanych i wydawanych gier oraz przeprowadza testy gier przed ich wprowadzeniem do sprzedaży.

13. Stosowanie zasad ładu korporacyjnego

Generalnie w roku 2021 r. Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego zawarte w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect”, zmienionym Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r.

W dniu 26 lipca 2021 r. raportem bieżącym EBI nr 1/2021 Spółka opublikowała oświadczenie w przedmiocie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego zawartych w ww. dokumencie w zakresie wskazanym poniżej. W okresie sprawozdawczym Spółka nie dokonała zmian w stosowanych zasadach ładu korporacyjnego.

LP.	ZASADA	TAK/NIE/NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka, korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwić transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji obrad w a l n e g o zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upublicznienia go na stronie internetowej	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://punch-punk.com/ w zakładce relacje inwestorskie. Ze względu na koszty spółka nie będzie transmitować obrad walnego zgromadzenia i upubliczniać go na stronie internetowej. W ocenie Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji przebiegu obrad walnego zgromadzenia są niewspółmierne do potencjalnych korzyści. W przyszłości spółka rozważy transmitowanie obrad walnego zgromadzenia.

2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.		<u>TAK</u>	
3.1	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej: podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa)	<u>TAK</u>	Emitent prowadzi stronę korporacyjną pod adresem http://punch-punk.com w zakładce relacje inwestorskie na której dostępne są informacje wymagane w punkcie 3.	
3.2	opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów,	<u>TAK</u>		
3.3	opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	<u>TAK</u>		
3.4	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	<u>TAK</u>		
3.5	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	<u>TAK</u>		
3.6	dokumenty korporacyjne spółki,	<u>TAK</u>		
3.7	zarys planów strategicznych spółki,	<u>TAK</u>		
3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent takie publikuje),	<u>NIE</u>	Spółka nie zamierza w najbliższym czasie publikować prognoz finansowych	
3.9	strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	<u>TAK</u>		
3.10	dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	<u>TAK</u>		

3.	3.11	(skreślony)	-	
	3.12	opublikowane raporty bieżące i okresowe,	<u>TAK</u>	
	3.13	kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	<u>TAK</u>	
	3.14	informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza,	<u>TAK</u>	
	3.15	(skreślony)	-	
	3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	<u>TAK</u>	
	3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	<u>TAK</u>	
	3.18	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	<u>TAK</u>	
	3.19	informacje na temat podmiotu, z którym spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	<u>TAK</u>	
	3.20	Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	<u>TAK</u>	
	3.21	dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	<u>TAK</u>	
	3.22	(skreślony)	-	

	<p>Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.</p>	<u>TAK</u>	
4.	<p>Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.</p>	<u>TAK</u>	<p>Emitent prowadzi korporacyjną stronę internetową w języku polskim. Dostępne na stronie http://punch-punk.com/ w zakładce relacje inwestorskie</p>
5.	<p>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.</p>	<u>TAK</u>	
6.	<p>Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.</p>	<u>TAK</u>	
7.	<p>W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.</p>	<u>TAK</u>	

8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	<u>TAK</u>	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	<u>TAK</u>	
9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	<u>TAK</u>	
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	<u>TAK</u>	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	<u>TAK</u>	Emitent zamierza w miarę potrzeb organizować publiczne spotkania biorąc pod uwagę ich koszt i zapotrzebowanie ze strony interesariuszy
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej	<u>TAK</u>	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	<u>TAK</u>	

13a.	<p>W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 par.3 Ksh, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 par. 3 Ksh.</p>	<u>TAK</u>	
14.	<p>Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.</p>	<u>TAK</u>	
15.	<p>Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy</p>	<u>TAK</u>	

16.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> • informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, • zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, • informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, • kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego. 	<u>NIE</u>	<p>Emitent nie widzi potrzeby publikacji raportów miesięcznych z uwagi na specyfikę branży.</p> <p>Emitent stoi na stanowisku, że raporty okresowe i bieżące dostarczają wystarczająco dużo informacji dla akcjonariuszy.</p>
16a.	<p>W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku Nr 3 do Regulaminu ASO emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.</p>	<u>TAK</u>	
17.	(skreślony)	-	

.....
Krzysztof Grudziński – Prezes Zarządu