



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU
Z DZIAŁALNOŚCI**

CM INTERNATIONAL S.A.

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 r.

Wrocław, dnia 28 maja 2019 r.

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI**I.1. INFORMACJE PODSTAWOWE****I.1.1. DANE JEDNOSTKI****Tabela 1 Dane Spółki**

Nazwa:	CM International Spółka akcyjna
Nazwa skrócona:	CM International S.A.
Adres:	ul. Miłoszycka 19, 51-502 Wrocław
REGON:	021870354
NIP:	8961530507
KRS:	0000648450
Tel.:	+ 48 (71) 715 01 16
Fax:	+ 48 (71) 719 90 48
Adres strony internetowej	www.cmisa.eu
Adres e-mail:	info@cmisa.eu

Źródło: Spółka

CM International S.A. (zwana dalej „CM International” lub „Spółka”) została utworzona na mocy aktu przekształcenia spółki CM International spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (KRS 0000422539), które dokonane zostało na podstawie uchwały nr 1 Nadzwyczajnego Zgromadzenia Wspólników spółki CM International sp. z o.o. z dnia 9 listopada 2016 r. w sprawie przekształcenia spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w spółkę akcyjną (akt notarialny sporządzony w Kancelarii Notarialnej Tarkowski & Tarkowski Notariusze spółka partnerska z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Zaolziańskiej nr 4 przed notariuszem Janem Andrzejem Tarkowskim, Repertorium nr A 20900/2016).

W dniu 5 grudnia 2016 r. na mocy postanowienia Sądu Rejonowego dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, IX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, Spółka została zarejestrowana w rejestrze przedsiębiorców pod numerem KRS 0000648450.

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

Spółka działa na podstawie Statutu Spółki oraz przepisów Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.).

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wg klasyfikacji PKD:

- PKD 46.46.Z. - Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych.

Przedmiotem działalności Spółki może także być:

- PKD 46.42.Z - Sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia,
- PKD 46.43.Z - Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego,
- PKD 46.45.Z - Sprzedaż hurtowa perfum i kosmetyków,
- PKD 46.49.Z - Sprzedaż hurtowa pozostałych artykułów użytku domowego,
- PKD 46.69.Z - Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń,
- PKD 46.90.Z - Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana,

- PKD 47.19.Z - Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach,
- PKD 47.9 - Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach,
- PKD 47.91.Z - Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub internet,
- PKD 47.99.Z - Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepową, straganami i targowiskami,
- PKD 64.92.Z - Pozostałe formy udzielania kredytów,
- PKD 64.99.Z - Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych,
- PKD 66.19.Z - Pozostała działalność wspomagająca usługi finansowe, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych;
- PKD 63.12.Z - Działalność portali internetowych,
- PKD 68.20.Z - Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi
- PKD 70.22.Z - Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania,
- PKD 70.21.Z - Stosunki międzyludzkie (public relations) i komunikacja,
- PKD 77.11.Z - Wynajem i dzierżawa samochodów osobowych i furgonetek,
- PKD 77.12.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli,
- PKD 77.40.Z - Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim,
- PKD 82.30.Z - Działalność związana z organizacją targów, wystaw i kongresów.
- PKD 86.90.A - Działalność fizjoterapeutyczna,
- PKD 96.02.Z - Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne,
- PKD 96.04.Z - Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej,
- PKD 22.29.Z - Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych,
- PKD 25.62.Z - Obróbka mechaniczna elementów metalowych,
- PKD 33.13.Z - Naprawa i konserwacja urządzeń elektronicznych i optycznych,
- PKD 62.01.Z - Działalność związana z oprogramowaniem,
- PKD 62.09.Z - Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych,
- PKD 77.39.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych, gdzie indziej niesklasyfikowane.

1.1.2. STRUKTURA AKCJONARIATU ORAZ STRUKTURA GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Na dzień 31 grudnia 2018 r. kapitał zakładowy wynosił 120.300,00 zł (słownie: sto dwadzieścia tysięcy trzysta złotych) i dzielił się na 1.203.000 (słownie: jeden milion dwieście trzy tysiące) akcji, o wartości nominalnej po 0,10 zł (słownie: zero złotych i dziesięć groszy) każda, w tym:

- 1) 800.000 (słownie: osiemset tysięcy) akcji imiennych uprzywilejowanych serii A o kolejnych numerach od A000001 do A800000,
- 2) 400.000 (słownie: czterysta tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B o kolejnych numerach od B000001 do B400000,
- 3) 3.000 (słownie: trzy tysiące) akcji zwykłych na okaziciela serii C o kolejnych numerach od C000001 do C003000.

Akcje imienne serii A są uprzywilejowane w ten sposób, że na każdą z nich przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu.

Na dzień 31 grudnia 2018 r. struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu CM International S.A. prezentowała się następująco:

Tabela 2 Wyszczególnienie akcjonariuszy CM International S.A. (udział w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 grudnia 2018 r.

Akcjonariusz	Seria akcji	Liczba akcji	Liczba głosów	Udział w kapitale zakładowym	Udział w ogólnej liczbie głosów
Mariusz Kara	A	660 000	1 320 000	54,86%	65,90%
Michał Sebastian	A	52 000	104 000	4,32%	5,19%
Weremczuk Holding sp. z o.o.	B	140 000	140 000	11,64%	6,99%
Certus Investment sp. z o.o.	B	150 000	150 000	12,47%	7,49%
Pozostali	A,B,C	201 000	289 000	16,71%	14,43%
Suma		1 203 000	2 003 000	100,00%	100,00%

Źródło: Spółka

Od dnia 31 grudnia 2018 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie doszło do żadnych istotnych zmian w akcjonariacie Spółki.

I.1.3. ZARZĄD SPÓŁKI

W okresie roku obrotowego 2018, tj. od dnia 1 stycznia do 31 grudnia 2018 r., w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

- Mariusz Sylwester Kara - Prezes Zarządu,
- Michał Sebastian - Wiceprezes Zarządu.

W okresie 2018 r. oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu CM International S.A. nie uległ zmianie.

I.1.4. RADA NADZORCZA SPÓŁKI

Od okresie roku obrotowego 2018, tj. od dnia 1 stycznia do 31 grudnia 2018 r., w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

- Pan Tomasz Maślanka - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Robert Kara - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Bogumiła Kara - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Jolanta Fańciszevska-Sebastian - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Wojciech Kosek - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie 2018 r. nie doszło do żadnych zmian w składzie Rady Nadzorczej Spółki.

W okresie od 1 stycznia 2019 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej CM International S.A. uległ następującym zmianom:

- 4 lutego 2019 r. Pan Wojciech Kosek złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki.
- 5 lutego 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie §17 ust. 5 Statutu Spółki, powołała Pana Grzegorza Duszyńskiego na stanowisko Członka Rady Nadzorczej.

W związku z powyższym na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej jest następujący:

- Pan Tomasz Maślanka - Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Robert Kara - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Bogumiła Kara - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Jolanta Fańciszevska-Sebastian - Członek Rady Nadzorczej,

- Pan Grzegorz Duszyński - Członek Rady Nadzorczej.

1.2. ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

1.2.1. MODEL BIZNESOWY

Spółka CM International S.A. działa na rynku medycyny estetycznej, skupiając się na projektowaniu, rozwijaniu, produkcji i dystrybucji urządzeń wykorzystywanych podczas zabiegów kosmetycznych. Produkty oferowane przez Spółkę mają zastosowanie w gabinetach kosmetycznych i salonach SPA na całym świecie.

Spółka posiada w swojej ofercie szerokie portfolio urządzeń kosmetycznych: 9 typów jednofunkcyjnych urządzeń kosmetycznych, innowacyjne urządzenie wielofunkcyjne M3, 2 typy laserów diodowych (Nuximia oraz Nexus) oraz jeden typ urządzenia IPL (intense pulse light) – Protheus.

- **Jednofunkcyjne urządzenia kosmetyczne** dzięki swojej budowie modułowej mogą być dostarczane jako pojedyncze maszyny lub urządzenia wielofunkcyjne.
- **Innowacyjne urządzenie wielofunkcyjne M3** pozwala na przeprowadzenie 8 różnych rodzajów zabiegów kosmetycznych oraz umożliwia wprowadzenie systemów rozliczeniowych: system sprzedażowy Fixed Price oparty na comiesięcznych (stałych) abonamentach oraz system rozliczeniowy Pay-As-You-Go oparty na prowizjach, których wielkość uzależniona jest od czasu pracy maszyny (w przypadku wyboru takiej formy rozliczeń przez dystrybutora).
- **Urządzenie Nuximia** to zaawansowany laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji), które zostało wprowadzone do sprzedaży w lutym 2019 r.
- **Urządzenie Nexus** to kompaktowa wersja lasera diodowego Nuximia, wprowadzona do sprzedaży w marcu 2019 r. W produkcji Nexusa zastosowano takie same rozwiązania jak w przypadku urządzenia Nuximia, jednak o niższej mocy optycznej.
- **IPL pod nazwą Protheus** to urządzenie kosmetyczne wykorzystujące energię świetlną (lampę ksenonową) do permanentnej depilacji. Spółka wprowadziła IPL do sprzedaży w marcu 2019 r.

Urządzenia M3, Nuximia, Nexus i Protheus korzystają z koncepcji IoT (ang. Internet of Things), zostały wyposażone w moduł diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*®, a także zostały zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.

Projektowanie, rozwijanie produkcja oraz dystrybucja urządzeń kosmetycznych stanowią aktualnie podstawowy profil działalności Spółki.

W ramach działalności operacyjnej, Spółka zajmuje się również realizacją projektów zewnętrznych. Na zlecenie kontrahenta zajmuje się projektowaniem, prototypowaniem oraz produkcją urządzeń na zlecenie. W 2018 r. Spółka z powodzeniem przeprowadziła prace badawczo-rozwojowe na zlecenie kontrahenta z Niemiec, a następnie wdrożyła do produkcji dwa urządzenia domowego użytku do pielęgnacji twarzy, które stanowią elementy realizacji przez Spółkę „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania.

Spółka CM International S.A. powstała w wyniku przekształcenia w 2016 r., przy czym działalność jej poprzedników prawnych była prowadzona już od 2011 r.

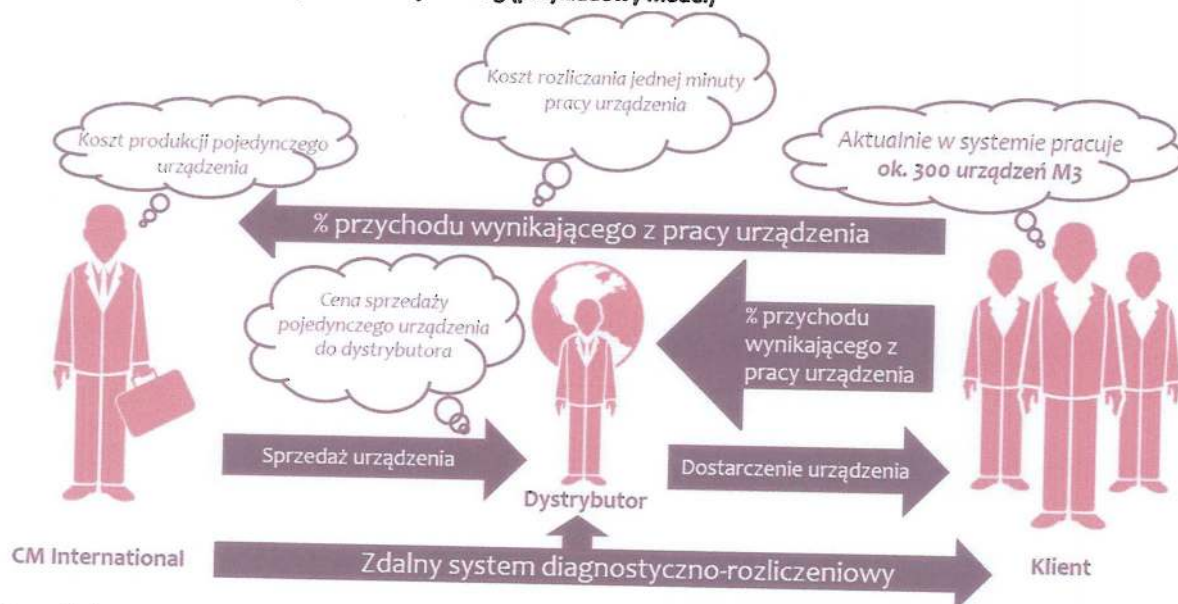
Model biznesu Spółki zakłada współpracę z dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń Spółki są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, którymi są salony kosmetyczne, salony SPA, salony piękności,

hotele, kliniki dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej i kosmetycznej.

W dotychczasowej historii działalności Spółka dostarczyła ponad 1,5 tys. urządzeń¹ do odbiorców finalnych (w wyniku współpracy z ok. 40 dystrybutorami handlowymi oraz w mniejszym stopniu poprzez własne bezpośrednie działania sprzedażowe) w ponad 50 krajach na całym świecie.

W drodze dotychczasowej działalności Spółka wypracowała następujący schemat działania:

Schemat 1 Proces monetyzacji świadczonych usług (przykładowy model)*



* przykładowy model – na każdym rynku działalności Spółki proces monetyzacji świadczonych usług wygląda inaczej
Źródło: Spółka

1) Projektowanie i rozwijanie urządzeń kosmetycznych

Spółka zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem i udoskonalaniem urządzeń kosmetycznych. Wszystkie urządzenia znajdujące się w ofercie CM International S.A. zostały wypracowane wewnątrz Spółki, w oparciu o własne innowacyjne rozwiązania i autorską technologię.

Dotychczas Spółka wykonywała przedmiotowe zadania dla celów własnych. Wraz z rozpoczęciem „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania, Spółka rozpoczęła świadczenie tych usług również na zlecenie podmiotów zewnętrznych. Pierwsze przychody z tego typu działalności Spółka wykazała w II kwartale 2018 r.

Spółka wskazuje również, iż efektem prowadzonych przez niego prac badawczo-rozwojowych jest złożenie, a następnie uzyskanie patentu na wynalazek, o którym mowa w punkcie I.2.3 „Patenty i certyfikaty” niniejszego sprawozdania.

¹ wskazany poziom sprzedaży urządzeń obejmuje wyłącznie urządzenia zaprojektowane i rozwijane przez Spółkę. Liczba ta nie uwzględnia urządzeń produkowanych na zlecenie podmiotów zewnętrznych, w tym m.in. w wyniku realizacji „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania

2) Produkcja

Urządzenia dla branży medycyny estetycznej oferowane przez Spółkę są tworzone w oparciu o własny software i hardware, nad którym pracuje kompletny zespół inżynierów i informatyków. Spółka do produkcji ww. maszyn wykorzystuje autorską technologię oraz stylowy design. CM International S.A. w swoich produktach wykorzystuje również innowacyjne rozwiązania, jakim jest przykładowo idea Internet of Things (IoT), w myśl której przedmioty powszechnego użytku mogą pośrednio bądź bezpośrednio gromadzić, przetwarzać lub wymieniać dane za pośrednictwem sieci komputerowej. Spółka współpracuje z ponad 150 dostawcami głównie w zakresie dostarczania części (komponentów) do produkcji urządzeń.

3) Dystrybucja

CM International S.A. posiada ok. 40 partnerów biznesowych (dystrybutorów) w ponad 50 krajach Europy, Afryki i Azji, m.in. w Hiszpanii, Niemczech, Austrii, Belgii, Francji, Włoszech, Algierii, Wietnamie, Arabii Saudyjskiej, Emiratach Arabskich czy Indiach. Działalność Spółki na rynkach zagranicznych polega na współpracy z dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. Spółka sprzedaje urządzenia na rynki zagraniczne do dystrybutorów. Promocją i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki.

Dzięki współpracy z luksusową marką Dr. Burgener, urządzenia Spółki dostępne są w ekskluzywnych sieciach hoteli jak Grand Hotel, Four Seasons, Palazzo Versace Dubai czy The Atlantis Hotel. W opinii Spółki nawiązanie współpracy z luksusową marką Dr Burgener stanowi renomę dla Spółki oraz potwierdza, iż urządzenia CM International S.A. są urządzeniami najwyższej jakości i znajdują uznanie wśród najbardziej wymagających.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Spółka zamierza kontynuować ekspansję zagraniczną na terenie Azji (Bliski Wschód, Korea Południowa), Afryki (Egipt), Ameryki Północnej (USA, Kanada) i Południowej (m.in. Peru, Ekwador, Chile, Argentyna i Kolumbia).

4) Modele rozliczeniowe [Fixed Price oraz Pay-As-You-Go (PAYG)]

Dzięki stworzeniu oraz wykorzystaniu przez CM International S.A. nowatorskiego modułu diagnostyczno-rozliczeniowego *Reactify*® Spółka wprowadziła następujące systemy rozliczeniowe: system sprzedażowy Fixed Price oparty na comiesięcznych (stałych) abonamentach oraz system rozliczeniowy Pay-As-You-Go oparty na prowizjach, których wielkość uzależniona jest od rzeczywistego czasu pracy urządzenia. Oznacza to, iż klienci Spółki opłacają regularne abonamenty oraz prowizję, których wielkość uzależniona jest od czasu pracy maszyny. Niniejsze rozwiązanie pozwala na obniżenie kosztu jednostkowego urządzenia przez co salony kosmetyczne mają większą szansę wejścia ze swoją ofertą na rynek.

5) Serwis

System *Reactify*® pozwala dodatkowo na zdalne świadczenie usług przez CM International S.A. Poprzez połączenie urządzeń z zewnętrznym komputerem proces serwisowania urządzeń jest skrócony do minimum. Spółka gwarantuje również zmniejszenie awaryjności maszyn poprzez monitorowanie ich poszczególnych komponentów, a także zapewnia lepsze dostosowanie maszyn do potrzeb użytkowników (dzięki analizie opcji, które są najczęściej wykorzystywane, ułatwienie użytkowania). Ponadto proces aktualizacji oprogramowania zostaje zautomatyzowany. Wskazuje się również, iż w dotychczasowej historii Spółki zwrotowi podlegało jedynie 8 szt. urządzeń od jednego dystrybutora, a ponadto przyczyny tego zwrotu nie leżały po stronie Spółki.

1.2.2. PRODUKTY I USŁUGI OFEROWANE PRZEZ SPÓŁKĘ

CM International S.A. jest dynamiczną spółką o polskim kapitale intelektualnym, własnymi innowacyjnymi rozwiązaniami w branży medycyny estetycznej i autorską technologią. Spółka posiada stale rozszerzany zakres oferowanych produktów i usług.

Usługi projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych

Spółka zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem i udoskonalaniem urządzeń kosmetycznych. Wszystkie urządzenia znajdujące się w ofercie CM International S.A. zostały wypracowane wewnątrz Spółki, w oparciu o własne innowacyjne rozwiązania i autorską technologię.

Dotychczas Spółka wykonywała przedmiotowe zadania dla celów własnych. Wraz z realizacją „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania, Spółka rozpoczęła świadczenie tych usług również na zlecenie podmiotów zewnętrznych. Pierwsze przychody z tego typu działalności Spółka wykazała w II kwartale 2018 r.

Urządzenia jednofunkcyjne

Spółka posiada w swojej ofercie 9 typów urządzeń kosmetycznych, które dzięki swojej budowie modułowej mogą być dostarczane jako pojedyncze maszyny lub urządzenia wielofunkcyjne. Urządzenia jednofunkcyjne sprzedawane są obecnie pod marką „BFC®” (we wcześniejszych okresach Spółka sprzedawała te urządzenia pod marką „cos-medico”).



liposukcja ultradźwiękowa – wykorzystuje podczerwień i wysokie natężenie modułowej fali ultradźwiękowej do redukcji tkanki tłuszczowej;



mikrodermabrazja diamentowa – redukuje drobne zmarszczki, usuwa martwy naskórek oraz pobudza organizm do produkcji kolagenu;



mezoterapia bezigłowa – umożliwia bezinwazyjną aplikację składników aktywnych zawartych w profesjonalnych preparatach;



mikrodermabrazja korundowa – poprawia krążenie krwi, odżywia skórę, rozjaśnia przebarwienia i uelastycznia skórę;



dermomasażer – innowacyjne urządzenie do masażu próżniowego;



fale radiowe (RF) – wygładza skórę, stymuluje produkcję kolagenu oraz elastyny, redukuje cellulit;





oxybrazja – intensywnie usuwa martwe komórki skóry;



drenaż limfatyczny – usprawnia przepływ limfy oraz udrażnia węzły chłonne;



peeling kawitacyjny – w nowoczesny i bezbolesny sposób oczyszcza skórę.

Urządzenia wielofunkcyjne

Urządzenia wielofunkcyjne są dowolnymi kombinacjami urządzeń jednofunkcyjnych. Urządzenia wielofunkcyjne wytwarzane są przez Spółkę na konkretne zamówienie odbiorcy (dystrybutora). Dotychczas Spółka najczęściej wytwarzała i dystrybuowała urządzenia 6w1 i 7w1. Na podstawie tych doświadczeń powstała idea wprowadzenia na rynek nowej linii urządzeń wielofunkcyjnych M3.

M3

Wielofunkcyjne urządzenie M3 pozwala na przeprowadzenie 8 różnych rodzajów zabiegów kosmetycznych. Jest pierwszym tego typu urządzeniem zintegrowanym z systemem IoT (ang. Internet of Things).

M3

Wyposażone w specjalnie zaprojektowany stojak na kosmetyki i inne narzędzia niezbędne przy zabiegach kosmetycznych. Urządzenie M3 zostało wyposażone w opatentowany moduł

diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*® oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym, dzięki której profesjonaliści z branży medycyny estetycznej mogą rejestrować swoją pracę, monitorować przebieg leczenia, umawiać wizyty, rozliczać płatności, a także w niedalekiej przyszłości wymieniać uwagi i spostrzeżenia między sobą. Spółka uruchomiła również dedykowaną stronę internetową promującą nową generację urządzeń M3 – www.m3d.io.

Rozszerzenie palety oferowanych produktów Spółki o urządzenie M3 umożliwiło Spółce wprowadzenie nowoczesnych modeli rozliczeniowych: system sprzedażowy Fixed Price oparty na comiesięcznych (stałych) abonamentach oraz system rozliczeniowy Pay-As-You-Go, w którym użytkownik płaci za przepracowane minuty na maszynie. Korzystanie z systemu Fixed Price lub Pay-As-You-Go nie jest obligatoryjne – tego typu rodzaj odpłatności za produkt i usługi Spółki stosowany jest w przypadku wyboru takiej formy rozliczeń ze Spółką przez dystrybutora i jego klientów.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania na rynku Europy, Afryki i Azji działa ok. 500 urządzeń M3, z czego ok. 300 funkcjonuje w ramach modelu rozliczeniowego Fixed Price lub Pay-As-You-Go.



Nuximia

Nuximia to zaawansowany laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji) o długości fali 808nm. Spółka rozpoczęła prace nad laserem do epilacji we wrześniu 2016 r. W grudniu 2018 r. został ukończony prototyp lasera. Urządzenie zostało wprowadzone do sprzedaży w lutym 2019 r. Urządzenie Nuximia, podobnie jak urządzenie wielofunkcyjne M3, korzysta z koncepcji IoT (ang. Internet of Things), a ponadto zostało wyposażone w moduł diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*® oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.

Przewagą urządzenia Nuximia nad konkurencyjnymi rozwiązaniami jest także wykorzystanie nowatorskiej technologii specjalnej diody SLD (znanej również jako VCSEL), dzięki której głowica zabiegowa może osiągnąć dwukrotnie więcej strzałów niż lasery konkurencyjne, a degradacja mocy jest mniejsza i liniowa, to oznacza że użytkownik nie odczuje nagłego spadku mocy, który może zmniejszyć efekty zabiegu. Co więcej, Nuximia jest wyposażona w kontaktowy system chłodzenia skóry, który jak do tej pory jest najbardziej efektywnym rozwiązaniem na rynku. 29 Marca 2019 r. zgłoszono znak towarowy "NUXIMIA" pod numerem 018043060 w Urzędzie Patentowym RP.



Nexus

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klienta, spółka opracowała kompaktową wersję lasera diodowego do permanentnej depilacji (epilacji) o długości fali 808nm pod marką Nexus. Prace nad urządzeniem rozpoczęły się w IV kwartale 2018 r. Nexus jest częścią oferty produktowo-usługowej Spółki od marca 2019 r.



Urządzenie zaprojektowane zostało z myślą o mobilnych usługach kosmetycznych, które cieszą się coraz większym zainteresowaniem ze strony klientów. W produkcji Nexusa zastosowano takie same rozwiązania jak w przypadku Nuximii, jednakże o niższej mocy optycznej.

Urządzenie Nexus, podobnie jak urządzenia M3 i Nuximia, korzysta z koncepcji IoT (ang. Internet of Things), a ponadto zostało wyposażone w moduł diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*® oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.

Protheus

Protheus to IPL (intense pulse light), urządzenie kosmetyczne wykorzystujące energię świetlną do permanentnej depilacji (epilacji). Spółka rozpoczęła prace nad urządzeniem w IV kwartale 2018 r. Protheus jest częścią oferty produktowo-usługowej Spółki od marca 2019 r.

Działanie urządzenia Protheus opiera się na pracy wysokiej jakości lampy ksenonowej, która emituje intensywnie pulsujące światło, przechodzące następnie przez układ filtrów. Protheus posiada również technologię SHR wraz z systemem „In Motion” dzięki czemu cały zabieg jest zdecydowanie szybszy, bardziej komfortowy oraz bardziej bezpieczny. Urządzenie jest również wyposażone w dwie głowice: głowicę „640nm” ze stałą długością fali oraz głowicę „SPT” z możliwością wymiany filtrów na długości fal: 430/480/530/590/640 nm.

Urządzenie Protheus, podobnie jak urządzenia M3, Nuximia i Nexus, korzysta z koncepcji IoT (ang. Internet of Things), a ponadto zostało wyposażone w moduł diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*® oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.



Skinic

Specjalistyczna aplikacja dedykowana dla specjalistów z branży medycyny estetycznej. Aplikacja ta ma na celu ułatwienie zarządzania salonem kosmetycznym poprzez:



- poznanie preferencji indywidualnego klienta;
- tworzenie autorskiej oferty skierowanej do własnych klientów;
- przebadanie zainteresowania poszczególnymi usługami i produktami na podstawie statystyk w aplikacji;
- wymianę opinii z innymi specjalistami (w trakcie opracowywania);
- ułatwienie rezerwacji wizyt;
- monitorowanie płatności.

Spółka rozpoczęła prace nad aplikacją *Skinic* w czerwcu 2015 r. Aplikacja ta jest nadal rozwijana. W kolejnych latach Spółka planuje wprowadzać nowe funkcjonalności oraz rozpocząć działania związane z komercjalizacją tej aplikacji.

Reactify®

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów Spółka stworzyła nową generację urządzeń kosmetycznych opartych na najnowszej technologii oraz nowoczesnym i stylowym designie oraz posiada również autorską technologię diagnostyczno-rozliczeniową *Reactify®* (ochrona patentowa wynalazku została przyznana w dniu 25 maja 2018 r.) umożliwiającą zdalne świadczenie usług. Obecnie system ten wykorzystywany jest w urządzeniach trzeciej generacji „M3”, zaawansowanym laserze diodowym do epilacji (trwałej depilacji) Nuximia, kompaktowej wersji lasera diodowego do permanentnej depilacji (epilacji) Nexus oraz IPL Protheus.

Reactify® to system pozwalający na zbieranie i analizę danych w czasie rzeczywistym. Umożliwia to zaobserwowanie nietypowego działania komponentów urządzenia i podjęcie działań serwisowych skracając czas przestoju maszyny. Zastosowane rozwiązanie jest na tyle uniwersalne, że może objąć inne urządzenia z segmentu urządzeń medycznych, kosmetycznych oraz potencjalnie z innych sektorów, np. maszyny CNC, dystrybutory napojów itp.

Korzyści

Oferowane przez Spółkę rozwiązania są odpowiedzią na stale rosnące zapotrzebowanie na usługi w zakresie medycyny estetycznej. Spółka wychodzi naprzeciw coraz to większemu zainteresowaniu klientów salonów kosmetycznych zabiegami mającymi na celu poprawę wyglądu.

Korzyści dla finalnych odbiorców urządzeń Spółki, wynikające z korzystania z produktów spółki CM International S.A.:

- przyspieszenie procesu serwisowania urządzeń za sprawą ich połączenia z zewnętrznym komputerem;
- automatyzacja procesu aktualizacji oprogramowania urządzeń;
- łatwiejsza kontrola nad finansami firmy dzięki automatycznemu generowaniu faktur z opłatami;
- zmniejszenie awaryjności urządzeń poprzez monitorowane poszczególnych komponentów;
- lepsze dostosowanie maszyn do potrzeb użytkowników (analiza opcji, które są używane najczęściej, ułatwienie użytkowania).

1.2.3. PATENTY I CERTYFIKATY

W czerwcu 2014 do Urzędu Patentowego RP złożono wniosek o udzielenie patentu na wynalazek w postaci modułu diagnostyczno-rozliczeniowego o nazwie *Reactify®* dla urządzeń do wykonywania zabiegów na ciele,



urządzenia do wykonywania zabiegów na ciele wyposażonego w taki moduł oraz systemu zarządzania obejmującego takie urządzenia do wykonywania zabiegów na ciele (numer zgłoszenia: P.408428).

W dniu 25 maja 2018 r. Urząd Patentowy RP wydał decyzję w zakresie przyznania Spółce patentu na wynalazek pt. „Moduł diagnostyczno-rozliczeniowy dla urządzeń do wykonywania zabiegów na ciele, urządzenie do wykonywania zabiegów na ciele wyposażone w taki moduł oraz system zarządzania obejmujący takie urządzenia do wykonywania zabiegów na ciele”.

Spółka podkreśla, iż rozwiązanie CM International S.A. objęte ochroną patentową jest wynalazkiem (a więc nie jest modyfikacją ani wzorem użytkowym). Oznacza to, iż Urząd Patentowy RP nigdzie na świecie nie znalazł podobnego rozwiązania – żaden podmiot nie wynalazł podobnego rozwiązania jak Spółka.

Na mocy przedmiotowej decyzji Spółka uzyskała najwyższy stopień ochrony własności intelektualnej Spółki na terenie kraju.

Spółka dokonała zgłoszenia wspólnotowego znaku towarowego „Reactify®”, które otrzymało nr 013902416. Zgłoszenie zostało opublikowane w dniu 27 kwietnia 2015 r.

W dniu 10 marca 2017 r. Spółka dokonała zgłoszenia wspólnotowego znaku towarowego „BFC®”, które otrzymało nr 016454936. Zgłoszenie zostało opublikowane w dniu 13 lipca 2017 r.

W dniu 29 marca 2019 r. Spółka dokonała zgłoszenia wspólnotowego znaku towarowego „Nuximia®”, które otrzymało nr 018043060. Zgłoszenie do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie zostało opublikowane.

II. ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ JEDNOSTKI, JAKIE WYSTĄPIŁY W OKRESIE OBROTOWYM, A TAKŻE PO JEGO ZAKOŃCZENIU, DO DNIA ZATWIERDZENIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Aktywność gospodarcza CM International S.A. w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 r. koncentrowała się przede wszystkim na produkcji i sprzedaży urządzeń kosmetycznych oraz na intensyfikacji działań związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (projektowanie i rozwijanie urządzeń).

Rok 2018 był przełomowy w dotychczasowej historii działalności Spółki. W minionym roku CM International S.A.:

- I. kontynuowała prowadzoną działalność operacyjną na rynku medycyny estetycznej
- II. kontynuowała realizację „Projektu Hiszpania”

Spółka kontynuowała realizację „Projektu Hiszpania” z partnerem handlowym w Hiszpanii, w ramach którego strony ustaliły, iż w okresie 3 lat na zlecenie hiszpańskiego dystrybutora dostarczonych ma być 1.000 urządzeń M3. Z uwagi na okresowe nasycenie rynku ww. urządzeniami, ich dostawy nie są obecnie zamawiane przez klientów końcowych w sposób systematyczny, jednakże w reakcji na zmienne warunki rynkowe Spółka, we współpracy ze swoim partnerem, realizuje aktualnie dostawy innych urządzeń kosmetycznych na rynek hiszpański (Nexus, Protheus). Powyższe dostawy również klasyfikowane są przez Spółkę jako element realizacji „Projektu Hiszpania”.

Spółka wskazuje, iż istotna część urządzeń M3 funkcjonujących w ramach modeli rozliczeniowych Fixed Price i/lub Pay-As-You-Go została wprowadzona do systemu w związku z realizacją „Projektu Hiszpania”.
- III. rozszerzyła paletę oferowanych produktów i usług Spółki o usługę projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych na zlecenia zewnętrzne – wraz z realizacją „Projektu Niemcy”

„Projekt Niemcy” zakładał przeprowadzenie prac badawczo-rozwojowych na zlecenie kontrahenta z Niemiec. Umowa miała na celu udoskonalenie dwóch rodzajów produktów znajdujących się

w aktualnej ofercie zleceniodawcy. Spółka nadmienia, iż skuteczna realizacja „Projektu Niemcy” uzależniona była od pozytywnej certyfikacji dokonanej przez TUV (jednostka certyfikująca na rynku usług certyfikacyjnych i badawczych). Wartość zlecenia wyniosła 400.000,00 EUR.

IV. rozpoczęła produkcję urządzeń kosmetycznych na zlecenia zewnętrzne

Wraz z zakończeniem „Projektu Niemcy” Spółka rozpoczęła realizację istotnych zamówień od kontrahenta z Niemiec na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji skóry – w dotychczasowej historii Spółki były to największe zamówienia pod względem ich wartości. Realizacja przedmiotowych zamówień odpowiadała niemal za 78% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki.

1) zamówienie z października 2017 r. o wartości 144.000,00 EUR.

W 2017 r. Spółka otrzymała od kontrahenta płatności w wysokości 100% wartości zamówienia tytułem przedpłaty na realizację przedmiotowego zlecenia, która po zakończeniu realizacji dostaw została wykazana rachunku zysków i strat zwiększając przychody netto ze sprzedaży produktów i usług za 2018 r. o kwotę 619.059,57 zł;

2) zamówienie ze stycznia 2018 r. o wartości 1.800.000,00 EUR.

W 2018 r. Spółka otrzymała od kontrahenta płatności w wysokości 1.720.000,00 EUR tytułem przedpłaty na realizację przedmiotowego zlecenia. W okresie 2018 r. realizacja ww. zamówienia zwiększyła przychody netto ze sprzedaży produktów i usług Spółki na kwotę 3.866.547,75 zł;

3) zamówienie z lipca 2018 r. o wartości 1.800.000,00 EUR.

W 2018 r. Spółka otrzymała od kontrahenta płatności w łącznej wysokości 650.000,00 EUR tytułem przedpłaty na realizację przedmiotowego zlecenia. W okresie 2018 r. realizacja ww. zamówienia zwiększyła przychody netto ze sprzedaży Spółki na kwotę 2.803.975,51 zł.

V. rozszerzyła portfolio oferowanych urządzeń o laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji) – urządzenie Nuximia

Spółka rozpoczęła prace badawczo-rozwojowe w ramach tego projektu we wrześniu 2016 r. Zakończenie prac nastąpiło w grudniu 2018 r. W lutym 2019 r. Spółka wprowadziła laser diodowy Nuximia do sprzedaży.

VI. rozpoczęła budowę nowej siedziby

W związku z dynamicznym rozwojem Spółki podjęta została decyzja o konieczności budowy nowej siedziby CM International S.A. W 2018 r. Spółka nabyła nieruchomość pod budowę nowej siedziby, zabezpieczyła niezbędne finansowanie (dwie umowy kredytowe o łącznej wartości 4,15 mln zł oraz środki własne), zawarła umowę z generalnym wykonawcą, a także rozpoczęła budowę nowej siedziby zlokalizowanej w miejscowości Wilczyce, gmina Długołęka, powiat wrocławski.

Obecnie Spółka prowadzi działalność gospodarczą w trzech wynajmowanych lokalizacjach:

- przy ul. Miłoszyckiej 19 we Wrocławiu zlokalizowana jest część produkcyjna i biurowa,
- przy ul. Wrocławskiej 31 w Bykowie, gmina Długołęka, przeznaczonej na pakowanie urządzeń,
- przy ul. Wilczycka 1i w Wilczycach, gmina Długołęka, przeznaczonej na magazyn.

Ponadto, w omawianym okresie Spółka pozyskała nowych dystrybutorów i jednocześnie pomyślnie utrzymała współpracę z kluczowymi partnerami handlowymi i biznesowymi, którzy umieszczają produkty Spółki w swojej ofercie handlowej.

Wśród konsumentów nadal obserwowany jest wzrost zainteresowania produktami, jakimi są urządzenia do medycyny estetycznej. Wysoka jakość dystrybuowanych produktów CM International S.A. oraz nowy model biznesowy sprzyja pozyskiwaniu kolejnych partnerów biznesowych na całym świecie. W 2018 r. utrzymał się trend dynamicznego wzrostu popularności produktów i zwiększone zamówienia ze strony kontrahentów

biznesowych. Dzięki umiejętnemu zarządzaniu i dużej determinacji zespołu pracowników, Spółce udało się przejść pomyślnie okres zwiększonego zapotrzebowania na oferowane produkty. Przełożyło się to na wzrost zaufania do Spółki i stanowi bardzo dobre podstawy do dalszego rozwoju wzajemnej współpracy z odbiorcami, a przede ma odzwierciedlenie w zaprezentowanych wynikach finansowych.

W roku 2018 Spółka kontynuowała standardowe działania marketingowe, promocyjne, ale przede wszystkim produkcyjne. Spółka zainwestowała oraz rozbudowała zaplecze produkcyjne na potrzeby projektów zewnętrznych. W związku z planowaną rozbudową działu B+R oraz zwiększającym się zapotrzebowaniem na powierzchnię produkcyjną, Spółka rozpoczęła w listopadzie 2018 budowę nowej siedziby w podwrocławskich Wilczycach. Przeprowadzka do nowej siedziby będzie miała istotny wpływ na poprawę komfortu pracy pracowników oraz możliwość wprowadzania na rynek większej ilości urządzeń.

Aktualna oferta znajduje uznanie w oczach klientów zarówno detalicznych jak i biznesowych. Przekłada się to na rosnący odsetek stałych klientów oraz liczne pozytywne opinie o ofercie Spółki i jej usługach na niezależnych portalach internetowych. Niemniej jednak Spółka nieustannie podejmuje działania zmierzające do pozyskania nowych znaczących klientów z branży medycyny estetycznej.

W 2019 r. Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect. W ramach wsparcia MŚP w dostępie do rynku kapitałowego 4Stock, Spółka podpisała umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości gwarantującą pomoc w dofinansowaniu realizacji projektu. Posiadanie statusu spółki publicznej notowanej na giełdzie NewConnect korzystnie wpłynęło na wizerunek oraz zwiększyło wiarygodność Spółki w oczach zarówno obecnych, jak i nowych partnerów biznesowych.

III. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Głównym celem strategii rozwoju Spółki jest wzrost wartości CM International S.A. i jej pozycji konkurencyjnej. Spółka zakłada, iż przedmiotowe działania zostaną osiągnięte poprzez realizację następujących celów:

I. Dalszy rozwój prowadzonej działalności

Podstawowym profilem działalności Spółki jest projektowanie, rozwijanie, produkcja i dystrybucja urządzeń kosmetycznych oraz rozwój oferowanych rozwiązań w branży medycyny estetycznej. Spółka zakłada znaczące zwiększenie generowanych przychodów ze sprzedaży w przyszłości.

Wskazać należy, iż, poza dotychczasową regularną sprzedażą, Spółka realizuje obecnie następujące istotne projekty z partnerami handlowymi z zagranicy:

✓ „Projekt Hiszpania”

Rozpoczęcie projektu nastąpiło w styczniu 2017 r. W ramach niniejszego projektu strony pierwotnie ustaliły, iż w okresie 3 lat na zlecenie hiszpańskiego dystrybutora dostarczonych ma być 1.000 urządzeń M3. Obecne ustalenia stron ujmują również dostawy innych urządzeń kosmetycznych Spółki (Nexus, Protheus) w ramach realizacji przedmiotowego projektu. Nowe zamówienie na wykonanie urządzeń Nexus i Protheus o wartości 284.920,00 EUR od kontrahenta hiszpańskiego Spółka otrzymała w dniu 25 kwietnia 2019 r.

✓ istotne zamówienia na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji twarzy

W wyniku realizacji prac badawczo-rozwojowych w ramach „Projektu Niemcy” (o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie

obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego" niniejszego sprawozdania) Spółka otrzymała i realizowała 3 istotne zamówienia. W 2019 r. Spółka w dalszym ciągu kontynuuje produkcję oraz wysyłkę urządzeń do pielęgnacji twarzy dla kontrahenta z Niemiec.

W ramach działań marketingowych Spółka planuje m. in. czynny udział w promocji urządzeń M3, Nuximia, Nexus i Protheus wraz z systemem *Reactify*® na targach branżowych.

II. Kontynuacja ekspansji zagranicznej

Od początku działalności Spółka większość generowanych przychodów uzyskuje ze sprzedaży zagranicznej. Na polu tym Spółka osiągnęła wiele sukcesów oraz może się poszczycić wejściem na ponad 50 rynków Europy, Afryki i Azji. Działalność CM International S.A. na rynkach zagranicznych polega na współpracy z ok. 40 dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. Spółka sprzedaje urządzenia na rynki zagraniczne do dystrybutorów. Promocją i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki.

Ponadto, od listopada 2015 roku Spółka współpracuje z luksusową marką Dr Burgener, dzięki czemu urządzenia CM International S.A. są dostępne w najbardziej ekskluzywnych sieciach hoteli, tj. Grand Hotel, Four Seasons, Atlantis the Palm czy Palazzo Versace Dubai. W opinii Spółki nawiązanie współpracy z luksusową marką Dr Burgener stanowi renomę dla Spółki oraz potwierdza, iż urządzenia CM International S.A. są urządzeniami najwyższej jakości i znajdują uznanie wśród najbardziej wymagających.

Dotychczas marka Dr Burgener zamówiła 22 urządzenia Spółki: 3 urządzenia jednofunkcyjne, 10 urządzeń wielofunkcyjnych 2w1, 3 urządzenia wielofunkcyjne 3w1 oraz 6 urządzeń wielofunkcyjnych 4w1.

▪ Europa

Spółka posiada partnerów handlowych w ponad 25 krajach europejskich, w tym w Hiszpanii, Niemczech, Austrii, Belgii, Francji, Włoszech, Portugalii, Irlandii czy Wielkiej Brytanii. W 2018 r. nawiązano współpracę z nowymi dystrybutorami z Belgii, Finlandii, Gruzji i Rumunii, a także planowana jest dalsza ekspansja na kontynencie m.in. na teren Grecji, Ukrainy, Bułgarii i Danii. Spółka planuje także intensyfikację działań sprzedażowych na terenie Łotwy, Estonii i Finlandii.

▪ Azja

Od 2014 roku urządzenia CM International S.A. są dostępne w 9 azjatyckich krajach, m.in. w Wietnamie, Arabii Saudyjskiej, Zjednoczonych Emiratach Arabskich oraz Indiach. W 2017 r. Spółka pozyskała kontrahentów na terenie Turcji i Malezji.

Spółka planuje działania handlowe na terenie Bliskiego Wschodu i Korei Południowej, a także zmianę kontrahentów działających na terenie Zjednoczonych Emiratów Arabskich oraz Wietnamu.

▪ Afryka

Obecnie Spółka posiada partnerów handlowych w Algierii, Maroku oraz Tunezji. Prowadzone są również rozmowy nt. dystrybucji na terenie Egiptu.

▪ Ameryka Północna

Ekspansja w 2019 roku poprzez prezentacje produktów Spółki firmom działającym na terenie Kanady. W kolejnych latach Spółka planuje rozpoczęcie prac nad uzyskaniem certyfikacji FDA, która umożliwi wprowadzenie produktów Spółki na rynek Stanów Zjednoczonych.

▪ Ameryka Południowa

W 2017 r. Spółka pozyskała kontrahenta działającego w Gwatemali.

Obecnie CM International S.A. poszukuje dystrybutorów na terenie wybranych kolejnych krajów Ameryki Południowej (m.in. Peru, Ekwador, Chile, Argentyna i Kolumbia).

III. Prace badawczo-rozwojowe

Od początku działalności Spółka prowadzi prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój prowadzonej działalności gospodarczej oraz wprowadzanie nowych urządzeń do swojego portfolio ofertowego. Wszystkie produkty i usługi Spółki oparte są na autorskiej i innowacyjnej technologii Spółki.

W 2019 r. Spółka planuje:

- ✓ rozpocząć prace badawczo-rozwojowe nad kolejnym urządzeniem, które rozszerzy portfolio istniejących produktów Spółki;
- ✓ pozyskać kolejny projekt zewnętrzny z nowym bądź istniejącym kontrahentem Spółki, którego realizacja zostanie poprzedzona przeprowadzeniem prac badawczo-rozwojowych.

W 2019 r. i latach kolejnych Spółka zamierza rozwinąć dział B+R poprzez zatrudnienie większej liczby pracowników do działu badawczo-rozwojowego, planuje przygotowanie specjalistycznych stanowisk pracy oraz zakup dodatkowych urządzeń do działu B+R.

W kolejnych latach Spółka zamierza przygotować komercyjną wersję aplikacji *Skinic*. Następnie Spółka planuje dodanie modułu sprzedaży detalicznej w aplikacji oraz stworzenie działu specjalizującego się w realizacji zamówień z aplikacji *Skinic*.

IV. Budowa nowej siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne

W dniu 22 lutego 2018 r. Spółka nabyła nieruchomość w postaci niezabudowanych dwóch działek o łącznej powierzchni 0,5438ha położonych w miejscowości Wilczyce, gmina Długotłęka, powiat wrocławski. Cena sprzedaży nieruchomości wyniosła 490.030,00 zł.

W dniu 27 września 2018 r. Spółka zawarła z bankiem PKO BP S.A. dwie umowy kredytowe na łączną kwotę 4,15 mln zł, na które składają się:

- (i) kredyt inwestycyjny w kwocie 3,37 mln zł na realizację celu budowy nowej siedziby Spółki
 - a. okres kredytowania wynosi 15 lat,
 - b. zabezpieczeniem kredytu jest hipoteka na nieruchomości oraz weksel in blanco wystawiony przez Spółkę,
- (ii) kredyt obrotowy w kwocie 0,78 mln zł z przeznaczeniem na finansowanie podatku VAT związanego z budową nowej siedziby Spółki
 - a. okres kredytowania kończy się 1 sierpnia 2019 r.,
 - b. zabezpieczeniem kredytu jest weksel in blanco wystawiony przez Spółkę.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania kredyty zostały uruchomione. W I kwartale 2019 r. uruchomiono pierwsze transze kredytów pozyskanych przez Spółkę na ten cel. We wskazanym okresie w ramach kredytu inwestycyjnego Spółka otrzymała finansowanie w kwocie 1.250.601,86 zł, a ponadto bank udzielił w ramach kredytu obrotowego finansowania w kwocie 287.638,43 zł na pokrycie podatku VAT.

Rozpoczęcie budowy nastąpiło w dniu 13 listopada 2018 r. Zakończenie prac budowlanych planowane jest na 2019 rok. Na poziomie operacyjnym w powyższym zakresie zrealizowano szereg prac obejmujących

dostosowanie infrastruktury do wymagań wynikających z charakteru prowadzonej przez Spółkę działalności, a także przeprowadzono kolejne prace konstrukcyjne hali produkcyjnej oraz budynku biurowego. Generalnym wykonawcą budowy nowej siedziby Spółki jest firma Krajewski Konstrukcje sp. z o.o. sp. k. z siedzibą we Wrocławiu. W dniu 28 września 2018 r. zawarto umowę na przeprowadzenie całości procesu budowlanego inwestycji Spółki w postaci budynku produkcyjno-montażowego wraz z częścią biurowo-socjalną, infrastrukturą techniczną, niezbędnym zagospodarowaniem, zbiornikiem ppoż oraz zbiornikiem na nieczystości stałe oraz instalacje sanitarne i elektryczne. Wartość umowy wynosi 3,66 mln zł netto.

Aktualny stan budowy nowej siedziby Spółki prezentuje poniższe zdjęcie:



Źródło: Spółka

▪ **Harmonogram i finansowanie strategii rozwoju**

Tabela 3 Harmonogram realizacji strategii rozwoju

Cele strategiczne	Termin	Źródło finansowania
I. Dalszy rozwój prowadzonej działalności	Lata 2015-2020	▪ działalność operacyjna Spółki
II. Kontynuacja ekspansji zagranicznej	Lata 2015-2020	▪ działalność operacyjna Spółki
III. Prace badawczo-rozwojowe	Lata 2015-2020	▪ działalność operacyjna Spółki ▪ dotacje i programy pomocowe ▪ instrumenty dłużne ▪ emisja akcji
IV. Budowa nowej siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne	Lata 2017-2020	▪ działalność operacyjna Spółki ▪ dotacje i programy pomocowe ▪ instrumenty dłużne ▪ emisja akcji

Źródło: Spółka

Celem Zarządu, w okresie realizacji strategii, jest zachowanie bezpiecznej struktury finansowania, przy uwzględnieniu wzrostu wartości dla akcjonariuszy oraz zrównoważonego rozwoju Spółki.

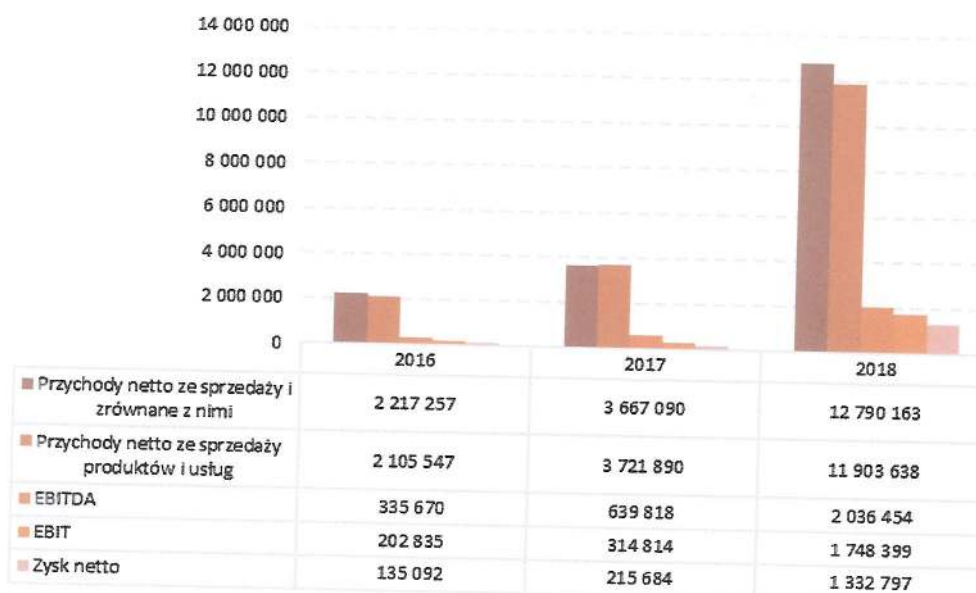
Spółka w celu realizacji strategii rozważa wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

- środki wypracowane z działalności operacyjnej Spółki,
- środki pozyskane z dotacji i programów pomocowych,
- instrumenty dłużne, w zakresie jakim okażą się niezbędne,
- środki pozyskane z emisji akcji.

IV. AKTUALNA SYTUACJA FINANSOWA

Poniżej przedstawiono wyniki finansowe wygenerowane przez Spółkę w latach 2016-2018.

Rysunek 1 Dane finansowe Spółki w latach 2016-2018 (w zł)



EBITDA = zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja

EBIT = zysk z działalności operacyjnej

Źródło: Spółka

2018 rok obrotowy przyniósł dla Spółki znaczący wzrost wyników finansowych.

Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi uzyskane w 2018 roku obrotowym wyniosły 12.790.163,08 zł, co przy 3.667.089,60 zł w 2017 r. wskazuje na wzrost o 247,78% r/r, w tym przychody netto ze sprzedaży produktów i usług wyniosły w 2018 r. 11.903.637,67 zł, tj. o 219,83% r/r więcej niż 3.721.890,41 zł odnotowane na tym poziomie przez Spółkę w roku poprzednim.

Spółka zakończyła 2018 r. dodatnim wynikiem finansowym – zysk netto wyniósł 1.332.797,34 zł i charakteryzuje go dynamika wzrostu na poziomie 517,94% r/r w stosunku do zysku netto w kwocie 215.684,22 zł, jakie wykazała Spółka za 2017 r.

Suma aktywów Spółki według bilansu sporządzonego na dzień 31 grudnia 2018 r. wyniosła 8.972.558,10zł, co oznacza wzrost o 5.291.444,72 zł w porównaniu do roku poprzedniego.

Kapitały własne Spółki wyniosły na dzień 31 grudnia 2018 r. 2.756.867,92 zł, tj. o 1.332.797,34 zł więcej niż na koniec 2017 roku obrotowego.

Spółka na koniec 2018 r. posiadała środki pieniężne w wysokości 1.207.216,83 zł. W opinii Zarządu, Spółka posiada odpowiednie środki finansowe umożliwiające kontynuację działalności gospodarczej.

V. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko związane z celami strategicznymi

CM International S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada: (i) dalszy rozwój prowadzonej działalności, w tym działania marketingowe (w szczególności promowanie urządzeń M3, Nuximia, Nexus i Protheus); (ii) kontynuację ekspansji zagranicznej, w tym na rynek Ameryki Południowej i Północnej, rozpoczęcie prac nad uzyskaniem certyfikacji dla urządzeń medycznych (m.in. FDA); (iii) dalsze prace badawczo-rozwojowe i wprowadzanie do sprzedaży kolejnych rozwiązań Spółki; (iv) budowę nowej siedziby Spółki i dalsze nakłady inwestycyjne. Strategia ta realizowana jest poczynając od 2015 roku i trwać będzie do roku 2020. Niniejsza strategia uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji warunków branży medycyny estetycznej, w ramach której działa CM International S.A.. Zachowania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową Spółki. Dla ograniczenia przedmiotowego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki CM International S.A., a w razie konieczności podejmuje niezbędne decyzje i działania w tym zakresie.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W 2018 roku pięciu największych dostawców Spółki (dystrybutorzy komponentów elektronicznych, elektrotechnicznych, pneumatycznych, form wtryskowych, wyposażenia warsztatowego oraz automatyki przemysłowej) odpowiadało łącznie za ok. 60% ogółu kosztów zakupów Spółki. Spółka wskazuje jednocześnie, iż największy z kontrahentów odpowiadał za ok. 20% ogółu kosztów zakupów Spółki w 2018 r. Przedmiotowe wydatki związane są z realizacją „Projektu Niemcy” oraz z realizacją zamówień na urządzenia do pielęgnacji skóry. Istnieje ryzyko, że utrata ww. partnerów będzie skutkowała problemami w produkcji czy serwisowaniu maszyn, co będzie wiązało się z trudnościami w prowadzeniu przez Spółkę działalności gospodarczej. W momencie gdy znalezienie nowych, rzetelnych kontrahentów będzie trwało zbyt długo, przestój w pracach może oznaczać istotne problemy, takie jak niezadowolenie klientów czy zaprzestanie wprowadzania nowych produktów na rynek, co w efekcie może przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej CM International S.A. Spółka minimalizuje ryzyko uzależnienia od głównych dostawców poprzez utrzymanie dobrych relacji biznesowych z dotychczasowymi kontrahentami, a także stałe monitorowanie alternatywnych źródeł dostaw swoich komponentów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Odbiorcami produktów Spółki są dystrybutorzy handlowi działający na danym obszarze czy obszarze danego kraju. Spółka sprzedaje urządzenia na rynki zagraniczne do dystrybutorów. Promocją i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń CM International S.A. są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, którymi są salony kosmetyczne, salony SPA, salony piękności, hotele, kliniki dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej i kosmetycznej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka posiada liczne grono odbiorców w wielu krajach



zagranicznych. W dotychczasowej historii działalności Spółka dostarczyła ponad 1,5 tys. urządzeń² do odbiorców finalnych (w wyniku współpracy z ok. 40 dystrybutorami handlowymi oraz w mniejszym stopniu poprzez własne bezpośrednie działania sprzedażowe) w ponad 50 krajach na całym świecie. W związku z powyższym działalność Spółki charakteryzuje rozdrobnienie sprzedaży pod względem geograficznym, a Zarząd Spółki stara się dywersyfikować sprzedaż pod względem rynków docelowych. W okresie objętym analizą, w latach 2015-2016 żaden z rynków nie miał udziału większego niż 20%, w rozliczeniu całorocznym. Sytuacja uległa zmianie w okresie lat 2017-2018 i jest konsekwencją dynamicznego rozwoju Spółki. W 2017 r. udział sprzedaży Spółki do Hiszpanii wyniósł niemal 50% ogółu. Taka sytuacja jest wynikiem realizacji projektu z dystrybutorem działającym na rynku hiszpańskim („Projekt Hiszpania”). Natomiast w okresie 2018 r. zaobserwować można dominującą pozycję sprzedaży do Niemiec – niemal 78% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki zostało wygenerowanych w wyniku realizacji zamówień na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji skóry oraz w wyniku realizacji „Projektu Niemcy”. Natomiast udział sprzedaży na terenie rynków niemieckiego i hiszpańskiego w 2018 r. wyniósł łącznie ok. 89% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki. Z jednej strony powoduje to uzależnienie Spółki od współpracy z kontrahentami działającymi na tych rynkach, lecz z drugiej strony współpraca ta pozwoliła Spółce wygenerować najwyższe przychody ze sprzedaży produktów i usług w dotychczasowej działalności Spółki. Wzrost sprzedaży produktów i usług w okresie 2018 r. w stosunku do 2017 r. wyniósł 219,83%. W przypadku uzależnienia Spółki od głównych odbiorców (wskazanych powyżej), utrata co najmniej jednego z nich może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową CM International S.A. w przyszłości. Spółka, w celu minimalizacji niniejszego ryzyka, zamierza kontynuować strategię dywersyfikowania struktury odbiorców poprzez aktywne promowanie swoich urządzeń na rynkach już zdobytych, jak również na tych nowych, które zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, stanowią docelowy obszar sprzedaży. Warto również zaznaczyć, iż od początku działalności CM International S.A. liczba dystrybutorów handlowych, z którymi Spółka współpracuje, nieustannie wzrasta.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności przez odbiorców

Umowy zawierane przez Spółkę z odbiorcami posiadają precyzyjne ustalenia dotyczące terminów płatności. Istnieje jednak ryzyko, że odbiorca nie dotrzyma ustalonych terminów. Wystąpienie powyższych ryzyk może skutkować ograniczeniem płynności finansowej Spółki, co może mieć wpływ na jej sytuację finansową. Spółka minimalizuje wspomniane ryzyko, poprzez stałe monitorowanie terminowości spływania należności. Wskazuje się ponadto, iż w początkowej fazie współpracy z dystrybutorem realizowane są tylko zamówienia przedpłacone.

Ryzyko związane z kontrahentami

Spółka nie jest w stanie przewidzieć i zapewnić, iż wybrani przez niego kontrahenci należycie wywiążą się z zawartego kontraktu, a także czy jakość świadczonych przez nich usług i oferowanych produktów będzie satysfakcjonująca. Należy także wziąć pod uwagę ryzyko niedostarczenia towarów w terminie czy też samej niewypłacalności kontrahenta. Jednakże Spółka dobierając kontrahentów do współpracy, szuka pewnych i godnych zaufania firm, które mogą być długoterminowymi i stabilnymi partnerami biznesowymi Spółki.

Ryzyko dynamicznych zmian w branży medycyny estetycznej

CM International S.A. zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem, produkcją oraz dystrybucją urządzeń przeznaczonych dla branży medycyny estetycznej i kosmetycznej, co oznacza, iż działalność Spółki jest ściśle uzależniona od bieżącej i przyszłej koniunktury panującej na tym rynku. Zgodnie z prognozą PR Newswire, „Medical Aesthetic Devices: Technologies and Global Markets” zwiększenie wartości światowego rynku urządzeń medycyny estetycznej wynika z nieustającego dążenia społeczeństwa do osiągnięcia pięknego i

² wskazany poziom sprzedaży urządzeń obejmuje wyłącznie urządzenia zaprojektowane i rozwijane przez Spółkę. Liczba ta nie uwzględnia urządzeń produkowanych na zlecenie podmiotów zewnętrznych, w tym m.in. w wyniku realizacji „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania



młodego wyglądu. W przypadku odwrócenia się powyższego trendu i wyhamowania w branży, istnieje ryzyko, że liczba nowych klientów finalnych (salony kosmetyczne, salony SPA, itd.), chcących zaopatrzyć się w produkty CM International S.A., ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. Niższy popyt na dostarczane przez Spółkę maszyny będzie oznaczał zmniejszenie przychodów, a co za tym idzie utrudnienia w realizacji przyjętej strategii przez Spółkę. Należy w tym miejscu podkreślić, iż CM International S.A. nie ma wpływu na opisany czynnik ryzyka. Jednakże Spółka na bieżąco analizuje trendy panujące w branży i dopasowuje się z ofertą produktową do uwarunkowań zewnętrznych oraz potrzeb dystrybutorów i klientów finalnych.

Ryzyko związane z procesem produkcji

Z działalnością CM International S.A. związane jest ryzyko zakłóceń procesu produkcji. Może być ono spowodowane różnymi czynnikami, takimi jak: błędy ludzkie, wadliwe działanie urządzeń lub systemów, błędy w procedurach czy inne zdarzenia losowe. Spółka nie jest w stanie całkowicie wykluczyć przedmiotowego ryzyka, jednakże dzięki wprowadzeniu szeregu działań zapobiegawczych, zostało ono ograniczone do minimum. Do takich działań zaliczyć należy profesjonalnie wyszkoloną kadrę pracowników, precyzyjnie określone normy proceduralne czy wnikliwie prowadzone testy każdego urządzenia pozwalające wykryć nieprawidłowości przed przekazaniem go do klienta.

Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów

Plany rozwojowe Spółki opierają się na wprowadzeniu na rynek i wypromowaniu innowacyjnych maszyn M3 oraz Nuximia, zintegrowanych z nowatorskim modułem diagnostyczno-rozliczeniowym Reactify® oraz specjalnie dedykowaną dla profesjonalistów medycyny estetycznej aplikacją Skinic. Jest to pierwsze tego typu urządzenie na świecie. W związku z powyższym wprowadzone na rynek medycyny estetycznej urządzenia M3 oraz Nuximia mogą nie spełniać oczekiwań klientów lub odznaczyć się nadmierną usterkowością, a wykorzystywany model rozliczeniowy może okazać się zbyt problematyczny i niesatysfakcjonujący dla klienta. Zaistnienie wymienionych sytuacji może skutkować ograniczeniem zamówień na nowy produkt Spółki, a to z kolei oznaczać będzie mniejsze wpływy ze sprzedaży i gorsze wyniki finansowe Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania na rynku Europy, Afryki i Azji działa około 500 urządzeń M3, z czego niemal 300 funkcjonuje w ramach modeli rozliczeniowych Fixed Price i Pay-As-You-Go. Klienci, u których pojawiły się pierwsze maszyny tego typu są usatysfakcjonowani i zadowoleni z nowej jakości produktów. Ponadto w celu zredukowania omawianego czynnika ryzyka, Spółka przeprowadziła odpowiednie badania rynku oraz studium wykonalności dla projektu, którego przedmiotem są urządzenia nowej generacji M3. W lutym 2019 r. Spółka wprowadziła do sprzedaży zaawansowany laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji) – urządzenie Nuximia. Obecnie Spółka prowadzi działania marketingowe, które mają na celu zapoznanie dystrybutorów z nowym urządzeniem CM International S.A. Spółka zakłada, że sprzedaż laserów rozpocznie się do końca I kwartału 2019 r. Ponadto, w przypadku wprowadzenia do sprzedaży kolejnych rozwiązań Spółki, w tym komercyjnej wersji aplikacji Skinic, omawiany czynnik ryzyka może przybrać na sile. Jednakże należy zwrócić uwagę, iż dotychczas opracowywane i wdrażane do sprzedaży urządzenia i rozwiązania Spółki są odpowiedzią na realne i widoczne potrzeby rynkowe, a każde wprowadzone urządzenie wygenerowało wyniki finansowe (przychody ze sprzedaży) przewyższające koszty poniesionych prac badawczo-rozwojowych.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

Działalność prowadzona przez Spółkę charakteryzuje się stosunkowo dużym ryzykiem związanym z błędami ludzkimi. W toku świadczenia usług mogą wystąpić m.in. błędy programistyczne lub błędy montażowe. Spółka będąc świadoma możliwości zaistnienia tego typu ryzyka, podejmuje niezbędne działania mające na celu sprawdzenie funkcjonowania urządzenia jeszcze przed dostarczeniem go do odbiorcy. Ponadto na minimalizację możliwości wystąpienia tego rodzaju ryzyka wpływa doświadczenie wypracowane w toku prowadzonej działalności oraz posiadana wykwalifikowana kadra pracownicza.

Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników i członków kierownictwa

Na działalność CM International S.A. duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy kilku czołowych pracowników Spółki. Spółka nie może zapewnić, że ewentualna utrata któregokolwiek z pracowników o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na działalność, strategię, sytuację finansową i jej wyniki finansowe. Wraz z odejściem któregokolwiek z kluczowych pracowników, Spółka mogłaby zostać pozbawiona personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Spółka stara się minimalizować wskazany czynnik ryzyka poprzez kreowanie satysfakcjonujących systemów płacowych, adekwatnych do stopnia doświadczenia i poziomu kwalifikacji pracowników. Dodatkowo, w przyszłości Spółka planuje wprowadzenie programu opcji menedżerskich oraz pracowniczych celem zatrzymania w spółce najbardziej wartościowych dla Spółki osób. Ryzyko to minimalizowane jest także przez fakt, iż kluczowi członkowie zespołu Spółki są jednocześnie akcjonariuszami Spółki i deklarują chęć dalszego zaangażowania w rozwój CM International S.A.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów

Z działalnością operacyjną Spółki wiąże się ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymywaniem klientów, które wynika z dynamicznego rozwoju rynku medycyny estetycznej, jak również z relatywnie krótkiej historii działania Spółki w nowej strukturze prawnej i organizacyjnej. W celu zbudowania odpowiednio dużej bazy klientów finalnych Spółka podejmuje współpracę z przedstawicielami handlowymi (lokalnymi dystrybutorami na rynkach zagranicznych). Z doświadczenia Spółki wynika, iż tego typu strategia charakteryzuje się najwyższą efektywnością przy zachowaniu racjonalnego poziomu ponoszonych kosztów sprzedażowych.

Ryzyko związane z utratą zaufania klientów

Rozwiązania dostarczane przez Spółkę mogą ulec awarii w trakcie funkcjonowania, przyczyniając się tym samym do braku możliwości ich prawidłowego funkcjonowania. W przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinięcia ze strony Spółki skutkujących przerwami w świadczeniu usług, Spółka jest narażona na ryzyko utraty zaufania odbiorców. Utrata zaufania odbiorców może rzutować na niemożność pozyskiwania nowych klientów lub nawet na zmniejszenie ilości obecnie obsługiwanych odbiorców i w istotny sposób wpłynąć na osiągane wyniki finansowe Spółki. Ryzyko to minimalizowane jest m.in. poprzez dbałość o wysoką jakość urządzeń, jak i bieżący nadzór nad urządzeniami przy wykorzystaniu oprogramowania Reactify® stworzonego na potrzeby ciągłego monitorowania pracy oraz parametrów technicznych urządzeń. W przypadku wystąpienia jakichkolwiek problemów z funkcjonowaniem urządzeń pracownicy Spółki reagują natychmiastowo celem usunięcia problemów.

Ryzyko konkurencji

Produkty CM International S.A. są w głównej mierze dostarczane klientom zagranicznym. Globalny i europejski rynek medycyny estetycznej odznacza się wysoką dynamiką wzrostu, co związane jest z nieustającym pragnieniem społeczeństwa do posiadania perfekcyjnego i młodego wyglądu. Wraz z rozwojem branży kosmetycznej istnieje ryzyko zaostrzenia konkurencji na przedmiotowym rynku i rywalizacji między producentami urządzeń dla medycyny estetycznej, w wyniku czego pozycja Spółki i jej perspektywy rozwoju mogą zostać zagrożone. W dalszej perspektywie może to wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych CM International S.A. i niemożność dalszego oraz dynamicznego rozwoju Spółki. Ponadto spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków niezbędnych do zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, np. poprzez obniżkę abonamentów, cen urządzeń i usług czy też organizację dodatkowych akcji promocyjnych. Działania tego typu mogą negatywnie wpłynąć na dynamikę wzrostu oraz dalsze perspektywy rozwoju Spółki. Warto zaznaczyć, że CM International S.A. nie posiada bezpośredniego wpływu na poziom konkurencji w branży medycyny estetycznej i kosmetycznej, jednakże na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania żaden z konkurentów Spółki nie oferuje podobnych funkcjonalności w swoich produktach, co oznacza, iż rozwiązania Spółki posiadają istotną przewagę konkurencyjną (funkcjonalności płynące z systemu Reactify® opisano szerzej w punkcie 1.2.2 „Produkty i usługi oferowane przez Spółkę” niniejszego sprawozdania. Mając na uwadze fakt, iż w branży Spółki kluczowa jest



innowacyjność oraz szybka adaptacja do zmiennych trendów należy przyjąć, iż nowatorskie - na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania - produkty Spółki będą w najbliższym czasie przedmiotem zainteresowania konkurencji, a w dłuższym okresie - podobne rozwiązania konkurencja może wprowadzić do swojej oferty. Powyższy czynnik ryzyka minimalizowany jest przez fakt, iż nawet w przypadku opracowania zbliżonych rozwiązań do tych, jakie oferuje Spółka, będzie mieć ona istotną przewagę konkurencyjną w postaci ugruntowanej pozycji w danym obszarze branży medycyny kosmetycznej, a także - prawdopodobnie - dodatkowo usprawni swoje rozwiązania pod kątem technologicznym oraz potrzeb klienta końcowego.

Ryzyko związane z osiąganymi wynikami finansowymi

W 2014 r. CM International sp. z o.o. (poprzednik prawny Spółki) osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 1.073.290,70 zł oraz zysk netto wynoszący 93.615,76 zł. W 2015 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży o wartości 1.109.849,41 zł oraz zysk netto w wysokości 7.963,65 zł. Na koniec 2016 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży wynoszące 2.217.256,68 zł oraz zysk netto o wartości 135.092,29 zł. W 2017 r. Spółka wygenerowała przychody netto ze sprzedaży w wysokości 3.667.089,60 zł oraz zysk netto wynoszący 215.684,22 zł. W okresie 2018 r. Spółka wypracowała 12.790.163,08 zł przychodów netto ze sprzedaży oraz zysk netto wynoszący 1.332.797,34 zł. Historycznie Spółka realizowała kontrakty o znaczącej wartości, które umożliwiły dynamiczny rozwój prowadzonej działalności. Utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu może być utrudnione i uzależnione od zdolności pozyskiwania nowych zleceń na dużą skalę. W związku z powyższymi wynikami finansowymi Spółki mogą w przyszłości podlegać fluktuacjom, a w konsekwencji utrudnić zbudowanie stabilnej pozycji na rynku. Ze względu na relatywnie niski poziom rozwoju rynku medycyny estetycznej w Polsce (a co za tym idzie - brak możliwości precyzyjnego oszacowania zachodzących na nim zmian), Spółka zmuszona jest konkurować na zagranicznych rynkach i ponosić wysokie nakłady na rozwój oferowanych oraz dopiero opracowywanych rozwiązań. W związku z powyższymi Spółka może mieć problemy z ustabilizowaniem pozycji na światowym rynku medycyny estetycznej oraz przekonaniem klientów o istotnej przewadze konkurencyjnej swoich rozwiązań. Na powyższy czynnik ryzyka wpływ mają również nakłady ponoszone na działania marketingowe, prace badawczo-rozwojowe i budowę nowej siedziby Spółki, które mogą okazać się niewspółmiernie wysokie do wynikających z nich korzyści.

Jak podkreśla Zarząd, rozwój CM International S.A. odbywa się w sposób zgodny z założeniami. Spółka, jako podmiot gospodarczy działający w branży, w której kluczowe znaczenie ma innowacyjność, ponosi wysokie nakłady na rozwój w celu zwiększenia konkurencyjności oferowanych rozwiązań. Warto również podkreślić, iż w dotychczasowej historii Spółki nie miał problemów z pozyskiwaniem finansowania niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej oraz rozwoju technologii, co dodatkowo potwierdza wiarygodność przyjętej koncepcji rozwoju.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami jest jednym z kluczowych elementów utrzymania określonego poziomu płynności finansowej. W przypadku długotrwałej realizacji inwestycji i zamrożenia środków pieniężnych w prace badawcze nad rozwojem produktów i usług, a także w przypadku podjęcia błędnych decyzji w procesie administrowania finansami Spółki, istnieje możliwość zagrożenia płynności finansowej. Spółka w celu minimalizacji ryzyka zagrożenia płynności finansowej, dokonuje analizy struktury finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących.

Ryzyko związane z niewypłacalnością Spółki

W przypadku zaistnienia sytuacji niewypłacalności Spółki, roszczenia wierzycieli handlowych i finansowych będą mogły zostać zaspokojone z majątku Spółki. Natomiast w okoliczności ogłoszenia upadłości Spółki, inwestorzy posiadający papiery wartościowe Spółki, mogą stracić większą część środków zainwestowanych w Spółkę, w sytuacji gdy znaczna lub cała część majątku Spółki zostanie przeznaczona na spłatę wierzycieli. Według danych finansowych za 2017 r., na dzień 31 grudnia 2017 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 133.588,62 zł oraz zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 2.130.926,77 zł (z czego największą

wartość 1.851.879,60 zł stanowiły zobowiązania z tytułu otrzymanych zaliczek dotyczących kontraktów związanych z pracami badawczo-rozwojowymi oraz zamówieniem urządzeń kosmetycznych do pielęgnacji twarzy). Według danych finansowych za okres 2018 r., na dzień 31 grudnia 2018 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 105.597,64 zł oraz zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 6.105.842,54 zł (z czego największą wartość 3.527.754,42 zł stanowiły zobowiązania z tytułu otrzymanych zaliczek dotyczących kontraktów związanych z zamówieniami urządzeń kosmetycznych do pielęgnacji twarzy). Spółka w celu minimalizacji wystąpienia ryzyka niewypłacalności dokonuje analizy struktury jej finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań.

Ryzyko związane ze strukturą finansowania

W dotychczasowej historii działalności Spółka była częściowo finansowana kapitałem obcym w postaci kredytów i pożyczek. Spółka na koniec 2018 r. nie posiadała z tego tytułu zobowiązań długoterminowych, posiadała natomiast 224.462,56 zł zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek w przypadku zobowiązań krótkoterminowych. Jednakże, w związku z zawartymi umowami kredytowymi na łączną kwotę 4,15 mln zł, na które składają się: (i) kredyt inwestycyjny w kwocie 3,37 mln zł na realizację celu budowy nowej siedziby Spółki oraz (ii) kredyt obrotowy w kwocie 0,78 mln zł z przeznaczeniem na finansowanie podatku VAT związanego z budową nowej siedziby Spółki, wskazuje się, iż zadłużenie Spółki z tytułu kredytów i pożyczek w najbliższych okresach wzrośnie – uruchomienie ww. kredytów nastąpiło w dniu 31 stycznia 2019 r. (Spółka otrzymała pierwsze transze kredytów). W związku z powyższym Spółka zobligowana jest do płatności odsetek i rat kapitałowych. Należy mieć zatem na uwadze, iż w przypadku zmniejszenia zysku z działalności operacyjnej (np. poprzez zmniejszenie popytu na produkty Spółki), może pojawić się ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań Spółki. Nieodpowiednio dobrana struktura finansowania Spółki może także prowadzić do spadku rentowności Spółki. Zarząd wybierając źródła pokrycia majątku Spółki, w celu minimalizacji ryzyka struktury finansowania, poddaje dogłębnej analizie sytuację płatniczą firmy.

Ryzyko walutowe

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, CM International S.A. większość swoich produktów sprzedaje i dostarcza za granicę, w związku z czym większość zamówień jest rozliczana w EUR. Ewentualny spadek/wzrost kursu może mieć negatywny/pozytywny wpływ na wielkość należności wynikających z umowy sprzedaży, co w dalszej kolejności może przełożyć się na osiągnięte wyniki finansowe Spółki w przyszłości. CM International S.A. nie zabezpiecza się przed ryzykiem kursowym.

Ryzyko związane z cłem

Spółka importuje niektóre elementy wykorzystywane do produkcji urządzeń Spółki z krajów spoza Unii Europejskiej. Otrzymanie tych elementów wiąże się z uiszczeniem cła, którego stawka ustalana jest przez władze Unii Europejskiej. W przypadku podniesienia poziomu ww. stawki, Spółka może zostać zmuszona do uiszczenia wyższych opłat celnych lub też znalezienia nowego dostawcy, co może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową oraz gospodarczą Spółki.

Spółka nie posiada bezpośredniego wpływu na wysokość obowiązującej stawki celnej i może minimalizować ww. ryzyko jedynie poprzez zamawianie towarów z krajów Unii Europejskiej.

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania CM International S.A. posiada trzy umowy kredytowe na finansowanie bieżącej działalności oraz na cel inwestycyjny jakim jest budowa nowej siedziby Spółki. Oprocentowanie niniejszych kredytów zależne jest od stopy procentowej WIBOR 1M/WIBOR 3M, dlatego też spadek/wzrost stopy procentowej może mieć pozytywny/negatywny wpływ na osiągnięte przez CM International S.A. wyniki finansowe. Spółka nie posiada realnego wpływu na kształtowanie się stóp procentowych.

Ryzyko zdarzeń losowych

Zdarzenia losowe mogą mieć wpływ na pogorszenie wydajności działalności operacyjnej Spółki. Do takich zagrożeń mogą przykładowo należeć włamania do biura Spółki, ryzyko zalania, awarie techniczne sprzętu, przerwy w dostawach energii elektrycznej. Spółka stara się odpowiednio zabezpieczyć biuro firmy, aby wyeliminować ryzyko zdarzeń losowych mogących wpłynąć na opóźnienia w inwestycjach, zamówieniach i ogólnej działalności. Ponadto, w związku z planami budowy nowej siedziby Spółki, wskazuje się, iż przedmiotowe ryzyko ulegnie dalszemu ograniczeniu.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Spółka ponosi ryzyko funkcjonowania w ramach regulacji prawnych obowiązujących na rynkach działalności gospodarczej. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy, ubezpieczeń społecznych czy dotyczące wprowadzania urządzeń kosmetycznych do obiegu gospodarczego. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka na bieżąco przeprowadza badania na zgodność stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi. Wskazuje się ponadto, iż w związku z zamiarem rozpoczęcia świadczenia usług na terenie Stanów Zjednoczonych, rozwiązania oferowane przez Spółkę będą musiały otrzymać licencję przyznaną przez Food and Drug Administration (amerykańska Agencja ds. Żywności i Leków). W celu sprawnego przeprowadzenia certyfikacji przed FDA, Spółka zamierza nawiązać współpracę z podmiotem specjalizującym się we wnioskach do FDA.

Ryzyko związane z opodatkowaniem (regulacje podatkowe) i interpretacją przepisów podatkowych

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji urząd skarbowy może nałożyć na CM International S.A. karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Ponadto organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez CM International S.A. interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania CM International S.A. nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na sprzedawane w Polsce urządzenia nałożona jest stawka VAT w wysokości 23%. Sprzedaż urządzeń poza granicami Polski objęta jest stawką VAT w wysokości 0%. Poza tym Spółka ponosi koszty z tytułu podatku dochodowego, którego stawka w 2018 r. wyniosła 15%, a w 2019 r. wyniesie 19%.

Ryzyko związane z opodatkowaniem może wynikać ze zmian w wysokościach stawek podatkowych, istotnych z punktu widzenia CM International S.A., jednakże wpływ tych zmian na przyszłą kondycję Spółki należy uznać za niewielki, jako że prawdopodobieństwo skokowych zmian w regulacjach podatkowych jest znikome.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Zarządu, rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą krajów, na terenie których Spółka oferuje swoje usługi i będące jednocześnie rejonem aktywności gospodarczej klientów Spółki. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych, koniunktura w branży medycyny estetycznej. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na produkty i usługi Spółki, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

VI. POZOSTAŁE INFORMACJE WYMAGANE

Zgodnie z art. 49 ust. 2 Ustawy o rachunkowości, sprawozdanie Zarządu z działalności powinno obejmować istotne informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej Spółki. Poniżej zamieszczono nie omówione wcześniej wymagane informacje.

Art. 49 ust. 2 pkt 3)

Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.

W roku obrotowym 2018 Spółka prowadziła intensywne działania w dziedzinie badań i rozwoju zarówno na potrzeby własne jak i zlecenia zewnętrzne.

W wyżej wymienionym okresie CM International S.A. zakończyła prace badawczo-rozwojowe związane z „Projektem Niemcy” oraz stworzyła laser do trwałego usuwania owłosienia (urządzenie Nuximia). Ponadto, w IV kwartale 2018 r. Spółka rozpoczęła prowadzenie prac badawczo-rozwojowych związanych z opracowaniem dwóch nowych urządzeń kosmetycznych: lasera diodowego Nexus oraz IPL Protheus. W odniesieniu do dwóch ostatnich rozwiązań należy wskazać, iż w kwietniu 2019 r. Spółka otrzymała zamówienie o istotnej wartości od kontrahenta z Hiszpanii, co stanowi potwierdzenie właściwego rozumienia przez Spółkę rynkowych potrzeb.

Art. 49 ust. 2 pkt 5)

Nabycie udziałów własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenę nabycia oraz cenę sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.

W roku obrotowym 2018 Spółka nie nabywała akcji własnych.

Art. 49 ust. 2 pkt 6)

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Art. 49 ust. 2a

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

Spółka w 2018 roku nie była zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego zgodnie z przepisami Ustawy o rachunkowości.


Prezes Zarządu - Mariusz Kara


Wiceprezes Zarządu - Michał Sebastian

CM I SA | CM INTERNATIONAL S.A.
ul. Miłoszycka 19
51-502 Wrocław
NIP: 896-153-05-07
REGON: 021870354