



CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.

Sprawozdanie z działalności za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2017 r.

Miejsce i data zatwierdzenia do publikacji: Warszawa 20 marca 2018 r.

Spis treści

1.	List Zarządu do akcjonariuszy.....	2
2.	Przedmiot działalności i historia CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.	4
3.	Struktura kapitałowa Grupy na datę bilansową	4
4.	Zatrudnienie.....	5
5.	Władze spółki	5
6.	Akcjonariusze	5
7.	Powiązanie kapitałowe i organizacyjne.....	7
8.	Informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej	7
9.	Działalność Spółki w 2017 r. i plany na najbliższe lata	8
	Informacja nt. umów dystrybucyjnych.....	9
	Planowane portfolio produktów	10
	Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	10
	Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogramu ich realizacji zawartych, o których mowa w pkt 5.18 Dokumentu informacyjnego.	10
	Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników nadany rok w świetle zaprezentowanych wyników.....	11
	Informacje na temat podjętych w okresie objętym raportem inicjatyw w obszarze rozwoju prowadzonej działalności nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie.....	11
10.	Czynniki ryzyka	11
11.	Instrumenty finansowe w Spółce oraz cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym	14
12.	Transakcje z podmiotami powiązаныmi o znacznej wartości	15
13.	Autoryzowany Doradca.....	15
14.	Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego.....	15
15.	Zasady sporządzania sprawozdań finansowych	16
16.	Informacje o stosowaniu dobrych praktyk	17
17.	Oświadczenia Zarządu Cambridge Chocolate Technologies S.A.....	18

1. List Zarządu do akcjonariuszy

Miniony rok zaowocował dla Cambridge Chocolate Technologies S.A. („CCT”, „Spółka”) debiutem na rynku New Connect warszawskiej Giełdy i zakończeniem z sukcesem wszelkich aktywności badawczo rozwojowych w zakresie nowych produktów planowanych do sprzedaży na rynku masowym. Spółka wraz z rozpoczęciem 2018 roku weszła w etap monetyzacji rozwiniętych technologii.

Prace R&D i portfolio

W 2017 roku zakończono prace walidacyjne, kliniczne i optymalizacyjne w zakresie fortyfikacji produktów w formie żywności, które mogą być sprzedawane na rynku masowym, w kategorii słodkich przekąsek. Obecnie portfolio produktów składa się z

- Esthehoc – czekolada funkcjonalna w formie suplementu diety poprawiająca parametry biochemiczne skóry.
- Rechoc – czekolada funkcjonalna z wysoko-biodostępnym resweratolem
- Fount – linia produktów z wysoko biodostępnymi polifenolami z kakao i aronii
 - Fount milk – czekolada mleczna
 - Fount dark – czekolada ciemna
 - Fount chocolate hazelnut spread – czekoladowo-orzechowy krem do smarowania
 - Fount peanut butter – masło orzechowe

Budowa pełnego portfela i jego walidacji klinicznej, w szczególności portfela produktów z grupy Fount, zajęła więcej czasu aniżeli pierwotnie zakładano. Prace walidacyjne, obejmujące optymalizację procesu produkcji w warunkach wielkoskalowych, zakończyły się w ostatnim kwartale zeszłego roku. Procesy formułacji przeprowadzone zostały na kilku różnych formatach i typach surowca, co zapewni większą elastyczność w rozmowach z potencjalnymi wytwórcami i partnerami. Ponadto – zakończone prace ułatwią transfer technologii produkcji do producentów w USA, co, przynajmniej w odniesieniu do części asortymentu, jest możliwe w perspektywie najbliższych kilku kwartałów .

Ponadto zgłoszenia patentowe chroniące technologie, na której oparte są produkty spółki przeszły kolejne kamienie milowe. Zgłoszenia licencjonowane ze spółki IP Science, na bazie których w szczególności komercjalizowany jest produkt Esthehoc weszły w fazy krajowe, natomiast zgłoszenie licencjonowane ze spółki IMMID, które stanowi podstawę dla linii produktów Fount oraz Rechoc, weszły w fazę międzynarodową PCT. Wszystkie powyższe zgłoszenia prowadzone są z renomowanymi kancelariami patentowymi. Zabezpieczenie własności intelektualnej technologii fortyfikacji żywności jest jednym z priorytetów zarządu CCT.

Co bardzo istotne, w III kw. 2017 ostatecznie zoptymalizowaliśmy koszty produkcji wszystkich formatów czekolad, co w znaczny sposób poprawiło profil rentowności dla produktów w formacie gorzkiej czekolady i było warunkiem koniecznym do rozpoczęcia monetyzacji linii produktów Fount. Ostatecznie grupa osiągnęła parametry, które pozwalają na fortyfikację czekolady mlecznej poprzez zastosowanie technologii Cambridge przy wzroście kosztów produkcji o zaledwie 10% w porównaniu do czekolady referencyjnej.

Osiągnięte cele w zakresie budowania pełnego portfolio spółki, walidacji skuteczności klinicznej i optymalizacji kosztowej oraz formułacyjnej procesu produkcji pozwoliły w znaczny sposób podnieść strukturę rentowności produktów, zredukować koszty prac B+R prawie do zera i ostatecznie skupić się na globalnej komercjalizacji technologii.

Komercjalizacja i marketing

W 2017 r. w ofercie sprzedażowej spółki znajdował się wyłącznie produkt Esthehoc. W 2017 roku przyjęliśmy zamówienia na ponad 90 tys. opakowań produktu. Sprzedaż realizowana była głównie poza rynkami europejskimi, tj. na Tajwanie, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Arabii Saudyjskiej, Chinach oraz w USA. Istotnym wydarzeniem było otwarcie rynku chińskiego na podstawie renegotjowanej umowy z lokalnym partnerem. Oficjalny debiut produktu na tym terytorium nastąpił 10 grudnia w Pekinie, podczas uroczystej prezentacji produktu dla przedstawicieli mediów, sieci handlowych, platform internetowych, celebrytów oraz lekarzy i kosmetologów. Obecnie chiński partner pracuje nad zawiązaniem lokalnych umów dystrybucyjnych oraz przygotowuje się do rozpoczęcia promocji marki w kilku kanałach dystrybucji.

Analiza sprzedaży zrealizowanej w 2017 roku doprowadziła również do rewizji modelu biznesowego na większości rynków, gdzie Esthehoc jest sprzedawany. Potencjał kanału „professional beauty” jest niższy niż zakładano wraz z lokalnymi partnerami, natomiast potencjał sprzedaży w modelu długofalowej subskrypcji lojalnych klientów rośnie w tempie

ponadprzeciętnym w porównaniu do wzrostów rynku w innych kanałach dystrybucji. W USA rozpoczęto rozmowy z dwiema organizacjami zajmującymi się sprzedażą w modelu DRTV oraz sprzedaży bezpośrednich do konsumentów przez e-commerce. Podobna strategia jest dyskutowana z nowymi dystrybutorami Esthechoc, gdzie dobiega końca proces rejestracyjny w Meksyku, Rosji oraz Brazylii.

Dla produktu Esthechoc terytoria sprzedażowe spółki zostały podzielone na dwie kategorie:

- Regiony dystrybucyjne, gdzie strategię wsparcia marketingowego, budowania rekomendacji i sprzedaży prowadzi lokalny doświadczony partner, który wykaże się odpowiednim doświadczeniem. Spółka zobowiązuje się do wsparcia marki w zakresie podstawowych materiałów, szkoleń, wyników badań. Do terytoriów aktywnych w tym modelu zaliczyć należy Chiny, Tajwan, kraje Zatoki Perskiej, Arabia Saudyjska a terytoria planowane w 2018 roku to: Meksyk, Rosja i Brazylia.
- Regiony strategiczne, gdzie sprzedaż produktu Esthechoc odbywać się będzie w modelu B2C poprzez partnerstwo z lokalnym graczem na rynku sprzedaży bezpośredniej, przez własną stronę e-commerce, platformy rekomendacyjne, ze wsparciem influencerów, celebrytów i profesjonalistów oraz marketingu contentowego (tzw. direct marketing). Wybrane terytoria to Wielka Brytania oraz USA. Realizacja powyższej strategii na rynku amerykańskim wymaga lokalnego partnerstwa, którym aktualnie Spółka jest zainteresowana.

Nowe wdrożenia

Dla produktów z linii Fount oraz Rechoc Grupa skupia swoje działania na rynku amerykańskim i tam produkt zadebiutuje w 2018 roku. Planowane jest stworzenie partnerstwa z lokalnymi inwestorami i menedżerami, którzy wniosą dodatkowe doświadczenie, wkład w zarządzanie procesem wdrożenia i środki finansowe umożliwiające wdrożenie produktu w największych sieciach detalicznych. Obecnie CCT prowadzi badania i testy marketingowe i konsumenckie produktu linii Fount w zakresie pozycjonowania, opakowań, strategii cenowej i planu wdrożenia oraz negocjuje z potencjalnymi lokalnymi partnerami biznesowymi.

Zarząd CCT podtrzymuje ocenę, że Esthechoc jest produktem niszowym, pozwalającym realizować wysokie marże przy świadomości wyjątkowości koncepcji oraz unikalnego charakteru tego produktu (czekolada wpływająca na metabolizm skóry). W uzupełnieniu powyższego w naszej ofercie znajduje się linia Fount, która jest linią produktów masowych, co w ocenie zarządu pozwoli już wkrótce zrealizować potencjał innowacyjnej technologii, nad którymi spółka pracowała przez ostatnie lata.

Dziękujemy naszym inwestorom za powierzone nam zaufanie.

Z poważaniem,

Anna Aranowska-Bablok – Prezes Zarządu
Marek Orłowski – Członek Zarządu

2. Przedmiot działalności i historia CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.

Chocolate Technologies S.A. („CCT”, „Spółka”, „Emitent”) została utworzona w dniu 6 lutego 2014 r., pierwotnie pod nazwą Sawa Investment S.A.

Uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 28 lipca 2015 r. dokonano zmiany firmy na Cambridge Chocolate Technologies Spółka Akcyjna a uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. dokonano zmiany firmy na Cambridge Chocolate Technologies Spółka Akcyjna

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest działalność w obszarze rozwoju, komercjalizacji i sprzedaży innowacyjnych produktów żywności funkcjonalnej w formacie czekolady na rynku międzynarodowym. Dzięki zapewnieniu ochrony własności intelektualnej, potwierdzeniu działania (walidacji) technologii w badaniach klinicznych oraz pozyskiwaniu certyfikatów dopuszczających produkty do obrotu na rynku, CCT jest w stanie prowadzić sprzedaż na rynkach międzynarodowych za pomocą różnych kanałów dystrybucji.

Siedziba Spółki dominującej mieści się w Warszawie przy ul. Słomińskiego 15 lok. 509.

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki są:

- badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie biotechnologii

oraz

- produkcja artykułów spożywczych.

Podmiotem dominującym spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. jest spółka zależna od Adiuvo Investments S.A., tj. Nutra Sp. z o.o. Podmiotem dominującym spółki Adiuvo Investments S.A. jest Orenore Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Podmiotem dominującym całej Spółki Orenore jest Orenore Investments Limited.

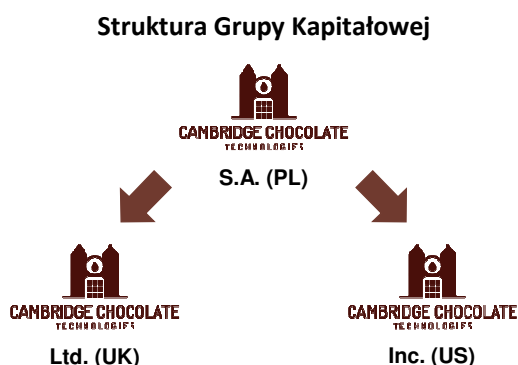
Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 30 grudnia 2016 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 8.100.000,00 zł poprzez emisję 8.100.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria B. Akcje serii B zostały zarejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym 8 lutego 2017 r.

Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 1.580.000,00 zł poprzez emisję 1.580.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria C. Akcje serii C zostały objęte przez Lycotec Ltd umową zawartą w dniu 20 marca 2017 r.

Uchwałą nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 2.300.000,00 zł poprzez emisję 2.300.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria D. W dniu 20 marca 2017 r. rozpoczęto prywatną ofertę akcji serii D spółki, a w dniach 28-30 marca 2017 r. podpisano umowy objęcia akcji z nowymi inwestorami. Do dnia 31 marca 2017 roku 2.202.660 akcji serii D objętych zostało objętych przez inwestorów prywatnych i instytucjonalnych. W drodze emisji nowych akcji, w dniu 26 kwietnia 2017 r. do właściwego sądu rejestrowego złożone zostały dokumenty związane z rejestracją ww. emisji akcji. Podwyższenie zostało zarejestrowane w KRS w dniu 13 maja 2017 r.

Akcje serii D zostały zdematerializowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. oraz wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu NewConnect. W dniu 10 listopada 2017 r. miał miejsce debiut akcji Spółki w obrocie w ASO NewConnect.

3. Struktura kapitałowa Grupy na datę bilansową



Na 31 grudnia 2017 r. oraz na datę raportu Spółka posiadała 100% udziałów w CCT UK i CCT US.

Spółki zależne mają charakter przedstawicielstw lokalnych, działających w zakresie nadzoru sprzedaży oraz kreowania lokalnej strategii marketingowej na rynkach Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Na dzień 31 grudnia 2017 r. udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Spółkę w podmiotach zależnych był równy udziałowi Spółki w kapitale zakładowym tych jednostek. Spółka posiada oddział we Wrocławiu.

4. Zatrudnienie

Przeciętne zatrudnienie w Spółce w okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym wynosiło 0 pracowników i 2 współpracowników (okres 01.01.2016-31.12.2016: odpowiednio: 0 i 1 osób).

5. Władze spółki

Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2016 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki przedstawiał się następująco:

- Anna Aranowska-Bablok – Prezes Zarządu,
- Marek Orłowski – Członek Zarządu.

W 2017 roku nie miały miejsce żadne zmiany w składzie Zarządu Spółki.

Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Tomasz Poniński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Laskowski - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Kyle Nigel – Członek Rady Nadzorczej
- Piotr Palenik – Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Zimny – Członek Rady Nadzorczej

Dnia 20 marca 2017 roku na podstawie uchwał Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia do Rady Nadzorczej Spółki zostali powołani Adam Kalkusiński oraz Paweł Nauman.

27 grudnia 2017 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki odwołało ze składu Rady Nadzorczej Spółki Pana Adama Kalkusińskiego oraz Pana Pawła Naumana. Jednocześnie Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki powołało w tym samym dniu do składu Rady Nadzorczej Spółki, Pana Piotra Palenika oraz Dariusza Zimnego.

Na dzień 31 grudnia 2016 r. skład Rady Nadzorczej Spółki dominującej przedstawiał się następująco:

- Tomasz Poniński – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Kyle Nigel – Członek Rady Nadzorczej,
- Krzysztof Laskowski – Członek Rady Nadzorczej.

Członkowie Zarządu Spółki w 2017 r. nie otrzymywali wynagrodzenia z tytułu pełnionych funkcji w okresie objętym niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym.

Członkowie Rady Nadzorczej Spółki w 2017 r. nie otrzymywali wynagrodzenia z tytułu pełnionych funkcji.

6. Akcjonariusze

Według stanu na dzień 31 grudnia 2017 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Podmiot	Liczba akcji	Liczba głosów	%posiadanego kapitału	%posiadanych praw głosu
Nutra sp. z o.o.	8 200 000	8 200 000	67,88%	67,88%
Lycotec Ltd	1 580 000	1 580 000	13,08%	13,08%
CP Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	740 000	740 000	6,13%	6,13%
Pozostali	1 560 000	1 560 000	12,91%	12,91%
RAZEM	12 080 000	12 080 000	100,00%	100,00%

Według stanu na dzień 31 grudnia 2016 r. struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Podmiot	Siedziba	Liczba akcji	Liczba głosów	%posiadanego kapitału	%posiadanych praw głosu
Nutra Sp. z o.o. *	Warszawa	8 200 000	8 200 000	100,00%	100,00%
		8 200 000	8 200 000	100,00%	100,00%

* W tabeli ujęto 8.100.000 akcji objętych przed dniem 31.12.2016 r., a zarejestrowanych w 2017 roku

Spółka oraz jednostki zależne nie posiadają akcji własnych Emitenta.

Poniżej zaprezentowano informacje nt. kapitału zakładowego Spółki

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2017 r. kapitał zakładowy Spółki składał się z wyemitowanych akcji następujących serii:

Liczba akcji (udziałów) wg serii emisji	31.12.2017	31.12.2016
Seria A	100 000	100 000
Seria B	8 100 000	-
Seria C	1 580 000	-
Seria D	2 300 000	-
Razem liczba akcji (udziałów)	12 080 000	100 000

Wartość nominalna akcji Cambridge Chocolate Technologies S.A. wynosi 1,00 zł (jeden złoty).

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym miały miejsce następujące zmiany w kapitale Spółki.

Emisja akcji serii B

Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 30 grudnia 2016 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki o kwotę 8.100.000,00 zł poprzez emisję 8.100.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria B. Akcje serii B zostały zarejestrowane w Krajowym Rejestrze Sądowym 8 lutego 2017 r.

Emisja akcji serii C

Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 1.580.000,00 zł poprzez emisję 1.580.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria C. Akcje serii C zostały objęte przez Lycotec Ltd umową zawartą w dniu 20 marca 2017 r. Podwyższenie zostało zarejestrowane w KRS w dniu 13 maja 2017 r.

Emisja akcji serii D

Uchwałą nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę 2.300.000,00 zł poprzez emisję 2.300.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria D. W dniu 20 marca 2017 r. rozpoczęto prywatną ofertę akcji serii D spółki, a w dniach 28-11 kwietnia 2017 r. podpisano umowy objęcia akcji z nowymi inwestorami. Podwyższenie zostało zarejestrowane w KRS w dniu 13 maja 2017 r.

Emisja akcji serii E oraz warrantów subskrypcyjnych serii A

Uchwałą nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję emisji warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji oznaczonych jako seria E w ilości nie większej niż 740.000 z przeznaczeniem dla Lycotec Ltd oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę nie wyższą niż 740.000 zł. Na mocy umowy AGREEMENT ON SHARE OPTIONS Lycotec Ltd. otrzyma corocznie maksymalnie trzy transze po 179 190 akcji serii E spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. każda, za każdy rok świadczenia usług badawczo-rozwojowych na rzecz spółki. Dodatkowo Lycotec otrzyma dodatkowo 211 429 akcji serii E spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. każda, za nieprzerwane świadczenie usług spółce przez okres trzech lat od podpisania umowy tj. 16 marca 2017 r.

Emisja akcji serii F oraz warrantów subskrypcyjnych serii B

Uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 20 marca 2017 r. podjęto decyzję emisji warrantów subskrypcyjnych uprawniających do objęcia akcji oznaczonych jako seria F w ilości nie większej niż 260.000 z

przeznaczaniem dla pracowników spółki oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę nie wyższą niż 260.000 zł. Do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie ustalono szczegółów dotyczących przydziału warrantów.

Prawa akcjonariuszy

Na dzień 31 grudnia 2017 r. żadne z akcji serii A, B, C i D nie są uprzywilejowane.

7. Powiązanie kapitałowe i organizacyjne

Spółka jest powiązana bezpośrednio ze spółką Nutra Sp. z o.o., poprzez którą jest powiązana pośrednio ze spółkami niższego rzędu w stosunku do Nutra Sp. z o.o., oraz pośrednio z Adiuvio Investments S.A. oraz Orenore Sp. z o.o., jednostkami wyższego rzędu.

Spółka posiada 100% udziałów w spółkach:

- Cambridge Chocolate Technologies Limited, z siedzibą w Cambridge w Wielkiej Brytanii oraz
- Cambridge Chocolate Technologies Incorporated, z siedzibą w Dover, DE w USA.

8. Informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej

Wybrane dane finansowe Spółki:

	tys. PLN		tys. EUR	
	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT				
SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW				
Przychody ze sprzedaży	4 470	2 163	1 053	494
Zysk (strata) ze sprzedaży	(5 848)	(4 673)	(1 378)	(1 068)
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(8 566)	(5 730)	(2 018)	(1 310)
Zysk (strata) netto	(7 801)	(5 040)	(1 838)	(1 152)

Zysk (strata) na akcję

(wyrażony w złotych / euro na jedną akcję)

- podstawowy	(0,70)	(34,94)	(0,16)	(7,98)
- rozwodniony	(0,70)	(34,94)	(0,16)	(7,98)
Całkowite dochody ogółem	(7 801)	(5 040)	(1 838)	(1 152)

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.12.2017	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2016
SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ				
Aktywa trwałe	16 981	7 997	4 071	1 808
Aktywa obrotowe	6 628	1 974	1 589	446
Aktywa ogółem	23 610	9 971	5 661	2 254
Kapitał własny ogółem	17 444	1 831	4 182	414
Zobowiązania długoterminowe	2 826	5 976	678	1 351
Zobowiązania krótkoterminowe	3 340	2 164	801	489

	tys. PLN		tys. EUR	
	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016	od 01.01.2017 do 31.12.2017	od 01.01.2016 do 31.12.2016
SPRAWOZDANIE Z PRZEPLYWÓW PIENIĘŻNYCH				
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(10 533)	(4 028)	(2 481)	(920)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(7 309)	(6 806)	(1 722)	(1 556)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	17 488	11 078	4 120	2 532
Przepływy pieniężne netto razem	(354)	244	83	56

Powyższe wybrane dane finansowe przeliczone zostały na walutę EUR w następujący sposób:

- Poszczególne pozycje jednostkowego sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczone zostały według kursu ogłoszonego przez NBP obowiązującego na dzień bilansowy tj. 31 grudnia 2017 r. (1 EUR= 4,1709 PLN) i na dzień 31 grudnia 2016 (1 EUR = 4,4240 PLN).
- Poszczególne pozycje jednostkowego rachunku zysków i strat, jednostkowego sprawozdania z całkowitych dochodów oraz jednostkowego sprawozdania z przepływów pieniężnych przeliczone zostały po kursie stanowiącym średnią arytmetyczną średnich kursów ogłoszonych przez NBP na ostatni dzień każdego zakończonego miesiąca w danym okresie sprawozdawczym tzn. dla okresu od 1 stycznia do 31 grudnia 2017 r. (1 EUR = 4,2447 PLN) oraz dla okresu od 1 stycznia do 31 grudnia 2016 (1 EUR = 4,3757 PLN).

W 2017 roku przychody ze sprzedaży wyniosły 4,4 mln PLN a w roku poprzednim 2,1 mln PLN.

W 2017 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży produktu Esthechoc oraz Rechoc – czekolady funkcjonalnej. Czekolada sprzedawana była do dystrybutorów, z którymi Spółka podpisała kontrakty w latach 2015 – 2017 oraz w kanale e-commerce. Strukturę geograficzną sprzedaży przedstawiono w skonsolidowanym sprawozdaniu z działalności zarządu za 2017 r.

Marża brutto po uwzględnieniu wartości sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniosła 53% (63% w 2016 r.). Marża brutto spadła ze względu na wyższy koszt produkcji pierwszej partii czekolady Rechoc. Kolejne partie czekolady Rechoc zostały wyprodukowane w oparciu o zoptymalizowane procesy zmniejszające koszty produkcji.

Koszty logistyki wyniosły ok. 17% przychodów ze sprzedaży. Dodatkowo wynik Spółki obciążany był opłatami licencyjnymi w wysokości ok. 3% przychodów ze sprzedaży. Od marca 2017 r. Spółka dokonuje płatności opłat licencyjnych w wysokości 5% gotówkowych przychodów ze sprzedaży.

Najistotniejszą pozycją kosztów operacyjnych w 2017 r. były:

- usługi obce: 7,2 mln PLN (4,4 mln PLN w 2016 r.), które stanowiły 68% całkowitych kosztów działalności operacyjnej (64% w 2016 r.). 2,5 mln PLN z całkowitej sumy usług obcych stanowiły jednorazowe koszty bonusowych opłat licencyjnych płatnych do Lycotec Ltd w związku z rozpoczęciem notowania Spółki na NewConnect

Na koszty usług obcych składały się głównie koszty marketingu i sprzedaży w kwocie ok. 2,2 mln PLN, koszty prac badawczo-rozwojowych w kwocie ok. 0,4 mln PLN, koszty ogólnego zarządu w wysokości 2,1 mln PLN oraz koszty bonusowych opłat licencyjnych w wysokości 2,5 mln PLN.

Pozostałe koszty rodzajowe dotyczyły kosztów podróży, kongresów branżowych oraz targów, na których promowane były produkty rozwijane przez Spółkę.

Spółka kontynuowała prace B+R nad nowymi produktami w formie czekolady, wydatki na pokrycie kosztów prac rozwojowych związanych z tymi produktami wyniosły 2,2 mln PLN w 2017 r. (4,9 mln PLN w 2016 r.). Wydatki te zostały skapitalizowane na bilansie.

Na dzień bilansowy Spółka nie posiadała istotnych zobowiązań pozabilansowych oraz warunkowych, w tym także udzielonych gwarancji i poręczeń.

Głównym źródłem finansowania były pożyczki od głównego udziałowca, tj. Nutra Sp. z o.o., prywatna emisja akcji serii C przeprowadzona w I kwartale 2017 r., emisja akcji serii D oraz przychody ze sprzedaży produktów.

9. Działalność Spółki w 2017 r. i plany na najbliższe lata

Cambridge Chocolate Technologies S.A. jest spółką celową utworzoną w celu prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, komercjalizacji oraz rozwoju międzynarodowej dystrybucji produktów w formie słodkich przekąsek. Na dzień bilansowy, Grupa prowadziła działalność polegającą na produkcji i sprzedaży suplementu diety w formie czekolady – Esthechoc, Rechoc oraz prace badawczo-rozwojowe w zakresie innych formatów produktów.

Esthechoc to suplement diety poprawiający parametry biochemiczne skóry, z wysoko biodostępną astaksantyną, tj. karotenoidem o silnych właściwościach antyoksydacyjnych. Spółka rozpoczęła sprzedaż produktu w kanale on-line za pośrednictwem własnej platformy e-commerce. Esthechoc dostępna jest na rynkach międzynarodowych w kanale sprzedaży e-commerce, między innymi w Wielkiej Brytanii, Polsce, Hiszpanii, we Włoszech. Na dzień sporządzenia sprawozdania Grupa miała podpisane umowy na dystrybucję produktu w m.in. w salonach i sklepach kosmetycznych, centrach SPA, ekskluzywnych domach towarowych i specjalistycznych concept stores m.in. w Wielkiej Brytanii i Polsce, przez Arabię Saudyjską i Zjednoczone Emiraty Arabskie na Bliskim Wschodzie, aż po Tajwan, Chiny i Hong-Kong. Spółka realizuje dystrybucję rozwijanych produktów w Wielkiej Brytanii oraz wybranych rynkach zagranicznych za pośrednictwem

swojej spółki zależnej Cambridge Chocolate Technologies Limited z siedzibą w Cambridge w Wielkiej Brytanii. Dodatkowo Cambridge Chocolate Technologies Incorporated z siedzibą w Dover, DE w USA prowadzi dystrybucję produktu w Stanach Zjednoczonych.

Poniżej przedstawiono istotne wydarzenia z działalności spółki, które miały miejsce w 2017 r.

- W 2017 r. Grupa konsekwentnie rozwijała relacje biznesowe z nowymi partnerami, co przełożyło się na podpisanie umowy dystrybucyjnej z partnerem chińskim dotyczącej sprzedaży 30.000 pudełek czekolady Esthechoc - pierwszego produktu komercjalizowanego przez Spółkę.
- Na przełomie pierwszego i drugiego kwartału 2017 r. dla spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. została przeprowadzona emisja prywatna 2,3 mln akcji serii D, w ramach, której spółka pozyskała 20.000.000 PLN. Środki posłużą głównie do rozwoju sprzedaży w nowych kanałach dystrybucji oraz do szybszej ekspansji terytorialnej dla produktów z portfolio spółki.
- W maju ubiegłego roku zakończono prace związane z rozwojem finalnej formułacji produktów ReChoc, czekolady o wysokiej biodostępności rezweratrolu, aktywującego produkcję sirtuin w organizmie – format czekolady z ekwiwalentem benefitów ciemnej czekolady i czerwonego wina. Produkty te z sukcesem zadebiutowały na targach Vitafoods w maju 2017 r., gdzie znalazły się w gronie finalistów konkursu Healthy Food of the Year 2017. Pierwsza dostawa ReChoc została zrealizowana na rynek USA.
- W trzecim kwartale spółka zakończyła dokonania optymalizacji kosztów produkcji rozwijanego portfolio, co prowadzić będzie do poprawy profilu rentowności.
- W minionym okresie sfinalizowano także prace na linię produktów Fount (produkty z wysoką zawartością i biodostępnością epikatechin – benefity ciemnej czekolady w innych formatach produktów czekoladowych). Rynkowe wdrożenie produktów na rynku amerykańskim zaplanowane jest w 2018 r.
- 10 listopada 2017 r. Cambridge Chocolate Technologies debiutowała na rynku NewConnect z kursem odniesienia 8,7 zł i kapitalizacją 105,1 mln zł.
- 10 grudnia 2017 r. czekolada Esthechoc debiutowała w Pekinie, podczas uroczystej prezentacji produktu dla przedstawicieli mediów, sieci handlowych, platform internetowych, celebrytów, lekarzy i kosmetologów.

Informacja nt. umów dystrybucyjnych

W ramach komercjalizacji poszczególnych produktów Spółka zawiera tzw. umowy dystrybucyjne, na podstawie, których za pośrednictwem kontrahentów realizowana jest dystrybucja (w znakomitej większości przypadków wyłączna) określonych produktów na wskazanych rynkach geograficznych.

Poniżej zamieszczono podsumowanie informacji nt. umów dystrybucyjnych w 2017 r.

Spółka	Produkt	Rynek
Cambridge Chocolate Technologies S.A.	Esthechoc Cambridge Beauty Chocolate	Tajwan
		RPA
		Węgry
		Republika Czeska, Słowacja
		Szwajcaria
		15 krajów Zatoki Perskiej, Bliskiego i Środkowego Wschodu
		Ukraina
		Hiszpania
		Rosja
		Benelux
		Rumunia

Planowane portfolio produktów

W 2017 r. spółka zakończyła wszelkie prace badawczo-rozwojowe związane z portfolio Grupy. W 2018 r. na rynku debiutować będzie linia produktów Fount – linia produktów zwalidowanych klinicznie z wysoką zawartością i biodostępnością polifenoli. W ramach linii planowane są wdrożenia produktów w formie: czekolady mlecznej, czekolady gorzkiej, masła orzechowego, masy czekoladowej do smarowania. W pierwszej połowie 2018 r. Grupa planuje przeprowadzenie prac mających na celu wdrożenie w/w produktów w skali przemysłowej oraz opracowanie dla nich koncepcji marketingowej.

Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń Emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki

W 2017 r. Spółka sprzedała ok 90 tys. pudełek czekolady Esthechoc oraz ponad 10 tys. pudełek czekolady ReChoc. Podobnie, jak to miało miejsce w poprzednich kwartałach, sprzedaż realizowana była głównie na rynkach pozaeuropejskich: na Tajwanie, w Arabii Saudyjskiej, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Chinach czy USA. W minionym okresie zakończono prace związane z rozwojem finalnej formułacji produktów portfolio. W dalszych okresach planowana jest ich monetyzacja. Produkty te z sukcesem zadebiutowały na targach Vitafoods w maju 2017 r., gdzie marka ReChoc znalazła się w gronie finalistów konkursu Healthy Food of the Year 2017. W trzecim kwartale ubiegłego roku Spółka zakończyła prace nad optymalizacją kosztów produkcji, co szczególnie w przypadku linii produktów Fount, będzie miało istotne znaczenie dla marżowości biznesu.

Kluczowe dokonania w okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym:

- Zawarcie umów licencyjnych pomiędzy IP Science Ltd. i Cambridge Chocolate Technologies S.A. oraz IMMID Sp. z o.o. i Cambridge Chocolate Technologies S.A. na podstawie, których Emitent nabył wyłączne, nieodwołane i nieograniczone czasowo i terytorialnie prawo do komercjalizacji i sprzedaży produktów w obszarze: słodczyce funkcjonalne, żywność przeznaczenia medycznego i suplementy diety, w tym czekolada, masło orzechowe, słodczyce typu „toffy”, pasty, wafle, ciastka, cukierki, żelki i inne.

- Zawarcie umowy pomiędzy Lycotec Ltd. a Cambridge Chocolate Technologies S.A., której przedmiotem jest świadczenie przez Lycotec Ltd. usług badawczo rozwojowych na rzecz Cambridge Chocolate Technologies S.A. Zgodnie z umową Emitent nabywa w pełni, w momencie powstania, bez jakichkolwiek ograniczeń czasowych oraz terytorialnych, wszelkie prawa do rezultatów badań oraz know-how powstałych w wyniku realizacji niniejszej umowy.

- Renegocjowanie i podpisanie nowej umowy dystrybucyjnej z partnerem z Chin, co zaowocowało złożonym w III kwartale 2017 r. zamówieniem na 30 tys. pudełek Estchechoc.

- zakończenie prac R&D dotyczących kolejnych formatów produktów w Spółce takich jak masło orzechowe, masa czekoladowa do smarowania oraz toffi - w kolejnych kwartałach Spółka planuje przeprowadzenie prac mających na celu wdrożenie w/w produktów w skali przemysłowej oraz opracowanie dla nich koncepcji marketingowej.

Opis stanu realizacji działań i inwestycji Emitenta oraz harmonogramu ich realizacji zawartych, o których mowa w pkt 5.18 Dokumentu informacyjnego.

Przedmiotem oferty zrealizowanej w okresie sprawozdawczym było 2,3 mln akcji serii D. W ramach przeprowadzonej oferty spółka zebrała 20 mln PLN, które stanowią 17,9% udziałów w rozwodnionym kapitale zakładowym Emitenta i 19,0% bez uwzględnienia planowanych emisji opcji.

Zgodnie z informacjami zamieszczonymi w Dokumencie Informacyjnym Spółka przeznaczyła środki pozyskane z emisji akcji serii D na:

- *Finansowanie kosztów sprzedaży i marketingu w związku z ekspansją portfolio na rynku amerykańskim oraz rynki azjatyckie.*

W okresie od przeprowadzonej oferty do daty niniejszego raportu Spółka wydała na ten cel ok. 4,3 mln PLN, co było związane w znacznej części z budową kontentu marketingowego przeznaczonego na obydwie Spółki rynków, jak również budowaniu wizerunku marek spółki na targach i kongresach branżowych.

- *Finansowanie bieżące kapitału obrotowego związanego z dynamiczną ekspansją w 2017 r.*

W okresie od przeprowadzonej oferty do daty niniejszego raportu Spółka wydała na ten cel ok. 6,2 mln PLN. Zwrot z tej inwestycji będzie miał miejsce po spłacie należności, znajdujących się na bilansie spółki na datę bilansową.

- *Finansowanie kosztu wdrożenia (koszty PR, regulacyjne, ochrony znaków towarowych) nowych produktów wdrażanych w pierwszym kwartale 2017 r.*

W okresie od przeprowadzonej oferty do daty niniejszego raportu Spółka wydatkowała na ten cel ok. 0,5 mln PLN. Koszty te dotyczyły rejestracji znaków towarowych ReChoc oraz Fount jak również kosztów regulacyjnych związanych z dopuszczeniem na nowe rynki.

- *Sfinansowanie wkładu własnego w programach grantowych, w ramach których realizowane są badania kliniczne oraz rozwój nowych produktów.*

Na datę niniejszego raportu spółka była stroną umowy grantowej, w ramach której realizowane byłoby badania kliniczne, jednak umowa ta nie była realizowana. W okresie od przeprowadzonej oferty do dnia niniejszego raportu spółka wydała ok. 1,6 mln PLN na finalne prace rozwojowe prowadzone w Cambridge, które dotyczyły nowych produktów w formie czekolady.

- *Dywersyfikacja mocy produkcyjnych.*

Spółka przeznaczyła ok. 0,2 mln PLN na wyposażenie alternatywnych, do obecnie współpracujących ze Spółką, producentów czekolady, jak również zakupiła wyposażenie służące do wytwarzania żelu (na bazie opatentowanej technologii Emitenta) używanego do produkcji czekolady ReChoc oraz Fount.

- *Wywiązanie się z umowy zawartej pomiędzy Lycotec Ltd. a Cambridge Chocolate Technologies S.A., zgodnie z którą w razie wprowadzenia akcji Emitenta do obrotu na rynku regulowanym lub do alternatywnego systemu obrotu, Lycotec Ltd. będzie uprawniony do otrzymania od Emitenta bonusu w kwocie równej 3% wartości udziałów Emitenta (pre-money value).*

Spółka przeznaczyła 2,5 mln PLN na wypłatę w/w bonusu.

Pozostała część środków pochodzących z emisji akcji serii D została przeznaczona na spłatę pożyczki względem podmiotu dominującego, pokrycie kosztów emisji oraz pokrycie pozostałych kosztów operacyjnych.

Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników nadany rok w świetle zaprezentowanych wyników

Spółka nie publikuje prognoz wyników finansowych jednostkowych i skonsolidowanych.

Informacje na temat podjętych w okresie objętym raportem inicjatyw w obszarze rozwoju prowadzonej działalności nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie

Wszystkie produkty wchodzące w skład portfolio i opracowywane przez Emitenta mają innowacyjny charakter i stanowią odpowiedź na najpilniejsze potrzeby konsumentów w zakresie opracowywania produktów wysokiej jakości żywności funkcjonalnej, tj. charakteryzującej się benefitami zdrowotnymi potwierdzonymi w badaniach klinicznych przeprowadzonych w standardzie farmaceutycznym. Wszystkie prace prowadzone przez Emitenta – począwszy od prac badawczych, przez działania regulacyjne, ochrony własności intelektualnej, prace rozwojowe, badania ewaluacyjne, działania marketingowe, mają na celu wprowadzenie innowacyjnych produktów na rynek.

10. Czynniki ryzyka

Poniżej przedstawiono wybrane, kluczowe ryzyka biznesowe dotyczące działalności Spółki.

Ryzyko niepowodzenia strategii Spółki

Podstawowym celem strategicznym Spółki jest budowanie trwałego wzrostu wartości dla akcjonariuszy. Cel ten bezpośrednio zależy od powodzenia prac badawczo rozwojowych nad wyrobami opracowywanymi przez Spółkę, dostępności środków koniecznych do finansowania tych działań, notyfikacji, wprowadzenia do obrotu i komercjalizacji opracowanych produktów i w konsekwencji wzrostu wyników finansowych i perspektyw rozwoju Spółki. Na działalność Spółki ma wpływ wiele nieprzewidywalnych i niezależnych od niej czynników, takich jak przepisy prawa, intensyfikacja konkurencji, spadek zainteresowania produktami oferowanymi przez Spółkę, dynamiczny rozwój technologiczny, trudności w zdobywaniu nowych rynków zagranicznych, lub zbyt mała liczba odpowiednio wykwalifikowanych, strategicznych pracowników, kluczowych z punktu widzenia Spółki. Ich zaistnienie może utrudniać bądź uniemożliwić realizację założonych celów strategicznych.

Planowany przez Spółkę rozwój oznacza duże obciążenie zasobów operacyjnych, ludzkich i finansowych. Powodzenie strategii rozwoju Spółki będzie w dużej mierze zależne od jej zdolności do zatrudniania i szkolenia nowych pracowników, skutecznego i efektywnego zarządzania badaniami, produkcją i sprzedażą produktów, a także od zarządzania finansowego, efektywnej kontroli jakości, intensyfikacji działań marketingowych oraz wsparcia sprzedażowego, rozwoju infrastruktury

laboratoryjnej itd. Nieoczekiwane trudności w zarządzaniu zmianami lub wszelka niezdolność Spółki do zarządzania wzrostem może mieć istotny niekorzystny wpływ na jej strategię.

Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z konkurencją

Spółka działa na rynku wyrobów czekoladowych, który jest konkurencyjny i istotnie rozproszony. Produkty i technologie opracowywane przez Spółkę mają charakter innowacyjny i mogą korzystać z ochrony patentowej. Jest to jednak działalność dynamicznie rozwijająca się, zwłaszcza w USA, UE oraz krajach azjatyckich. Emitent nie jest w stanie przewidzieć siły i liczby podmiotów konkurencyjnych, jednakże pojawienie się większej konkurencji jest nieuniknione, co stwarza ryzyko ograniczenia zdolności osiągnięcia zaplanowanego udziału w rynku. Dodatkowo Zarząd może nie mieć świadomości, iż w danej chwili trwają badania nad wyrobami konkurencyjnymi do produktów lub technologii rozwijanych przez Spółkę. Istnieje ryzyko związane z zaostrzeniem działań konkurencji. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko kursu walutowego

Spółka prowadzi działalność na rynku międzynarodowym. Większość przyszłych przychodów z tytułu umów dystrybucyjnych będzie według obecnej wiedzy Zarządu denominowana w walutach obcych (głównie USD lub EUR). Przychody ze sprzedaży osiągnięte przez Spółkę w 2017 r. były denominowane w walutach EUR, USD i GBP.

Ryzyko spadku popytu

Rozwój Spółki zależy w dużej mierze od liczby zamówień na produkty bezpośrednio u Emitenta lub partnerów, z którymi Spółka będzie związana umowami dostawy produktów, umowami dystrybucyjnymi lub transferu technologii czy podobnymi. Te z kolei zależą od popytu klientów końcowych na produkty Spółki oraz na produkty partnerów handlowych Spółki. Zmniejszenie lub brak popytu na te produkty, jak i szerzej na rozwiązania innowacyjne oferowane przez Spółkę, może spowodować spadek wartości projektów prowadzonych przez Spółkę, jak również problemy z ich komercjalizacją. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko wizerunkowe

Emitent prowadząc swoją działalność w szeroko rozumianej ochronie zdrowia, nutraceutyków i suplementów diety uzależniony jest od prawidłowego kształtowania swojego wizerunku. Pogorszenie reputacji Emitenta może spowodować utratę zaufania klientów, zwłaszcza dużych partnerów strategicznych i w rezultacie do rezygnacji ze współpracy.

Utrata lub pogorszenie wizerunku może negatywnie wpłynąć na działalność, pozycję rynkową, sprzedaż, wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Spółki.

Ryzyko związane z rozwojem nowych projektów

Spółka angażuje się w projekty polegające na rozwoju koncepcji, tworzeniu, ochronie oraz komercjalizacji innowacyjnych wyrobów nutraceutycznych. Dzięki dobremu zrozumieniu tego rynku oraz doświadczonej kadrze zarządzającej Spółka jest w stanie opracowywać nowe potencjalnie opłacalne projekty oraz, w trakcie procesu ich realizacji, podejmować decyzje o ewentualnym niekontynuowaniu prac badawczych w razie ich niepowodzenia na wczesnym etapie rozwoju. Nie można jednak całkowicie wykluczyć, że Spółka nie będzie w stanie rozwijać i rozszerzać portfolio o kolejne projekty o wysokim potencjale komercjalizacyjnym. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z procesem badawczym prowadzonym przez Spółkę

Rozwój projektu realizowanego przez Spółkę jest procesem obejmującym kilka kosztownych i niepewnych faz, których celem jest wykazanie m.in. bezpieczeństwa stosowania i skuteczności terapeutycznej proponowanego rozwiązania. Spółka może nie być w stanie wykazać np. braku działań niepożądanych lub skuteczności jednego lub kilku produktów ze swojego portfela. Wszelkie niepowodzenia w każdej z faz projektowania, produkcji i ewaluacji rozwiązania, mogą opóźnić rozwój i komercjalizację, a w skrajnych przypadkach doprowadzić do zaprzestania realizacji projektu. Spółka nie może zagwarantować, że proces projektowania, produkcji i ewaluacji będzie przebiegał bez zakłóceń, w terminach zgodnych z potrzebami rynku. Wszelkie błędy lub opóźnienia w rozwoju rozwiązań Spółki mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko wynalezienia i wprowadzenia innych produktów stosowanych w tych samych wskazaniach, co produkty Spółki

Produkty i technologie rozwijane przez Spółkę mogą być jednocześnie rozwijane w różnych częściach świata przez podmioty konkurencyjne. W związku z tym istnieje prawdopodobieństwo, że w tym samym czasie lub wcześniej zostaną wprowadzone na rynek produkty konkurencyjne posiadające przewagę w różnym zakresie nad produktami Spółki.

Pojawienie się takich produktów może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z warunkami przyszłych umów dostawy produktów, umów dystrybucyjnych

Model biznesowy Spółki zakłada, że w ramach komercjalizacji projektów będą zawierane strategiczne umowy o współpracy badawczo-rozwojowej (umowy konsorcjum) i handlowej (umowy dostawy produktów, umowy dystrybucyjne lub transferu technologii) z międzynarodowymi partnerami na określone rynki lub kanały sprzedaży. Zarząd szacuje przyszłe warunki wyżej wymienionych umów na podstawie własnego doświadczenia oraz powszechnie dostępnych informacji o tego typu umowach podpisywanych na rynku globalnym. W przyszłości Spółka może nie być w stanie przystąpić do umowy na obecnie zakładanych warunkach. Ponadto, należy liczyć się z możliwością niedotrzymania warunków umowy przez drugą stronę. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z warunkami umów z partnerami współpracującymi, w tym z naukowcami

W celu prowadzenia działalności operacyjnej spółki z Spółki zawierają umowy, w tym o współpracy badawczo-rozwojowej (umowy konsorcjum) i handlowej (umowy dostawy produktów, umowy dystrybucyjne lub transferu technologii) i inne. Należy liczyć się z możliwością niedotrzymania warunków umowy przez drugą stronę. W szczególności istnieje ryzyko niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, nieuzasadnionego dążenia do podnoszenia cen, czy też niedotrzymanie standardu zamówionych usług. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z możliwością komercjalizacji opracowywanych przez Spółkę produktów lub technologii oraz innych innowacji Spółki

Ochrona produktów i technologii rozwijanych przez Spółkę oparta jest na patentach lub zgłoszeniach patentowych. Wartość zgłoszeń patentowych oraz patentów będących w posiadaniu lub do dyspozycji Spółki zależy od wykazania innowacyjnych lub lepszych właściwości produktów i technologii rozwijanych przez Spółkę niż powszechnie dostępne na rynku. Wyniki tych prac są na dzisiaj trudne do oszacowania. Istnieje więc ryzyko, że nie będą one tak korzystne, jak planowano. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z finansowaniem działalności

Dotychczasowa działalność Spółki była głównie finansowana przez akcjonariuszy oraz częściowo ze środków publicznych. Z uwagi na uzyskiwany na datę publikacji niniejszego sprawozdania poziom przychodów nie tylko poprzez bieżące przychody, ale także poprzez źródła zewnętrzne, m.in. granty i emisje akcji, a przejściowo także poprzez pożyczki od podmiotu dominującego. Wobec faktu, że skala potrzeb finansowych Spółki jest znaczna, a perspektywa komercjalizacji i uzyskania przepływów pieniężnych z poszczególnych projektów może być odległa w czasie, istnieje ryzyko, że Spółka będzie przejściowo wykorzystywać finansowanie od podmiotu dominującego. Istnieje ryzyko, że Spółka nie będzie w stanie pozyskać finansowania na swoją działalność, co skutkowałoby ograniczeniem lub w skrajnym przypadku zaprzestaniem działalności. Wystąpienie powyższego ryzyka może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z pozycją negocjacyjną umów licencyjnych, dystrybucyjnych i podobnych

Zawierane w przyszłości przez Spółkę umowy dostawy produktów, umowy dystrybucyjne lub podobne z partnerami, w tym zwłaszcza międzynarodowymi koncernami, mogą charakteryzować się brakiem symetrii pomiędzy stronami, a więc mogą zostać skonstruowane w sposób uprzywilejowujący kontrahentów, co może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju, wyniki Spółki lub cenę rynkową Akcji. Wynika to z występującej niekiedy różnicy w pozycji negocjacyjnej podmiotów przy zawieraniu tych umów. Wartość takiej współpracy dla Spółki jest jednak miejscami na tyle istotna, że podjęcie ryzyka biznesowego takiej współpracy jest uzasadnione.

Ryzyko związane z patentami

Spółka posiada prawa do wykorzystywania unikalnego know-how w obszarze badań i rozwoju nad nowymi produktami z branży nutraceutycznej, stanowiących chronioną przepisami prawa tajemnicę przedsiębiorstwa. W celu uzyskania lepszej ochrony swoich praw, Spółka może ubiegać się o przyznanie odpowiedniej ochrony patentowej na terytorium zarówno Unii Europejskiej, jak i w innych krajach (np. USA). Spółka może dokonać zgłoszeń szeregu wniosków o udzielenie ochrony na wynalazki w trybie procedury PCT („Patent Cooperation Treaty”), celem uzyskania patentów krajowych w wybranych państwach, będących stronami Układu o Współpracy Patentowej i patentu europejskiego, obowiązującego na terenie państw, będących stronami Konwencji o patencie europejskim z dnia 5 października 1973 r. Praktyka wskazuje, że postępowania takie trwają co najmniej kilka lat. Do chwili wydania decyzji istnieje więc ryzyko związane z odmową udzielenia ochrony patentowej lub udzielenia jej w zakresie węższym niż ta, o którą ubiega się Spółka. Istnieje również możliwość podważenia praw Spółki do użytkowania rozwiązania objętego zgłoszeniem.

Dodatkowo, do czasu zakończenia ewentualnej procedury patentowej Spółka korzysta z tzw. tymczasowej ochrony zgłoszonych wynalazków. Jednakże, w trakcie toczących się postępowań, osoby trzecie, w tym konkurenci Spółki, mogą zgłaszać zastrzeżenia do wniosków Spółki, oraz twierdzić, że przysługują im lepsze prawa do zgłoszonych przez Spółkę wynalazków. Rodzi to ryzyko utrudnienia, a w skrajnych przypadkach nawet uniemożliwienie udzielenia Spółce ochrony patentowej. Opóźnienie lub brak udzielenia ochrony patentowej może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z prawami własności intelektualnej

Spółka działa na światowym rynku innowacyjnych produktów z branży nutraceutycznej, jednym z najbardziej innowacyjnych sektorów gospodarki. Działalność na takim rynku jest nierozzerwalnie związana z niedoskonałościami regulacji prawnych oraz brakiem ustalonej praktyki w stosowaniu prawa. Dotyczy to w szczególności zagadnień z zakresu prawa autorskiego oraz prawa własności przemysłowej, chroniących szereg rozwiązań i utworów, z których korzysta Spółka. Sytuacja taka rodzi dla Spółki ryzyko wydawania przez organy stosujące prawo (w szczególności sądy i organy podatkowe) niekorzystnych rozstrzygnięć, a tym samym może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko związane z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa oraz innych poufnych informacji handlowych

Realizacja planów Spółki może zależeć od unikalnej, w tym częściowo nieopatentowanej technologii (technologii, która po wygaśnięciu praw patentowych stała się ogólnie dostępna, lub też technologii objętej wnioskiem patentowym złożonym przez spółkę z Spółki w przypadku, gdy ochrona patentowa nie została jeszcze przyznana), tajemnic handlowych, know-how i innych danych, które uważa się za tajemnice Spółki. Ich ochronę powinny zapewniać umowy zawarte pomiędzy spółkami Spółki a kluczowymi pracownikami, konsultantami, klientami, dostawcami, zastrzegające konieczność zachowania poufności. Nie ma jednak pewności, że te umowy będą przestrzegane. Może to doprowadzić do wejścia w posiadanie takich danych przez konkurencję. Spółka nie jest w stanie także wykluczyć wniesienia przeciwko niej ewentualnych roszczeń, związanych z nieuprawnionym przekazaniem tajemnic handlowych osób trzecich. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

Ryzyko nielegalnego kopiowania technologii Spółki

Spółka w sposób aktywny chroni swoją wartość intelektualną poprzez wnioskowanie o objęcie jej stosowną międzynarodową ochroną patentową. Istnieje ryzyko, iż mimo przyznania Spółce ochrony patentowej, jej wynalazki lub produkty będą nielegalnie kopiowane. Wystąpienie jednego lub kilku z powyższych ryzyk może mieć istotny negatywny na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Spółki.

11. Instrumenty finansowe w Spółce oraz cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym

Na dzień 31 grudnia 2017 r. Spółka była stroną umowy pożyczki zawartej ze spółką Nutra Sp. z o.o. Pożyczka została udzielona na sfinansowanie działalności operacyjnej i inwestycyjnej Spółki. Oprocentowanie pożyczki wynosiło 11% (lecz nie więcej niż czterokrotność stopy lombardowej ustanowionej przez NBP) a jej saldo na koniec roku 2017 wyniosło 2,6 mln PLN.

Dodatkowo Spółka jest stroną umów pożyczki udzielonych spółkom zależnym. Pożyczki udzielone są na warunkach analogicznych jak pożyczka między Nutrą a Spółką. Saldo udzielonych pożyczek na dzień bilansowy wynosił 5,6 mln PLN.

Do głównych instrumentów finansowych, z których korzysta Spółka, należą pożyczki, środki pieniężne i lokaty krótkoterminowe. Głównym celem tych instrumentów finansowych jest pozyskanie środków finansowych na działalność Spółki. Spółka posiada też inne instrumenty finansowe, takie jak należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług, które powstają bezpośrednio w toku prowadzonej przez nią działalności. Spółka nie zawiera transakcji z udziałem instrumentów pochodnych.

Zasadą stosowaną przez Spółkę obecnie i przez cały okres objęty sprawozdaniem finansowym jest nieprowadzenie obrotu instrumentami finansowymi.

Główne rodzaje ryzyka wynikającego z instrumentów finansowych Spółki obejmują ryzyko stopy procentowej, ryzyko związane z płynnością, ryzyko walutowe oraz ryzyko kredytowe. Zarząd Spółki weryfikuje i uzgadnia zasady zarządzania każdym z tych rodzajów ryzyka – zasady te zostały w skrócie omówione poniżej.

- **Ryzyko stopy procentowej:** Spółka posiada zobowiązania z tytułu pożyczek, dla których odsetki liczone są na bazie stałej stopy procentowej, w związku z czym występuje ryzyko spadku rynkowych stóp procentowych poniżej stopy ustalonej w umowie. Ponadto, Spółka może lokować wolne środki pieniężne w inwestycje o zmiennej stopie co powoduje zmniejszenie zysków z inwestycji w sytuacji spadku stóp procentowych. Wyniki Spółki mogą być również w pewnym stopniu uzależnione od poziomu stóp procentowych, jeżeli spółki zależne postanowią finansować część zapotrzebowania na kapitał obrotowy lub nakładów inwestycyjnych przy wykorzystaniu

finansowania dłużnego. Każdy znaczący wzrost stóp procentowych może mieć negatywny wpływ na stopę zwrotu inwestorów z kapitału.

- **Ryzyko walutowe:** Spółka jest narażona na ryzyko zmian kursów walutowych z uwagi na ponoszenie części kosztów działalności, w tym prac rozwojowych i badawczych, w walucie obcej. Ponadto, Spółka posiada pożyczki oraz depozyty w walucie obcej. Ryzyko walutowe wiąże się głównie ze zmianami poziomu kursu USD, GBP oraz EUR. Ekspozycja na ryzyko związane z innymi, niż wymienione, walutami nie jest istotna.
- **Ryzyko kredytowe:** Spółka jest narażona na ryzyko kredytowe rozumiane jako ryzyko, że wierzyciele nie wywiążą się ze swoich zobowiązań i tym samym spowodują poniesienie strat przez Spółkę.
- **Ryzyko związane z płynnością:** Spółka jest narażona na ryzyko utraty płynności, rozumiane jako ryzyko utraty zdolności do regulowania zobowiązań w określonych terminach. Ryzyko wynika z potencjalnego ograniczenia dostępu do rynków finansowych, co może skutkować brakiem możliwości pozyskania nowego finansowania lub refinansowania swojego zadłużenia.

Podsumowanie

Zarząd zwraca uwagę, że na 31 grudnia 2017 r. zarówno posiadane przez Spółkę aktywa, jak i zobowiązania finansowe dotyczą spółek powiązanych ze Spółką. Dodatkowo stopa procentowa, zarówno w przypadku aktywów jak i zobowiązań jest stała. W opinii Zarządu obydwa te fakty minimalizują ryzyko finansowe związane z posiadaniem w/w instrumentów finansowych.

12. Transakcje z podmiotami powiązanymi o znacznej wartości

Spółka wchodzi w skład Grupy Kapitałowej Adiuvo Investments. Podmiotami dominującymi Spółki są Adiuvo Investments S.A. i Nutra sp. z o.o., które wchodzi do Spółki Kapitałowej Adiuvo Investments i wyżej do Spółki Orenore z siedzibą w Warszawie. Podmiotem dominującym całej Spółki Orenore jest Orenore Investments Limited. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe na najwyższym szczeblu Spółki kapitałowej, w której skład wchodzi Cambridge Chocolate Technologies S.A. jako jednostka zależna zostało sporządzone przez Adiuvo Investments S.A. z siedzibą w Warszawie przy ulicy Słomińskiego 15 lok. 509.

Transakcje i rozrachunki z jednostkami powiązanymi zostały szczegółowo opisane w notcie 25 sprawozdania finansowego Spółki za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017r.

Transakcje zawierane ze stronami powiązanymi nie odbiegały od warunków rynkowych.

13. Autoryzowany Doradca

Autoryzowanym doradcą Spółki jest Dom Maklerski BDM. Wynagrodzenie całkowite Domu Maklerskiego BDM w 2017 r. wyniosło 4,4 tys. PLN.

14. Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

Zagadnienia z zakresu środowiska naturalnego nie mają związku z działalnością Spółki i nie są istotne dla oceny sytuacji Spółki.

15. Zasady sporządzania sprawozdań finansowych

Jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską w formie rozporządzeń Komisji Europejskiej. MSSF obejmują standardy i interpretacje zaakceptowane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości („RMSR”) oraz Komisję ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej („KIMSIF”). Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem tych instrumentów finansowych, które są wyceniane według wartości godziwej. Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w dającej się przewidzieć przyszłości. Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdania finansowego nie stwierdza się istnienia okoliczności wskazujących na zagrożenie kontynuowania działalności przez Spółkę. Sprawozdanie finansowe sporządzono przy zastosowaniu tych samych zasad dla okresu bieżącego i okresów porównywalnych.

Warszawa, dn. 20 marca 2018 r.

Zarząd Spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A.

Anna Aranowska-Babłok – Prezes Zarządu

Marek Orłowski – Członek Zarządu

16. Informacje o stosowaniu dobrych praktyk

Cambridge Chocolate Technologies S.A. przykłada dużą wagę do zapewnienia wszystkim akcjonariuszom swobodnego dostępu do informacji o Spółce i poszanowania ich praw bez względu na wielkość posiadanego przez nich pakietu akcji. By dać wyraz transparentności prowadzonych działań oraz zapewnić swym inwestorom i akcjonariuszom dostęp do rzetelnych informacji, które w obliczu obecnej sytuacji na rynkach finansowych są niezbędne do podejmowania racjonalnych decyzji inwestycyjnych, Cambridge Chocolate Technologies S.A. przestrzega zasad ładu korporacyjnego zawartych Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre praktyki spółek notowanych na NewConnect” zmienionych Uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

Poniżej przedstawiono informację na temat odstąpienia przez Cambridge Chocolate Technologies S.A. od zasad ładu korporacyjnego określonego w dokumencie „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

L.p.	Zasada dobrej praktyki	Oświadczenie odnośnie stosowania	Uwagi/komentarz
1	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii, zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej	Zamiarem Spółki jest prowadzenie przejrzystej i efektywnej polityki informacyjnej w oparciu o dostępne metody i narzędzia. Spółka nie przewiduje przy tym transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej.	Umożliwienie transmitowania obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej generowałyby w ocenie Spółki koszty niewspółmierne do dodatkowej wartości informacyjnej takiego rozwiązania dla inwestorów. Informacje dotyczące walnych zgromadzeń publikowane będą na bieżąco w formie raportów bieżących oraz na stronie internetowej Cambridge Chocolate Technologies S.A.
5	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl	Zamiarem Spółki jest prowadzenie polityki informacyjnej z uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych (w szczególności w oparciu o wykorzystanie strony internetowej) przy czym Spółka nie przewiduje korzystania z relacji inwestorskich na stronie www.GPWInfoStrefa.pl	W ocenie Spółki bieżąco aktualizowana sekcja relacji inwestorskich prowadzona w ramach korporacyjnej strony internetowej jest wyczerpującym źródłem wiedzy dla inwestorów.
16	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. (...)	Spółka nie będzie publikowała raportów miesięcznych.	W ocenie Spółki rzetelne wykonywanie obowiązków informacyjnych związanych z publikacją raportów bieżących ESPI i EBI oraz raportów okresowych w połączeniu z komunikacją realizowaną za pośrednictwem strony internetowej Spółki będą w sposób kompletny oraz rzetelny prezentowały aktualną sytuację Spółki.

17. Oświadczenia Zarządu Cambridge Chocolate Technologies S.A.

**OŚWIADCZENIE ZARZĄDU Cambridge Chocolate Technologies S.A.
W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPORZĄDZENIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH
za okres
od 01.01.2017r. do 31.12.2017 r.**

Warszawa, ul. Słomińskiego 15/509

Zarząd Spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. oświadcza, iż wedle swojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdania finansowe i dane porównywalne sporządzane zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta i standardami uznawanymi w skali międzynarodowej.

Oświadczamy także, iż dane zawarte w tych sprawozdaniach finansowych odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Cambridge Chocolate Technologies S.A. oraz jej wynik finansowy.

Ponadto sprawozdania z działalności Emitenta zawierają prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

Anna Aranowska-Babłok – Prezes Zarządu

Marek Orłowski – Członek Zarządu

CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.

Sprawozdanie z działalności zarządu za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2017 r.
(dane w tys. złotych, jeżeli nie zaznaczono inaczej)

**OŚWIADCZENIE ZARZĄDU Cambridge Chocolate Technologies S.A.
W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH**

Warszawa, ul. Stomińskiego 15/509

Zarząd Spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. oświadcza, iż podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznych sprawozdań finansowych Cambridge Chocolate Technologies S.A. (odpowiednio jednostkowych oraz skonsolidowanych), został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz, że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tych sprawozdań, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Anna Aranowska-Babłok – Prezes Zarządu

Marek Orłowski – Członek Zarządu