



CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.

Sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Cambridge Chocolate
Technologies S.A. za rok obrotowy zakończony
31 grudnia 2019 r.

(sprawozdanie zawiera informacje nt. Jednostki Dominującej)

Miejsce i data zatwierdzenia do publikacji:
Warszawa 20.03.2020 r.

Spis treści

1.	List Zarządu do akcjonariuszy	2
2.	Przedmiot działalności GRUPY KAPITAŁOWEJ CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.	4
3.	Powiązania kapitałowe Jednostki dominującej na datę bilansową	4
4.	Zatrudnienie	2
5.	Władze spółki	2
6.	Akcjonariusze	3
7.	Powiązanie kapitałowe i organizacyjne	4
8.	Informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej	5
9.	Działalność Jednostki Dominującej oraz Grupy w 2019 r. i plany na najbliższe lata	8
	Planowane portfolio produktów	9
	Zwięzła charakterystyka istotnych dokonań lub niepowodzeń Grupy Kapitałowej Emitenta w okresie, którego dotyczy raport, wraz z opisem najważniejszych czynników i zdarzeń, w szczególności nietypowym charakterze, mających wpływ na osiągnięte wyniki	9
	Istotne zdarzenia po dniu bilansowym	10
	Stanowisko odnośnie do możliwości zrealizowania publikowanych prognoz wyników nadany rok w świetle zaprezentowanych wyników	10
	Informacje na temat podjętych w okresie objętym raportem inicjatyw w obszarze rozwoju prowadzonej działalności nastawionych na wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych w przedsiębiorstwie	10
10.	Czynniki ryzyka	10
11.	Instrumenty finansowe w Grupie oraz cele i zasady zarządzania ryzykiem finansowym	13
12.	Transakcje z podmiotami powiązanymi	14
13.	Autoryzowany Doradca	14
14.	Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego	14
15.	Zasady sporządzania sprawozdań finansowych	14
16.	Informacje o stosowaniu dobrych praktyk	18
17.	Oświadczenia Zarządu Cambridge Chocolate Technologies S.A.	19

1. List Zarządu do akcjonariuszy

Szanowni Państwo,

Oddajemy w Państwa ręce raport spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. (CCT, Spółka) za 2019 rok.

W raportowym okresie kontynuowaliśmy działania mające na celu: (1) jak najszybsze rozpoczęcie sprzedaży linii produktów Elate (czekolada mleczna) na terytorium USA oraz (2) jak najszybsze sfinalizowanie rozmów z partnerami w modelu B2B, którzy przejmą dystrybucję marek Esthechoc oraz Rechoc, również pod markami własnymi, rozliczając się z CCT przez wypłatę prowizji od sprzedaży z tytułu praw do używania formuł i wyników badań skuteczności. Mimo pierwotnych planów finalizacji powyższych działań jeszcze w 2019 roku, na dzień publikacji niniejszego raportu prace w tym zakresie pozostają w toku i będą kontynuowane w najbliższej perspektywie.

W zakresie rozwoju i wdrożenia rynkowego marki Elate na rynku amerykańskim, do najważniejszych osiągnięć należy zaliczyć:

- opracowanie nowego, finalnego premixu czekolady ze znacznie obniżoną zawartością cukru (50%) i zwiększoną zawartością i biodostępnością polifenoli,
- opracowanie pełnej prezentacji inwestycyjnej wraz z przeprowadzeniem licznych testów konsumenckich,
- zakończenie prac nad opracowaniem finalnego produktu, znalezieniem producenta kontraktowego w USA wraz ze strukturą ceny obejmującą produkcję gotowego produktu w USA,
- przyznanie certyfikatu koszerności dla półproduktów,
- rozpoczęcie rundy inwestycyjnej prezentując strategię Spółki oraz możliwości inwestycyjne potencjalnym Inwestorom,
- zainicjowanie działań prawnych, które mają na celu zawiązanie umowy wspólników, nowej umowy spółki oraz prawnej propozycji inwestycyjnej dla zainteresowanych stron.

Powyższe pozwoliło na wyklarowanie strategii inwestycyjnej dla amerykańskiego podmiotu. W celu finalnego opracowania opakowania, inwestycyjnej dokumentacji prawnej oraz wdrożenia produktu na rynek amerykańscy partnerzy oszacowali koszty na poziomie ok. 0,5 mln USD. Te środki pozwolą na osiągnięcie pierwszej sprzedaży w jednej z liczących się sieci dystrybucyjnych w USA, tj. Wholefoods, GNS, Sprout czy też innej z tej samej kategorii. Liczymy, że doprowadzenie do pierwszej sprzedaży pozwoli na finalizację pełnej rundy inwestycyjnej jeszcze w 2020 roku i długofalowego zabezpieczenia finansowania dla Spółki. Zgodnie z wcześniej przekazywanymi informacjami Spółka zidentyfikowała partnerów, którzy nie wykluczyli ewentualnej inwestycji na poziomie kilku milionów USD w przypadku osiągnięcia pierwszych wyników sprzedaży (pierwsze wdrożenie).

W 2019 roku Spółka sprzedała także ponad 14.000 pudełek czekolady Esthechoc oraz Rechoc. Osiągnięte sprzedaże w 2019 roku produktów Esthechoc oraz Rechoc nie pozwoliły na pełne pokrycie przez Spółkę samodzielnie kosztów ponoszonych w raportowanym okresie a działalność Spółki niezmiennie jest finansowo wspierana przez głównego akcjonariusza – Adiuvio Investments. Produkty Esthechoc oraz Rechoc mają charakter niszowy ze względu na (1) sugerowaną cenę detaliczną (wysoka względem rynku czekoladowego); (2) grupę docelową dla produktów, która także wymusza (3) wybrane, niszowe kanały dystrybucji. Biorąc pod uwagę powyższe, zgodnie z wcześniej przekazywanymi informacjami, Zarząd zdecydował się w na kontynuację redukcji kosztów wydatkowanych na własną sprzedaż i marketing, rozwój sprzedaży e-commerce, pozostanie w umowach z kilkoma kluczowymi rokującymi dystrybutorami oraz zintensyfikowanie działań pozyskania partnerów w modelu B2B, którzy w skali globalnej lub ponad-regionalnej, wykorzystując własne siły sprzedażowe mogą na większą skalę wprowadzić produkty do obrotu.

W celu jak najszybszego przejścia na model sprzedaży B2B Spółka podpisała umowę z japońskim partnerem, który pracuje nad zawiązaniem współpracy z jedną z największych firm kosmetycznych na świecie, która ma plany ekspansji kategorii „beauty from within”, a czekoladowy format produktu wpisuje się w ich strategię działania. Japoński partner planuje także skontaktować Spółkę z kilkoma innymi podmiotami w Azji. Równolegle prowadzone są rozmowy o wsparciu ekspansji terytorialnej w modelu B2B z grupami finansowymi i branżowymi w szczególności z rynku izraelskiego.

Budowa portfolio CCT oraz wdrożenia rynkowe poszczególnych produktów zajmują nam więcej czasu aniżeli pierwotnie zakładaliśmy. Przełożyło się to na wyniki sprzedaży Spółki w analizowanym i poprzednich okresach. W naszym odczuciu niezmiennie tak zbudowane portfolio oraz zoptymalizowane koszty ponoszone przez Spółkę pozwolą zrealizować potencjał innowacyjny technologii, nad którymi pracowaliśmy przez ostatnie lata.

Dziękujemy naszym inwestorom za powierzone nam zaufanie.

GRUPA KAPITAŁOWA CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.
Sprawozdanie z działalności zarządu za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019 r.
(dane w tys. złotych, jeżeli nie zaznaczono inaczej)

Dziękujemy naszym inwestorom za powierzone nam zaufanie.

Z poważaniem,

Anna Aranowska-Bablok – Prezes Zarządu

Marek Orłowski – Członek Zarządu

2. Przedmiot działalności GRUPY KAPITAŁOWEJ CAMBRIDGE CHOCOLATE TECHNOLOGIES S.A.

Grupa Kapitałowa Cambridge Chocolate Technologies („Grupa”, „Grupa kapitałowa”) składa się ze spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. („CCT”, „Spółka”, „Jednostka dominująca”, „Spółka dominująca”, „Emitent”) i jej spółek zależnych Cambridge Chocolate Technologies Limited z siedzibą w Wielkiej Brytanii (CCT UK), Cambridge Chocolate Technologies Incorporated z siedzibą w USA (CCT US) oraz Snack Magic Brands Incorporated z siedzibą w USA (SMB US).

Jednostka dominująca została utworzona w dniu 6 lutego 2014 r., pierwotnie pod nazwą Sawa Investment S.A.

Uchwałą nr 5 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Sawa Investment Spółka Akcyjna z dnia 28 lipca 2015 r. dokonano zmiany firmy na Cambridge Chocolate Technologies Polska Spółka Akcyjna, a uchwałą nr 6 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cambridge Chocolate Technologies Polska Spółka Akcyjna z dnia 20 marca 2017 r. dokonano zmiany firmy na Cambridge Chocolate Technologies Spółka Akcyjna.

Podstawowym przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej jest działalność w obszarze rozwoju, komercjalizacji i sprzedaży innowacyjnych produktów żywności funkcjonalnej w formie 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.

W dniu 26 lutego 2020 został dokonany wpis w KRS dotyczący zmiany siedziby Spółki dominującej. Siedziba Spółki dominującej mieści się w Warszawie przy ul. Generała Józefa Zajęczka 11 lok 14.

Podstawowym przedmiotem działalności Jednostki dominującej są:

- badania naukowe i prace rozwojowe w dziedzinie biotechnologii

oraz

- produkcja artykułów spożywczych.

Na dzień 31 grudnia 2019 roku podmiotem dominującym spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. była spółka Adiuvo Investments S.A.. Podmiotem dominującym spółki Adiuvo Investments S.A. jest Orenore Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Podmiotem dominującym całej Grupy Orenore jest Orenore Investments Limited.

Do dnia 4 lutego 2019 r. podmiotem dominującym spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. była spółka Nutra Sp. z o.o. W dniu 4 lutego 2019 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu połączenia spółki Nutra Sp. z o.o. ze spółką Adiuvo Investments S.A.

Uchwałą nr 2 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cambridge Chocolate Technologies Polska Spółka Akcyjna z 30 grudnia 2016 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego jednostki dominującej 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 Cambridge Chocolate Technologies Polska Spółka Akcyjna 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. z siedzibą przy 2nd Floor The Platinum Building, St John's Innovation Park, Cowley Road, Cambridge, CB4 0DS (UK), wpisanej do angielskiego rejestru Companies House pod numerem 07397545 umową zawartą w dniu 20 marca 2017 r.

Uchwałą nr 3 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Cambridge Chocolate Technologies Polska Spółka Akcyjna z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o podwyższeniu kapitału zakładowego spółki o kwotę nie większą niż 2.300.000,00 zł poprzez emisję nie więcej niż 2.300.000 akcji zwykłych na okaziciela o wartości nominalnej 1,00 zł oznaczonych jako seria D z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. 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. 2.300.000 akcji serii D 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. Powiązania kapitałowe Jednostki dominującej na datę bilansową

Na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz na datę raportu Spółka posiadała 100% udziałów w CCT UK, CCT US oraz w SMB US.

Spółki zależne w okresie bilansowym pełniły rolę przedstawicielstw lokalnych, działających w zakresie nadzoru sprzedaży oraz/lub kreowania lokalnej strategii marketingowej na rynkach Wielkiej Brytanii i/lub Stanów Zjednoczonych. Na dzień 31 grudnia 2019 r. udział w ogólnej liczbie głosów posiadany przez Spółkę w podmiotach zależnych był równy udziałowi Spółki w kapitale zakładowym tych jednostek. Wszystkie spółki zależne wchodzące w skład Grupy na dzień 31 grudnia 2019 r. podlegały konsolidacji metodą pełną.

Spółka posiada oddział we Wrocławiu.

4. Zatrudnienie

Przeciętne zatrudnienie w Grupie w okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym wynosiło 0 pracowników oraz 0 osób współpracujących z Grupą w oparciu o umowę cywilnoprawną (okres 01.01.2018-31.12.2018: to odpowiednio 7 pracowników oraz 3 osoby współpracujące).

Przeciętne zatrudnienie w Jednostce dominującej w okresie objętym niniejszym sprawozdaniem finansowym wynosiło 0 pracowników i 0 współpracowników (okres 01.01.2018-31.12.2018: odpowiednio: 1 pracownik i 3 współpracowników).

5. Władze spółki

Zarząd

Na dzień 31 grudnia 2019 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu Spółki przedstawiał się następująco:

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

W 2019 roku nie miały miejsca zmiany w składzie Zarządu Spółki.

Rada Nadzorcza

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego oraz na dzień 31.12.2019 r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Tomasz Poniński – Przewodniczący Rady Nadzorczej,
- Krzysztof Laskowski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Kyle Nigel – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Nauman – Członek Rady Nadzorczej,
- Paweł Bala – Członek Rady Nadzorczej.

Na dzień 31.12.2018 r. skład Rady Nadzorczej przedstawiał się następująco:

- Tomasz Poniński – Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Krzysztof Laskowski – Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej
- Kyle Nigel – Członek Rady Nadzorczej
- Dariusz Zimny – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Bala – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 2 grudnia 2019 r. Spółka powzięła informację o rezygnacji Pana Dariusza Zimnego ze sprawowania funkcji Członka Rady Nadzorczej Emitenta ze skutkiem na dzień 5 grudnia 2019 r.

W dniu 11 grudnia 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki dokonała uzupełniającego wyboru Pana Pawła Naumana na Członka Rady Nadzorczej Spółki.

Wynagrodzenie osób zarządzających i nadzorujących

Członkowie Zarządu Jednostki dominującej i spółek wchodzących w skład Grupy nie otrzymywali wynagrodzenia w 2019 roku z tytułu pełnionych funkcji.

Łączne wynagrodzenie członków Rady Nadzorczej w roku 2019 wyniosło 15,6 tys. PLN: Kyle Nigel 1,2 tys. PLN, Krzysztof Laskowski 4,8 tys. PLN, Tomasz Poniński 4,8 tys. PLN, Dariusz Zimny 4,8 tys. PLN, Paweł Nauman 0,0 tys. PLN

6. Akcjonariusze

Według stanu na dzień 31 grudnia 2019 r. struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Podmiot	Siedziba	Liczba akcji	Liczba głosów	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosu
Adiuvo Investments S.A.	Warszawa	8 200 000,00	8 200 000,00	67,88%	67,88%
Lycotec Ltd	Cambridge	1 580 000,00	1 580 000,00	13,08%	13,08%
CP Fundusz Inwestycyjny Zamknięty	Warszawa	740 000,00	740 000,00	6,13%	6,13%
Investorzy prywatni		1 560 000,00	1 560 000,00	12,91%	12,91%
		12 080 00,00	12 080 000,00	100,00%	100,00%

W dniu 15 lutego 2019 roku do Spółki wpłynęło w trybie art. 69 Ustawy o ofercie zawiadomienie od Adiuvo Investments S.A. (Adiuvo) dotyczące zmiany formy posiadania przez Adiuvo Investments akcji Spółki z pośredniej na bezpośrednią w wyniku połączenia Nutra Sp. z o.o. z Adiuvo Investments S.A.

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania struktura akcjonariatu Spółki przedstawiała się następująco:

Podmiot	Siedziba	Liczba akcji	Liczba głosów	% posiadanego kapitału	% posiadanych praw głosu
Adiuvo Investments S.A.	Warszawa	8 200 000,00	8 200 000,00	67,88%	67,88%
Lycotec Ltd	Cambridge	1 580 000,00	1 580 000,00	13,08%	13,08%
Inni inwestorzy		2 300 000,00	2 300 000,00	19,04 %	19,04 %
		12 080 000,00	12 080 000,00	100,00%	100,00%

W dniu 3 lutego 2020 r. Spółka powzięła informację o zawiadomieniu z dnia 31 stycznia 2020 roku od TFI Capital Partners S.A. w którym poinformowano, że zarządzany przez Towarzystwo fundusz CP Fundusz Inwestycyjny Zamknięty zmniejszył dotychczas posiadany udział w ogólnej liczbie głosów w CCT do poziomu poniżej 5% głosów. Szczegółowe informacje znajdują się w opublikowanym raporcie bieżącym ESPI nr 1/2020.

Wskazana powyżej struktura akcjonariatu została ustalona w oparciu o posiadane przez Emitenta informacje o liczbie akcji objętych w ramach poszczególnych rund inwestycyjnych oraz otrzymanych zawiadomień zgodnie z ustawą o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

W badanym okresie i na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania nie wystąpiły transakcje akcjami własnymi spółki.

Spółka oraz jednostki zależne nie posiadają akcji własnych Emitenta.

Poniżej zaprezentowano informacje nt. kapitału zakładowego Jednostki Dominującej.

Na dzień bilansowy 31 grudnia 2019 r. kapitał zakładowy Jednostki dominującej składał się z wyemitowanych akcji następujących serii:

Liczba akcji (udziałów) wg serii emisji	31.12.2019	31.12.2018
Seria A	100 000	100 000
Seria B	8 100 000	8 100 000
Seria C	1 580 000	1 580 000
Seria D	2 300 000	2 300 000
Razem liczba akcji (udziałów)	12 080 000	12 080 000

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

W okresie objętym sprawozdaniem finansowym nie nastąpiły zmiany w kapitale Jednostki dominującej.

Warranty subskrypcyjne

Emisja akcji serii E oraz warrantów subskrypcyjnych serii A

Uchwałą nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z dnia 20 marca 2017 r. podjęto decyzję o 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 176 190 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. Do dnia zatwierdzenia sprawozdania nie została wykonana żadna z transz przyznanych opcji.

Emisja akcji serii F oraz warrantów subskrypcyjnych serii B

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

W 2019 roku nie miały miejsce zdarzenia związane z emisją i realizacją warrantów.

Prawa akcjonariuszy

Na dzień 31 grudnia 2019 r. żadne z akcji serii A, B, C i D nie są uprzywilejowane.

7. Powiązanie kapitałowe i organizacyjne

Na dzień 31 grudnia 2019 roku Spółka była powiązana bezpośrednio ze spółką Adiuvo 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,
- Cambridge Chocolate Technologies Incorporated, z siedzibą w Dover, DE w USA,
- Snack Magic Brands Incorporated, z siedzibą w Dover, DE w USA.

Lp.	Nazwa jednostki	Siedziba	Zakres działalności	Udział w kapitale zakładowym %	
				31.12.2019	31.12.2018
1.	Cambridge Chocolate Technologies Ltd	Wielka Brytania	Handel hurtowy i detaliczny	100%	100%
2.	Cambridge Chocolate Technologies Inc	USA	Handel hurtowy i detaliczny	100%	100%
3.	Snack Magic Brands Inc	USA	Handel hurtowy i detaliczny	100%	100%

8. Informacje o stanie majątkowym i sytuacji finansowej

Wybrane dane finansowe Grupy:

	tys. PLN		tys. EUR	
	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT				
SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Przychody ze sprzedaży	845	1 455	196	341
Zysk (strata) ze sprzedaży	(4 125)	(8 060)	(959)	(1 889)
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(8 719)	(8 837)	(2 027)	(2 071)
Zysk (strata) netto	(9 212)	(8 379)	(2 141)	(1 964)
Zysk (strata) netto przypisany:				
Akcjonariuszom jednostki dominującej	(9 212)	(8 382)	(2 141)	(1 964)
Udziałom niekontrolującym	-	-	-	-
Zysk (strata) na akcję przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej				
(wrażony w złotych / euro na jedną akcję)				
- podstawowy	(0,76)	(0,69)	(0,18)	(0,16)
- rozwodniony	(0,76)	(0,69)	(0,18)	(0,16)
Całkowite dochody ogółem	(9 325)	(8 871)	(2 168)	(2 079)
Całkowity dochód ogółem przypisany:				
Akcjonariuszom jednostki dominującej	(9 325)	(8 871)	(2 168)	(2 079)
Udziałom niekontrolującym	-	-	-	-

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Aktywa trwałe	7 493	11 767	1 760	2 698
Aktywa obrotowe	1 812	5 110	426	1 172
Aktywa ogółem	9 305	16 877	2 185	3 869
Kapitał własny ogółem	(2 434)	5 708	(572)	1 309
Kapitał własny przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej	(2 434)	5 708	(572)	1 309
Kapitał własny przypadający na udziały niekontrolujące	-	-	-	-
Zobowiązania długoterminowe	9 920	9 220	2 329	2 114
Zobowiązania krótkoterminowe	1 819	1 949	427	447
Pasywa ogółem	9 305	16 877	2 185	3 869

	tys. PLN		tys. EUR	
	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
SPRAWOZDANIE Z PRZEPIYWÓW PIENIĘŻNYCH	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(1 793)	(5 490)	(417)	(1 287)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	4	(154)	1	(36)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	1 644	5 647	382	1 323
Przepływy pieniężne netto razem	(145)	3	(34)	1

Wybrane dane finansowe Spółki:

	tys. PLN		tys. EUR	
	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT				
SPRAWOZDANIE Z CAŁKOWITYCH DOCHODÓW				
	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Przychody ze sprzedaży	744	931	173	218
Zysk (strata) ze sprzedaży	(2 862)	(4 711)	(665)	(1 104)
Zysk (strata) przed opodatkowaniem	(7 219)	(6 160)	(1 678)	(1 444)
Zysk (strata) netto	(7 712)	(5 702)	(1 793)	(1 336)
Zysk (strata) na akcję				
(wyrażony w złotych / euro na jedną akcję)				
- podstawowy	(0,64)	(0,47)	(0,15)	(0,11)
- rozwodniony	(0,64)	(0,47)	(0,15)	(0,11)
Całkowite dochody ogółem	(7 712)	(5 702)	(1 793)	(1 336)

	tys. PLN		tys. EUR	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ				
	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Aktywa trwałe	15 631	20 209	3 671	4 700
Aktywa obrotowe	2 348	3 827	551	890
Aktywa ogółem	17 979	24 036	4 222	5 590
Kapitał własny	6 666	13 231	1 565	3 077
Zobowiązania długoterminowe	9 920	9 217	2 329	2 143
Zobowiązania krótkoterminowe	1 393	1 588	327	369
Pasywa ogółem	17 979	24 036	4 222	5 590

	tys. PLN		tys. EUR	
	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018	01.01.2019 - 31.12.2019	01.01.2018 - 31.12.2018
SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH				
	(badane)	(badane)	(badane)	(badane)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	(866)	(2 430)	(201)	(569)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(770)	(3 333)	(179)	(781)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	1 644	5 647	382	1 323
Przepływy pieniężne netto razem	8	(116)	2	(27)

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

- Poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej przeliczone zostały według kursu ogłoszonego przez NBP obowiązującego na dzień bilansowy tj. 31 grudnia 2019 r. (1 EUR= 4,2585 PLN) i na dzień 31 grudnia 2018 (1 EUR = 4,3000 PLN).
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat, sprawozdania z całkowitych dochodów oraz 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 2019 r. (1 EUR = 4,3018 PLN) oraz dla okresu od 1 stycznia do 31 grudnia 2018 (1 EUR = 4,2669 PLN).

Komentarz nt. wyników finansowych oraz sytuacji majątkowej Grupy Kapitałowej

W 2019 roku przychody Grupy ze sprzedaży wyniosły 845 tys. PLN a w roku poprzednim ok. 1,4 mln PLN. Niższe przychody ze sprzedaży są wynikiem zmiany proporcji sprzedanych produktów Esthechoc i Rechoc (wyższa sprzedaż produktów Rechoc z niższą ceną rynkową) oraz obniżki ceny produktu Esthechoc za 1 szt. produktu.

Strukturę geograficzną klientów nabywających produkty Grupy przedstawiono poniżej:

Sprzedaż Esthechoc	2018	2019
	<i>Ekwiwalent pudełka 21 czekoladek</i>	<i>Ekwiwalent pudełka 21 czekoladek</i>
Polska	1 356	1068
Wielka Brytania	3 411	1519
Chiny	0	1000
Tajwan	720	2040
Arabia Saudyjska	2 160	500
Rosja	1 800	1250
Pozostałe	3 228	2691
e-commerce - w tym USA	1577	1803
Total	14 252	11 871

Sprzedaż Rechoc	2018	2019
	<i>Pudełko 20 czekoladek</i>	<i>Pudełko 20 czekoladek</i>
Polska	297	1142
Wielka Brytania	211	0
Tajwan	0	1320
Pozostałe	280	0
Total	788	2462

Marża brutto po uwzględnieniu wartości sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniosła około 37% (około 48% w 2018 r.). Marża brutto spadła głównie ze względu na wprowadzenie programu lojalnościowego umożliwiającego przy niższej cenie zakup większej liczby opakowań w pakiecie.

Koszty logistyki wyniosły ok. 10 % przychodów ze sprzedaży w Jednostce dominującej.

Najistotniejszą pozycją kosztów operacyjnych w 2019 r. były usługi obce: 3,9 mln PLN (7,5 mln PLN w 2018 r.), które stanowiły 80 % całkowitych kosztów działalności operacyjnej (78% w 2018 r.) oraz amortyzacja i zużycie materiałów i energii odpowiednio w wysokości 436 tys. PLN i 645 tys. PLN, które stanowią odpowiednio 9% i 13% całkowitych kosztów działalności operacyjnej i są na podobnym poziomie jak w roku 2018.

Na koszty usług obcych Grupy składały się głównie:

- wycena opcji pracowniczych – 1,1 mln PLN
- koszty marketingu i sprzedaży – 0,5 mln PLN
- management fees – 0,3 mln PLN
- doradztwo naukowe, prawne, technologiczne i laboratoryjne – 1,5 mln PLN
- koszty patentowe - 0,2 mln PLN

Grupa nie kapitalizowała prac rozwojowych nad produktami w formie czekolady, wydatki na pokrycie kosztów prac rozwojowych związanych z tymi produktami wyniosły 0 tys. PLN w 2019 r. (62 tys. PLN w 2018 r.).

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

Głównym źródłem finansowania były pożyczki od głównego udziałowca, tj. Adiuvo Investments S.A.

Komentarz nt. wyników finansowych oraz sytuacji majątkowej Jednostki Dominującej

W 2019 roku przychody ze sprzedaży wyniosły 0,7 mln PLN a w roku poprzednim 0,9 mln PLN.

Marża brutto po uwzględnieniu wartości sprzedanych produktów, towarów i materiałów wyniosła 37% (48% w 2018 r.). Marża brutto spadła głównie ze względu na wprowadzenie programu lojalnościowego umożliwiającego przy niższej cenie zakup większej liczby opakowań w pakiecie.

Koszty logistyki wyniosły ok. 10% przychodów ze sprzedaży.

Najistotniejszą pozycją kosztów operacyjnych w Jednostce Dominującej w 2019 r. były usługi obce: 2,7 mln PLN (4,8 mln PLN w 2018 r.), które stanowiły 75 % całkowitych kosztów działalności operacyjnej (80% w 2018 r.).

Na koszty usług obcych składały się głównie:

- wycena opcji pracowniczych – 1 100 tys. PLN
- management fees – 300 tys. PLN
- doradztwo (naukowe, prawne, technologiczne, laboratoryjne i w zakresie marketingu) - 900 tys. PLN
- patenty – 250 tys. PLN

Pozostałe koszty operacyjne, które w 2019 roku wyniosły 3,4 mln PLN (1,2 mln PLN w 2018 r.) dotyczą głównie odpisów aktualizujących wartości niematerialne (3 mln PLN).

Jednostka Dominująca nie kapitalizowała prac rozwojowych nad produktami w formie czekolady, wydatki na pokrycie kosztów prac rozwojowych związanych z tymi produktami wyniosły 53 tys. PLN w 2019 r. (62 tys. PLN w 2018 r.).

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

Głównym źródłem finansowania były przychody uzyskiwane z tytułu sprzedaży oraz pożyczki od głównego akcjonariusza, tj. Adiuvo Investments S.A.

9. Działalność Jednostki Dominującej oraz Grupy w 2019 r. i plany na najbliższe lata

W 2019 Grupa prowadziła działalność polegającą na wdrożeniu rynkowym linii produktów z wysoko biodostępnymi polifenolami (Elate) oraz produkcji i sprzedaży suplementu diety w formie czekolady Esthechoc a także produkcji i sprzedaży czekolady funkcjonalnej ReChoc.

W zakresie rozwoju i wdrożenia rynkowego marki Elate na rynku amerykańskim Spółka: (1) opracowała nowy, finalny premiks czekolady ze znacznie obniżoną zawartością cukru (50%) i zwiększoną zawartością i biodostępnością polifenoli; (2) opracowała pełną prezentację inwestycyjną wraz z przeprowadzeniem licznych testów konsumenckich, (3) zakończyła prace nad opracowaniem finalnego formatu produktu, znalezieniem producenta kontraktowego w USA wraz ze strukturą ceny obejmującą produkcję gotowego produktu w USA, (4) otrzymała certyfikat koszerności dla półproduktów, (5) rozpoczęła rundę inwestycyjną, prezentując strategię Spółki oraz możliwości inwestycyjne Inwestorom, (6) zainicjowała działania prawne, które mają na celu zawiązanie umowy współników, nowej umowy spółki oraz prawnej propozycji inwestycyjnej dla zainteresowanych stron. Powyższe pozwoliło na wyklarowanie strategii inwestycyjnej dla amerykańskiego podmiotu. W celu finalnego opracowania opakowania, inwestycyjnej dokumentacji prawnej oraz wdrożenia produktu na rynek amerykańscy partnerzy oszacowali koszty na poziomie 0,5 mln USD. Te środki pozwolą na osiągnięcie pierwszej sprzedaży w jednej z liczących się sieci dystrybucyjnych w USA. Doprowadzenie do pierwszej sprzedaży pozwoli na finalizację pełnej rundy inwestycyjnej w 2020 roku i długofalowe zabezpieczenie finansowania dla Spółki. Zgodnie z wcześniej przekazywanymi informacjami Spółka zidentyfikowała partnerów, którzy zadeklarowali inwestycję na poziomie kilku milionów USD w przypadku osiągnięcia pierwszych wyników sprzedaży (pierwsze wdrożenie).

W zakresie sprzedaży produktów Esthechoc i Rechoc, Spółka sprzedała ponad 14.000 pudełek czekolady Esthechoc oraz Rechoc. Osiągnięta sprzedaż w 2019 roku produktów Esthechoc oraz Rechoc nie pozwoliła na pełne samodzielne pokrycie przez Spółkę kosztów ponoszonych w raportowanym okresie, a działalność Spółki niezmiennie jest finansowo wspierana przez głównego akcjonariusza – Aduvo Investments. Biorąc pod uwagę powyższe, Zarząd zdecydował się w na kontynuację redukcji kosztów wydatkowanych na S&M, rozwój sprzedaży e-commerce, pozostanie w umowach z kilkoma kluczowymi rokującymi dystrybutorami oraz zintensyfikowanie działań pozyskania partnerów w modelu B2B, którzy w skali globalnej lub ponadregionalnej, wykorzystując własne siły sprzedażowe mogą na większą skalę wprowadzić produkty do obrotu.

W modelu dystrybucyjnym podtrzymywano aktywną współpracę z wybranymi lokalnymi partnerami na rynkach: Polska, Tajwan, Arabia Saudyjska, Węgry, Republika Czeska, Słowacja, Szwajcaria, Ukraina, Hiszpania, Rosja, Benelux, Wielka Brytania. Spółka otworzyła także nowe rynki na Litwie i w Gruzji.

Spółka kontynuowała także działania marketingowe i public relations dla marki Esthechoc na strategicznym rynku Wielkiej Brytanii. W raportowym okresie marka została zaproszona do udziału w prestiżowych obchodach 100-lecia marki Bentley w Londynie "Exploring The Extraordinary: 100 Years of Bentley Motors", w tym London Press Club Ball z udziałem ponad 600 dziennikarzy British Press oraz w imprezie organizowanej przez markę Rolls-Royce, gdzie produkt był promowany wśród dziennikarzy, właścicieli samochodów oraz zaproszonych gości. Z tej okazji ukazała się publikacja w formie książki z opisem historii marki Esthechoc. Publikacja trafiła do rąk członków klubu Rolls-Royce i Bentley. W omawianym okresie marka była obecna także podczas dwóch edycji London Fashion Week, a także na pokazach: projektanta Joshua Kane w Londynie i Magpies & Peacock w Los Angeles. Ponadto Esthechoc został zaproszony przez Global Gift Foundation do udziału w ekskluzywnej Global Gift Gala w Londynie, gdzie gośćmi byli m.in. Melanie Griffith, Maria Bravo, Eva Longoria. Esthechoc był także partnerem branżowej imprezy – Attracta Beauty Awards pod medialnym patronatem Evening Standard w Londynie – której głównym celem jest propagowanie naturalnego piękna w branży kosmetycznej i beauty. Każdy z uczestników imprezy miał okazję poznać produkt, a ambasadorka marki prezentowała nagrodę w kategorii Beauty Woman Award. W omawianym okresie publikacje, wzmianki o Esthechoc ukazały się w Evening Standard, FRUK Magazine, FAB L'Style.

Planowane portfolio produktów

Po wdrożeniach rynkowych produktów Esthechoc oraz Rechoc, spółka planuje wprowadzenie na rynek amerykański linii produktów z wysoko biodostępnymi polifenolami (zapewniającej benefity ciemnej czekolady w formie czekolady mlecznej) pod marką Elate.

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

W 2019 r. Grupa kontynuowała działania mające na celu: (1) jak najszybsze rozpoczęcie sprzedaży linii produktów Elate (czekolada mleczna) na terytorium USA oraz (2) jak najszybsze sfinalizowanie rozmów z partnerami w modelu B2B, którzy przejmą dystrybucję marek Esthechoc oraz Rechoc, również pod markami własnymi, rozliczając się z CCT przez wypłatę należności licencyjnych z tytułu praw do używania formuł i wyników badań skuteczności. Mimo pierwotnych planów finalizacji powyższych działań jeszcze w 2019 roku, na dzień publikacji niniejszego raportu prace w tym zakresie nie zostały zakończone.

W 2019 roku Grupa sprzedała ponad 14,0 tys. pudełek czekolady Esthechoc oraz Rechoc. Osiągnięta sprzedaż w 2019 roku produktów Esthechoc oraz Rechoc nie pozwoliła na pełne samodzielne pokrycie przez Grupę kosztów ponoszonych w raportowanym okresie a jej działalność niezmiennie jest finansowo wspierana przez głównego akcjonariusza – Aduvo Investments.

Wdrożenia rynkowe poszczególnych produktów zajmują Grupie więcej czasu aniżeli pierwotnie zakładano. Przekłada się to na wyniki sprzedaży Spółki w analizowanym i poprzednich okresach.

Istotne zdarzenia po dniu bilansowym

Poza zmianami w ramach akcjonariatu Spółki opisanymi w pkt 6 niniejszego sprawozdania, po dniu bilansowym nie wystąpiły inne istotne zdarzenia.

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

Jednostka dominująca nie publikuje prognoz wyników finansowych jednostkowych i skonsolidowanych.

W dziale ryzyk opisana jest sytuacja pojawienia się koronawirusa.

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 Grupę 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 Grupę – 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 Grupy.

Ryzyko niepowodzenia strategii Grupy

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

Planowany przez Grupę rozwój oznacza duże obciążenie zasobów operacyjnych, ludzkich i finansowych. Powodzenie strategii rozwoju Grupy 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 Grupy 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 Grupy.

Ryzyko związane z konkurencją

Grupa działa na rynku wyrobów czekoladowych, który jest konkurencyjny i istotnie rozproszony. Produkty i technologie opracowywane przez Grupę 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 Grupę. 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 Grupy.

Ryzyko kursu walutowego

Grupa 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 Grupę w 2019 r. były denominowane głównie w walutach EUR, USD i GBP.

Ryzyko spadku popytu

Rozwój Grupy zależy w dużej mierze od liczby zamówień na produkty bezpośrednio u Emitenta lub partnerów, z którymi Grupa będzie związana umowami dostawy produktów, umowami dystrybucyjnymi lub transferu technologii czy podobnymi. Te z kolei zależą od popytu klientów końcowych na produkty Grupy oraz na produkty partnerów handlowych Grupy. Zmniejszenie lub brak popytu na te produkty, jak i szerzej na rozwiązania innowacyjne oferowane przez Grupę, może spowodować spadek wartości projektów prowadzonych przez Grupę, 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 Grupy.

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 Grupy.

Ryzyko związane z rozwojem nowych projektów

Grupa angażuje się w projekty polegające na rozwoju koncepcji, tworzeniu, ochronie oraz komercjalizacji innowacyjnych wyrobów nutraceutycznych. Dzięki dobremu zrozumieniu tego rynku oraz doświadczonej kadrze zarządzającej Grupa 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 Grupa 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 Grupy.

Ryzyko związane z procesem badawczym prowadzonym przez Grupę

Rozwój projektu realizowanego przez Grupę jest procesem obejmującym kilka kosztownych i niepewnych faz, których celem jest wykazanie m.in. bezpieczeństwa stosowania i skuteczności terapeutycznej proponowanego rozwiązania. Grupa 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. Grupa 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 Grupy mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Grupy.

Ryzyko wynalazienia i wprowadzenia innych produktów stosowanych w tych samych wskazaniach, co produkty Grupy

Produkty i technologie rozwijane przez Grupę 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 Grupy. Pojawienie się takich produktów może mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansową, perspektywy rozwoju lub wyniki Grupy.

Ryzyko związane z warunkami przyszłych umów dostawy produktów, umów dystrybucyjnych

Model biznesowy Grupy 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 Grupa 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 Grupy.

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

W celu prowadzenia działalności operacyjnej spółki z Grupy 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 Grupy.

Ryzyko związane z możliwością komercjalizacji opracowywanych przez Grupę produktów lub technologii oraz innych innowacji Grupy

Ochrona produktów i technologii rozwijanych przez Grupę oparta jest na patentach lub zgłoszeniach patentowych. Wartość zgłoszeń patentowych oraz patentów będących w posiadaniu lub do dyspozycji Grupy zależy od wykazania innowacyjnych lub lepszych właściwości produktów i technologii rozwijanych przez Grupę 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 Grupy.

Ryzyko związane z finansowaniem działalności

Dotychczasowa działalność Grupy była głównie finansowana przez głównego akcjonariusza oraz ze środków publicznych. Skala potrzeb finansowych Grupy jest znaczna, a perspektywa komercjalizacji i uzyskania przepływów pieniężnych z poszczególnych projektów może być odległa w czasie, istnieje ryzyko, że Grupa 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 Grupy.

Ryzyko związane z pozycją negocjacyjną umów licencyjnych, dystrybucyjnych i podobnych

Zawierane w przyszłości przez Grupę 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 Grupy lub cenę rynkową Akcji. Wynika to z występującej niekiedy różnicy w pozycji negocjacyjnej podmiotów przy zawieraniu tych umów. Wartość takiej współpracy dla Grupy jest jednak miejscami na tyle istotna, że podjęcie ryzyka biznesowego takiej współpracy jest uzasadnione.

Ryzyko związane z patentami

Grupa 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, Grupa może ubiegać się o przyznanie odpowiedniej ochrony patentowej na terytorium zarówno Unii Europejskiej, jak i w innych krajach (np. USA). Grupa 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 Grupa. Istnieje również możliwość podważenia praw Grupy do użytkowania rozwiązania objętego zgłoszeniem.

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

Ryzyko związane z prawami własności intelektualnej

Grupa 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 Grupa. Sytuacja taka rodzi dla Grupy 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 Grupy.

Ryzyko związane z naruszeniem tajemnicy przedsiębiorstwa oraz innych poufnych informacji handlowych

Realizacja planów Grupy 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 Grupy w przypadku, gdy ochrona patentowa nie została jeszcze przyznana), tajemnic handlowych, know-how i innych danych, które uważa się za tajemnice Grupy. Ich ochronę powinny zapewniać umowy zawarte pomiędzy spółkami Grupy 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. Grupa 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, perspektywę rozwoju lub wyniki Grupy.

Ryzyko nielegalnego kopiowania technologii Grupy

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

Ryzyko związane z wpływem koronawirusa na popyt produktów żywności funkcjonalnej

Pojawienie się czynników o charakterze nieprzewidywalnym i zasięgu globalnym takich jak np. epidemia choroby wirusowej może w perspektywie krótko i długoterminowej przyczynić się do zachwiania równowagi w międzynarodowym łańcuchu dostaw, co może przełożyć się na opóźnienia w dostawach produktów Grupy do klientów końcowych i wstrzymaniu płatności z tego tytułu. Powyższe może skutkować możliwością odsunięcia w czasie realizacji już złożonych zamówień i/lub opóźnień w płatnościach za już zrealizowane dostawy, co tym samym może przełożyć się na ryzyko niższych przychodów Emitenta, a w konsekwencji także na sytuację finansową i wyniki finansowe Emitenta. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania rozmiar zakłóceń związanych z ograniczeniami epidemiologicznymi na działalność Spółki oraz popyt produktów żywności funkcjonalnej jest trudny do oszacowania oraz uzależniony od czynników, które pozostają poza wpływem lub kontrolą ze strony Emitenta.

Ryzyko związane z wnioskiem o powołanie rewidenta do spraw szczególnych

Niezależnie od opinii Zarządu Spółki w sprawie wyboru rewidenta do spraw szczególnych w celu zbadania, na koszt Spółki określonych zagadnień związanych z prowadzeniem spraw Spółki wyrażonym w raporcie bieżącym EBI nr 12/2019, Emitent nie może wykluczyć, że ewentualne podjęcie w stosunku do Spółki działań ze strony wyznaczonego przez sąd biegłego do spraw szczególnych może wpłynąć na spowolnienie, a nawet wstrzymanie podjętych działań umożliwiających wdrożenie produktów Grupy na rynku amerykańskim.

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

Na dzień 31 grudnia 2019 r. Spółka była stroną umowy pożyczki zawartej ze spółką Adiuvo Investments S.A. (należności przejęte w ramach grupy poprzez połączenie spółki: Nutra Sp. z o.o. z Adiuvo Investments S.A.). Pożyczka została udzielona na sfinansowanie działalności operacyjnej i inwestycyjnej Spółki. Oprocentowanie pożyczki wynosiło 10% (lecz nie więcej niż czterokrotność stopy lombardowej ustanowionej przez NBP) a jej saldo na koniec roku 2019 wyniosło 8 mln PLN.

Dodatkowo Jednostka dominująca jest stroną umów pożyczek udzielonych spółkom zależnym. Pożyczki udzielone są na warunkach analogicznych jak pożyczka między Adiuvo Investments S.A. a Jednostką dominującą. Saldo udzielonych pożyczek na dzień bilansowy wynosiło 7,2 mln PLN.

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

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

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

- **Ryzyko stopy procentowej:** Grupa 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, Grupa może lokować wolne środki pieniężne w inwestycje o zmiennej stopie co powoduje zmniejszenie zysków z inwestycji w sytuacji spadku stóp procentowych. Wyniki Grupy 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:** Grupa jest narażona na ryzyko zmian kursów walutowych z uwagi na ponoszenie części kosztów działalności, w tym prac rozwojowych i badawczych, w walucie obcej. Ponadto, Grupa 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:** Grupa jest narażona na ryzyko kredytowe rozumiane jako ryzyko, że wierzyciele nie wywiążą się ze swoich zobowiązań i tym samym spowodują poniesienie strat przez Grupę.
- **Ryzyko związane z płynnością:** Grupa 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 2019 r. zarówno posiadane przez Grupę aktywa, jak i zobowiązania finansowe (pożyczki udzielone i otrzymane) dotyczą głównie spółek powiązanych z Jednostką dominującą. Dodatkowo stopa procentowa, zarówno w przypadku aktywów jak i zobowiązań jest stała. W opinii Zarządu obydwie te fakty minimalizują ryzyko finansowe związane z posiadaniem w/w instrumentów finansowych.

12. Transakcje z podmiotami powiązanymi

Spółka wchodzi w skład Grupy Kapitałowej Adiuvo Investments. Na dzień 31 grudnia 2019 roku podmiotami dominującymi dla Spółki było Adiuvo Investments S.A., dla którego podmiotem dominującym jest Orenore Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Podmiotem dominującym Orenore Sp. z o.o. 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 Generała Józefa Zajęczka 11 lok 14, Warszawa.

W dniu 4 lutego 2019 r. Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu połączenia spółki Nutra Sp. z o.o. ze spółką Adiuvo Investments S.A.

Transakcje i rozrachunki z jednostkami powiązanymi zostały szczegółowo opisane w nocie 24 skonsolidowanego finansowego Grupy oraz sprawozdania finansowego Jednostki dominującej za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019r.

Transakcje zawierane ze stronami powiązanymi nie odbiegały od warunków rynkowych.

13. Autoryzowany Doradca

Autoryzowanym doradcą Jednostki dominującej jest Dom Maklerski BDM. Wynagrodzenie całkowite Domu Maklerskiego BDM w 2019 r. wyniosło 35,6 tys. PLN.

14. Zagadnienia dotyczące środowiska naturalnego

Zagadnienia z zakresu środowiska naturalnego nie mają związku z działalnością Grupy i nie są istotne dla oceny sytuacji Jednostki Dominującej oraz Grupy.

15. Zasady sporządzania sprawozdań finansowych

Niniejsze sprawozdanie finansowe 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 („KIMSF”).

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, z wyjątkiem tych instrumentów finansowych, które są wyceniane według wartości godziwej. Na dzień bilansowy nie wystąpiły aktywa i zobowiązania, które są wyceniane według wartości godziwej.

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności zatem nie zawiera żadnych korekt dotyczących odmiennych zasad wyceny i klasyfikacji aktywów i pasywów, które byłyby konieczne w przypadku, gdyby założenie kontynuacji Spółki okazało się nieuzasadnione.

Zarząd Spółki przedstawił poniżej informacje o aktualnej sytuacji finansowej Spółki, wskazując ryzyka kontynuacji działalności Spółki w okresie 12 miesięcy od daty sporządzenia sprawozdania finansowego. Poniższy opis obejmuje:

1. podstawowe dane finansowe wskazujące na ryzyko kontynuacji działalności,

2. ogólną sytuację spółki i podjęte przez Zarząd działania,
3. ryzyko niepowodzenia podejmowanych działań i ryzyka środowiskowe mające wpływ na działalność Spółki oraz możliwe alternatywne działania Zarządu.

Ryzyko kontynuacji działalności

Na dzień bilansowy Spółka wykazała kapitały własne w wysokości 6 666 mln zł, stratę netto w wysokości 7 712 mln zł a kapitał obrotowy netto wyniósł 955 tys zł. Na dzień bilansowy zobowiązania handlowe wynosiły 150 tys. zł, w tym przeterminowane 125 tys. zł, które Grupa w miarę możliwości reguluje z bieżących wpływów.

Dane finansowe Spółki wskazują, że zaistniały przesłanki zawarte w art. 397 Kodeksu spółek handlowych nakazujące Zarządowi Spółki niezwłocznie zwołać Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy w sprawie podjęcia decyzji o kontynuacji działalności (skumulowane straty przekraczają sumę 1/3 kapitału zakładowego oraz całości kapitałów zapasowego i rezerwowego). Działania w tym zakresie będą podjęte przez Spółkę niezwłocznie.

Ogólna sytuacja Spółki i podjęte działania

Podstawowym przedmiotem Spółki Cambridge Chocolate Technologies jest działalność w obszarze rozwoju, komercjalizacji i sprzedaży na rynku międzynarodowym innowacyjnych produktów żywności funkcjonalnej w formie czekolady. Grupa od początku powstania, tj. od 06.02.2014 r., rozwija dwie technologie (Astacelle oraz ChocBerry), na bazie, których powstają kolejne produkty wprowadzane do obrotu. Na dzień publikacji niniejszego raportu Spółka na bazie powyższych technologii opracowała finalnie produkty: Esthehoc, Rechoc oraz linię produktów Elate.

W 2019 roku Spółka kontynuowała sprzedaż produktu Esthehoc w modelu B2C oraz prowadziła pilotażowe działania w zakresie sprzedaży produktu Rechoc. Spółka, mimo rozpoczęcia sprzedaży poszczególnych produktów nadal nie wprowadziła jednak na rynek podstawowej linii produktów masowych, tj. linii Elate. To strategiczne dla Spółki wdrożenie jest planowane w 2020 roku. Pierwotnie Spółka (jak wskazywała w publikowanych Sprawozdaniach Finansowych w ubiegłych okresach) planowała dokonać wdrożenia w 2019 r., jednak ze względu na sytuację finansową Grupy kapitałowej Adiuvo Investments (dalej „GK Adiuvo”), która wspiera finansowo działalność operacyjną Spółki, wdrożenie to zostało odsunięte w czasie na I półrocze 2020 roku.

Analiza poziomu sprzedaży Spółki (produkty Esthehoc oraz Rechoc)

Osiągnięta w 2019 roku sprzedaż produktów Esthehoc oraz Rechoc nie pozwoliła na pełne samodzielnie pokrycie przez Spółkę kosztów ponoszonych w raportowanym okresie. Produkty te mają charakter niszowy ze względu na (1) sugerowaną cenę detaliczną (wysoka względem rynku czekoladowego); (2) grupę docelową dla produktów, która także wymusza (3) wybrane, niszowe kanały dystrybucji. Biorąc pod uwagę osiągnięte wyniki sprzedaży, w 2018 roku Zarząd zdecydował się na znaczną redukcję kosztów wydatkowanych na koszty sprzedaży i marketingu, rozwój sprzedaży e-commerce, pozostanie przy realizacji umów z kilkoma kluczowymi rokującymi dystrybutorami oraz rozpoczęcie poszukiwania partnerów, którzy w skali globalnej lub ponadregionalnej, wykorzystując własne siły sprzedażowe, mogą na większą skalę wprowadzić produkty do obrotu.

W celu jak najszybszego przejścia na model sprzedaży B2B Spółka podpisała umowę z japońskim partnerem, który pracuje nad nawiązaniem współpracy z jedną z dużych firm kosmetycznych, która ma plany ekspansji kategorii „beauty from within”, a czekoladowy format produktu Spółki wpisuje się w ich strategię działania. Japoński partner planuje także skontaktować Spółkę z kilkoma innymi podmiotami w Azji. Równolegle prowadzone są rozmowy o wsparciu ekspansji terytorialnej w modelu B2B z grupami finansowymi i branżowymi w szczególności z rynku izraelskiego.

Zakładając przejście w kolejnym okresie na model sprzedaży B2B (z dotychczasowego modelu B2C), model rozliczania partnerów branżowych ze Spółką w kolejnych okresach uległby zmianie: (1) na podstawie umowy licencyjnej regionalnej lub światowej Spółka produkowałaby produkty dla Partnera, który wykorzystując własne znaczne zasoby wsparcia marketingu i sprzedaży dystrybuować będzie produkt na wybranych terytoriach; (2) rozliczenia Partnera ze Spółką bazowałyby na zakupie produktów od Spółki po cenie wytworzenia oraz na wypłacaniu royalties (prowizji) od osiągniętej sprzedaży.

Analiza sprzedaży w Grupie (linia Elate)

Zgodnie z opisem zawartym w Sprawozdaniu z Działalności Zarządu za 2019 r. Spółka planuje pozyskać łącznie 4 mln USD w transzach w celu wprowadzenia produktu na rynek USA. W raportowanym okresie został opracowany finalny produkt. Zostały także zintensyfikowane działania prawne, które mają na celu zawiązanie umowy współników, nowej umowy spółki oraz prawnej propozycji inwestycji dla zainteresowanych stron – dokumentacja prawna jest konieczna w celu wprowadzenia do Spółki nowych inwestorów. W ostatnich miesiącach 2019 roku ze względu na opisane powyżej czynniki finansowe GK Adiuvo (która finansowała działania rozwojowe dla marki Elate) prace nad wdrożeniem rynkowym zostały czasowo wstrzymane. W celu zakończenia powyższych prac (do których między innymi należy: opakowanie, finalny produkt, media społecznościowe, wdrożenie produktu na rynek) partnerzy amerykańscy oszacowali koszty na poziomie 500 tys. USD, z czego zadeklarowali partycypację w wysokości 50% w przypadku zrefinansowania pozostałej części przez partnerów z Europy. Za te środki możliwe będzie wdrożenie rynkowe produktu i osiągnięcie pierwszej sprzedaży w jednej z liczących się sieci dystrybucyjnych w USA. Zarząd Spółki spodziewa się, że środki umożliwiające realizację tej części inwestycji będą dostępne w 2020 roku i pozwolą reaktywować działania dla linii Elate.

W celu pozyskania pozostałej części finansowania, Spółka zidentyfikowała zainteresowanych partnerów, którzy zadeklarowali inwestycje w przypadku osiągnięcia przez Spółkę pierwszych wyników sprzedaży.

Spółka na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania prowadzi rozmowy z zainteresowanymi partnerami. Należy jednak zaznaczyć, że na dzień publikacji niniejszego sprawozdania finansowego żadne z prowadzonych rozmów (w zakresie pozyskania finansowania dla produktów linii Elate i/lub rozpoczęcia komercjalizacji produktów opartych na technologii Astacelle (w tym Esthechoc i/lub Rechoc) nie zostały jeszcze sfinalizowane.

Analiza płynności w Spółce (poziom kosztów)

Oprócz działań mających na celu poprawę przyszłych wyników finansowych, Zarząd ma również na uwadze sytuację płynnościową Spółki. Zarząd (1) prowadzi aktywną politykę w zakresie zarządzania płynnością monitorując na bieżąco płynność w ujęciu krótko- i długoterminowym, (2) prowadzi regularny monitoring przepływów pieniężnych dążąc do utrzymania stabilnego poziomu dostępnego finansowania. W celu realizacji powyższego Spółka podejmuje działania w celu optymalizacji poziomu ponoszonych kosztów.

I tak, w 2019 roku poziom kosztów związanych z rozwojem sprzedaży produktów Esthechoc oraz Rechoc został znacznie zoptymalizowany wobec lat ubiegłych a aktualnie następują dalsze optymalizacje. W latach ubiegłych jedną z największych kategorii kosztów były koszty związane z próbą rozwoju sprzedaży organicznej produktu Esthechoc, tak w roku 2019, po optymalizacjach, najistotniejszą pozycją kosztów organizacji zajmującej się produktem Esthechoc oraz Rechoc są koszty operacyjne / korporacyjne spółki, które podlegają regularnemu zmniejszaniu w Grupie z okresu na okres.

Na dzień poprzedzający publikację niniejszego sprawozdania finansowego Spółka posiadała środki finansowe w wysokości 1 tys PLN oraz pisemne oświadczenie i potwierdzenie głównego akcjonariusza wsparcia finansowego dla działalności operacyjnej Spółki na kwotę co najmniej 250.000 PLN (poparte faktycznymi możliwościami przekazania tej kwoty), co na podstawie przygotowanego przez Zarząd planowanych przepływów finansowych w okresie kolejnych 12 miesięcy pozwoli Spółce realizować swoje plany rozwojowe.

Ryzyko niepowodzenia podjętych działań

Specyfika spółki start-up, rozwijającej własne technologie, której przykład stanowi Spółka, na pierwszej pozycji kosztowej stawia prace badawczo-rozwojowe. Prace badawczo-rozwojowe prowadzone przez Grupę Cambridge Chocolate Technologies w poprzednich latach w szczególności obejmowały: opracowanie formułacji poprzez odpowiedni dobór składników oraz ich proporcji, przeprowadzenie testów laboratoryjnych w celu weryfikacji właściwości użytkowych oraz biochemicznych opracowanej formułacji, przeprowadzenie testów produkcyjnych w skali laboratoryjnej, półprzemysłowej oraz przemysłowej (skalowanie produkcji), optymalizację procesów technologicznych, co umożliwi wielkoskalową produkcję zachowując optymalny poziom kosztów wytworzenia (optymalizacja kosztów produkcji), weryfikację kliniczną wersji prototypowych oraz finalnych produktów.

Biorąc pod uwagę powyższe, specyfikę działania spółek R&D zdarzają się okresowe przesunięcia prowadzonych działań. Wiele z powyższych czynników oraz sam fakt wprowadzania do sprzedaży produktów innowacyjnych, opartych na nowych

technologiach sprawia, że prognozowanie wydarzeń co do miesiąca czy też kwartału jest niemożliwe a szacunki mogą się wahać krótkookresowo znacznie – co nie powoduje, że długookresowo Spółka osiąga planowane wyniki na sprzedaży.

Sprawozdanie finansowe Spółki zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności w okresie 12 miesięcy do daty jego zatwierdzenia do publikacji, opierając się w głównej mierze na kontynuowaniu sprzedaży produktów Esthechoc oraz Rechoc. W kolejnych okresach kontynuacja działalności Spółki i Grupy zależy w znacznej mierze od podejmowanych działań przez Zarząd Spółki w najbliższych 12 miesiącach w celu:

1. pozyskania ponadregionalnego / globalnego partnera, który wprowadzi produkty oparte na technologii Astacelle (w tym Esthechoc, Rechoc) na rynki globalne z wykorzystaniem własnych możliwości sprzedażowo-marketingowych a poziom rozliczenia z Grupą oparty będzie na zasadzie Royalties od sprzedaży własnej partnera.
2. pozyskania środków finansowych w spółce Snack Magic Brands Inc., które pozwolą na wdrożenie rynkowe linii produktów Elate na terytorium USA.

Ewentualne niezrealizowanie oczekiwanych efektów wyżej przytoczonych działań związanych z procesem pozyskiwania partnerów branżowych i/ lub finansowych dla produktów Spółki może prowadzić do zagrożenia kontynuacji działalności.

Należy także wskazać występujące ryzyko związane ze złożonym w Sądzie wnioskiem o powołanie rewidenta do spraw szczególnych. Niezależnie od opinii Zarządu Spółki w sprawie wyboru rewidenta do spraw szczególnych w celu zbadania, na koszt Spółki określonych zagadnień związanych z prowadzeniem spraw Spółki wyrażonym w raporcie bieżącym EBI nr 12/2019, nie możemy wykluczyć, że ewentualne podjęcie w stosunku do Spółki działań ze strony wyznaczonego przez sąd biegłego do spraw szczególnych może wpłynąć na spowolnienie, a nawet wstrzymanie podjętych działań umożliwiających pozyskania środków finansowych w spółce Snack Magic Brands Inc., które pozwolą na wdrożenie rynkowe linii produktów Elate na terytorium USA.

Zasadne wydaje się także wyjaśnienie, że pojawienie się czynników o charakterze nieprzewidywalnym i zasięgu globalnym takich jak epidemia choroby wirusowej może w perspektywie krótko- i długoterminowej przyczynić się do zachwiania równowagi w międzynarodowym łańcuchu dostaw, co może przełożyć się na opóźnienia w dostawach produktów Grupy do klientów końcowych i czasowym wstrzymaniu płatności z tego tytułu. Powyższe może skutkować możliwością odsunięcia w czasie realizacji już złożonych zamówień i/lub opóźnień w płatnościach za już zrealizowane dostawy, co tym samym może przełożyć się na ryzyko niższych przychodów Spółki w najbliższych miesiącach, a w konsekwencji także na sytuację finansową i wyniki finansowe planowane do osiągnięcia w 2020 roku. Jednak na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania rozmiar i okres trwania zakłóceń związanych z ograniczeniami epidemiologicznymi na działalność Spółki oraz popyt produktów Spółki jest trudny do szacowania oraz uzależniony od czynników, które pozostają poza wpływem lub kontrolą ze strony Spółki.

Biorąc powyższe pod uwagę, w przypadku niepowodzenia wyżej przytoczonych działań w zakładanym okresie oraz/lub przesunięć w ich realizacji, Zarząd pozyskał od głównego akcjonariusza pisemne oświadczenie i potwierdzenie wsparcia finansowego dla działalności operacyjnej Spółki w taki sposób, aby w kolejnych 12 miesiącach Spółka mogła realizować swoje plany rozwojowe i założenia budżetowe opierając się wyłącznie na dotychczasowym modelu biznesowym (tj. B2C, zgodnie z opisem powyżej).

Równocześnie Spółka stale podejmuje działania w celu optymalizacji ponoszonych kosztów, w taki sposób, aby uzyskiwane z tytułu sprzedaży produktów przychody pozwalały na pokrywanie bieżących kosztów działalności operacyjnej Spółki.

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe sporządzono przy zastosowaniu tych samych zasad dla okresu bieżącego i okresu porównywalnego.

Zgodnie z art. 55 ust. 2a Ustawy o rachunkowości niniejsze Sprawozdanie z działalności zawiera ujawnienia dla Grupy Kapitałowej Cambridge Chocolate Technologies S.A. oraz dla Jednostki Dominującej i tym samym Emitent nie sporządzał odrębnego sprawozdania z działalności Grupy Kapitałowej.

Warszawa, dn. 20.03.2020 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. przykładą 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 01.01.2019r. do 31.12.2019 r.**

Warszawa, ul. Generała Józefa Zajęczka 11 lok. 14

Zarząd Spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. oświadcza, iż wedle swojej najlepszej wiedzy, roczne skonsolidowane oraz jednostkowe 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. i Grupy Kapitałowej oraz ich wynik finansowy.

Ponadto sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej zawiera prawdziwy obraz sytuacji Jednostki Dominującej oraz Grupy, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk związanych z prowadzoną działalnością.

Anna Aranowska-Bablok – Prezes Zarządu

Marek Orłowski – Członek Zarządu

**OŚWIADCZENIE ZARZĄDU Cambridge Chocolate Technologies S.A.
W SPRAWIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH**
Warszawa, ul. Generała Józefa Zajączka 11 lok. 14

Zarząd Spółki Cambridge Chocolate Technologies S.A. oświadcza, iż firma audytorska, przeprowadzająca badanie rocznych sprawozdań finansowych Cambridge Chocolate Technologies S.A. (odpowiednio jednostkowego oraz skonsolidowanego), została wybrana 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