



SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
CM INTERNATIONAL S.A.
za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 r.

Wilczyce, 31 maja 2022 r.

I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI

I.1. INFORMACJE PODSTAWOWE

I.1.1. DANE JEDNOSTKI

Tabela 1 Dane Spółki

| | |
|----------------------------------|--|
| Nazwa: | CM International Spółka akcyjna |
| Nazwa skrócona: | CM International S.A. |
| Adres: | ul. Polna 24i, 51-361 Wilczyce |
| REGON: | 021870354 |
| NIP: | 8961530507 |
| KRS: | 0000648450 |
| Tel.: | + 48 733 900 078 |
| Fax: | + 48 (71) 719 90 48 |
| Adres strony internetowej | www.cmisa.eu |
| Adres e-mail: | info@cmisa.eu |

Źródło: Spółka

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

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

Czas trwania Spółki jest nieograniczony.

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

Podstawowym przedmiotem działalności Spółki jest wg klasyfikacji PKD:
PKD 32.50.Z - Produkcja urządzeń, instrumentów oraz wyrobów medycznych, włączając dentystyczne.

Przedmiotem działalności Spółki może także być:

- PKD 46.42.Z - Sprzedaż hurtowa odzieży i obuwia,
- PKD 46.43.Z - Sprzedaż hurtowa elektrycznych artykułów użytku domowego,
- PKD 46.45.Z - Sprzedaż hurtowa perfum i kosmetyków,
- PKD 46.46.Z - Sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych,
- PKD 46.49.Z - Sprzedaż hurtowa pozostałych artykułów użytku domowego,
- PKD 46.69.Z - Sprzedaż hurtowa pozostałych maszyn i urządzeń,
- PKD 46.90.Z - Sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana,
- PKD 47.19.Z - Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona w niewyspecjalizowanych sklepach,
- PKD 47.9 - Sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepów, straganami i targowiskami,
- PKD 47.91.Z - Sprzedaż detaliczna prowadzona przez domy sprzedaży wysyłkowej lub internet,
- PKD 47.99.Z - Pozostała sprzedaż detaliczna prowadzona poza siecią sklepów, straganami lub targowiskami,

- PKD 64.92.Z - Pozostałe formy udzielania kredytów,
- PKD 64.99.Z - Pozostała finansowa działalność usługowa, gdzie indziej niesklasyfikowana, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszków emerytalnych,
- PKD 66.19.Z - Pozostała działalność wspomagająca usługi finansowe, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszków emerytalnych,
- PKD 63.12.Z - Działalność portali internetowych,
- PKD 68.20.Z - Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi,
- PKD 70.22.Z - Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania,
- PKD 70.21.Z - Stosunki międzyludzkie (public relations) i komunikacja,
- PKD 77.11.Z - Wynajem i dzierżawa samochodów osobowych i furgonetek,
- PKD 77.12.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli,
- PKD 77.40.Z - Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim,
- PKD 82.30.Z - Działalność związana z organizacją targów, wystaw i kongresów,
- PKD 86.90.A - Działalność fizjoterapeutyczna,
- PKD 96.02.Z - Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne,
- PKD 96.04.Z - Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej,
- PKD 22.29.Z - Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych,
- PKD 25.62.Z - Obróbka mechaniczna elementów metalowych,
- PKD 33.13.Z - Naprawa i konserwacja urządzeń elektronicznych i optycznych,
- PKD 62.01.Z - Działalność związana z oprogramowaniem,
- PKD 62.09.Z – Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych,
- PKD 77.39.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych, gdzie indziej niesklasyfikowane,
- PKD 26.60.Z - Produkcja urządzeń napromieniowujących, sprzętu elektromedycznego i elektroterapeutycznego
- PKD 33.14.Z - Naprawa i konserwacja urządzeń elektrycznych.

1.1.2. STRUKTURA AKCJONARIATU ORAZ STRUKTURA GŁOSÓW NA WALNYM ZGROMADZENIU

Na dzień 31 grudnia 2021 r. kapitał zakładowy wynosił 120.300,00 zł (słownie: sto dwadzieścia tysięcy trzysta złotych) i dzielił się na 1.203.000 (słownie: jeden milion dwieście trzy tysiące) akcji, o wartości nominalnej po 0,10 zł (słownie: zero złotych i dziesięć groszy) każda, w tym:

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

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

Na dzień 31 grudnia 2021 r. struktura akcjonariatu oraz struktura głosów na Walnym Zgromadzeniu CM International S.A. prezentowała się następująco:

Tabela 2 Wyszczególnienie akcjonariuszy CM International S.A. (udział w kapitale zakładowym i głosach na Walnym Zgromadzeniu na dzień 31 grudnia 2021 r.

| Akcjonariusz | Seria akcji | Liczba akcji | Liczba głosów | Udział w kapitale zakładowym | Udział w ogólnej liczbie głosów |
|------------------|-------------|--------------|---------------|------------------------------|---------------------------------|
| Mariusz Kara | A | 660 000 | 1 320 000 | 54,86% | 65,90% |
| Michał Sebastian | A | 52 000 | 104 000 | 4,32% | 5,19% |

| | | | | | |
|------------------------------|-------|------------------|------------------|----------------|----------------|
| Certus Investment sp. z o.o. | B | 150 000 | 150 000 | 12,47% | 7,49% |
| Pozostali* | A,B,C | 341 000 | 429 000 | 28,35% | 21,42% |
| Suma | | 1 203 000 | 2 003 000 | 100,00% | 100,00% |

* w tym podmiot pełniący funkcję Animatora Rynku, w wyniku realizacji obowiązku, o którym mowa w § 7 ust. 4 Regulaminu ASO

Źródło: Spółka

Od dnia 31 grudnia 2021 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie doszło do żadnych istotnych zmian w kapitale zakładowym ani strukturze akcjonariatu Spółki.

1.1.3. ZARZĄD SPÓŁKI

W okresie roku obrotowego 2021, tj. od dnia 1 stycznia do 31 grudnia 2021 r., w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

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

W okresie całego 2021 roku oraz po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Zarządu CM International S.A. nie uległ zmianie.

1.1.4. RADA NADZORCZA SPÓŁKI

Na dzień 1 stycznia 2021 r. skład Rady Nadzorczej Spółki przedstawiał się następująco:

- Pani Bogumiła Kara - Przewodnicząca Rady Nadzorczej,
- Pan Grzegorz Duszyński - Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej,
- Pan Robert Kara - Członek Rady Nadzorczej,
- Pani Jolanta Fańciszevska-Sebastian - Członek Rady Nadzorczej,
- Pan Aleksander Łubniewski - Członek Rady Nadzorczej.

W okresie całego 2021 roku oraz po jego zakończeniu, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania, skład Rady Nadzorczej CM International S.A. nie uległ żadnym zmianom.

I.2. ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

I.2.1. MODEL BIZNESOWY

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

W 2021 roku Spółka opracowała oraz wprowadziła do oferty oraz sprzedaży ww. urządzenie TITANS przeznaczone do stymulacji mięśni oraz redukcji tkanki tłuszczowej. Obecna oferta urządzeń Spółki jest następująca:

- **Jednofunkcyjne urządzenia kosmetyczne** przeznaczone do wykonywania 9 różnych typów zabiegów, które dzięki swojej budowie modułowej mogą być dostarczane jako pojedyncze maszyny lub urządzenia wielofunkcyjne.
- Innowacyjne **urządzenie wielofunkcyjne M3** pozwala na przeprowadzenie 8 różnych rodzajów zabiegów kosmetycznych oraz umożliwia wprowadzenie systemów rozliczeniowych: system sprzedażowy Fixed Price oparty na comiesięcznych (stałych) abonamentach oraz system rozliczeniowy Pay-As-You-Go oparty na prowizjach, których wielkość uzależniona jest od czasu pracy maszyny (w przypadku wyboru takiej formy rozliczeń przez dystrybutora).
- Urządzenie **Nuximia** to zaawansowany laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji), które zostało wprowadzone do sprzedaży w lutym 2019 r.
- Urządzenie **Nexus** to kompaktowa wersja lasera diodowego Nuximia, wprowadzona do sprzedaży w marcu 2019 r. W produkcji Nexusa zastosowano takie same rozwiązania jak w przypadku urządzenia Nuximia, jednak o niższej mocy optycznej.
- IPL pod nazwą **Protheus** to urządzenie kosmetyczne wykorzystujące energię świetlną (lampę ksenonową) do permanentnej depilacji.
- **Athor** to urządzenie do przeprowadzania zabiegów fali uderzeniowej. Głównym jego przeznaczeniem jest terapia redukująca cellulit.
- **AIO** to wielofunkcyjne urządzenie do poprawy jakości powietrza. Głównymi jego funkcjami to jonizacja oraz jonizowanie powietrza. Dodatkową funkcjonalnością jest aromaterapia.
- **TITANS** to urządzenie EMS, które przy pomocy skupionego pola elektromagnetycznego wywołuje niezwykle efektywne skurcze mięśni. Kształtuje sylwetkę, spala tkankę tłuszczową, jednocześnie budując i stymulując mięśnie.

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

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

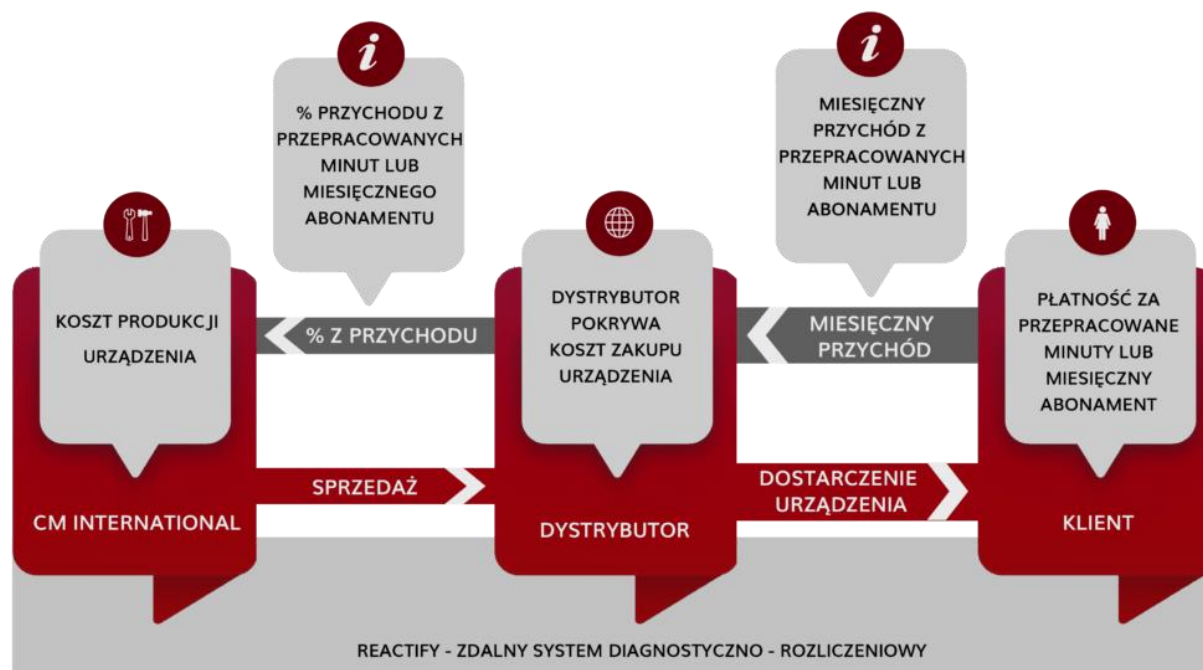
W ramach działalności operacyjnej, Spółka zajmuje się również **realizacją projektów zewnętrznych**. Na zlecenie kontrahenta zajmuje się projektowaniem, prototypowaniem oraz produkcją urządzeń na zlecenie. Projekty o takim charakterze realizowane są zarówno ze stałymi partnerami Spółki, w szczególności dystrybutorami działającymi na terenie Niemiec oraz Hiszpanii, jak i innymi podmiotami, które na podstawie wiedzy o ofercie produktowo-usługowej Spółki zlecają realizację prototypów według własnego konceptu.

Model biznesu Spółki opiera się o współpracę z dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze bądź kraju. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń Spółki są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, takich jak salony kosmetyczne, salony SPA, hotele, kliniki

dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej i kosmetycznej. Spółka współpracuje z ok. 30 dystrybutorami handlowymi w ponad 50 krajach na całym świecie.

W drodze dotychczasowej działalności Spółka wypracowała następujący schemat działania:

Schemat 1 Proces monetyzacji świadczonych usług



Źródło: Spółka

1) Projektowanie i rozwijanie urządzeń kosmetycznych

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

2) Produkcja

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

3) Dystrybucja

CM International S.A. posiada ok. 30 partnerów biznesowych (dystrybutorów) w ponad 50 krajach Europy, Afryki i Azji, m.in. w Hiszpanii, Niemczech, Austrii, Belgii, Francji, Włoszech, Algierii, Wietnamie,

Arabii Saudyjskiej, Zjednoczonych Emiratach Arabskich czy Indiach. Działalność Spółki na rynkach zagranicznych polega na współpracy z dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. **Spółka sprzedaje urządzenia na rynki zagraniczne do dystrybutorów. Promocją i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki.**

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

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Spółka zamierza kontynuować ekspansję zagraniczną na terenie Azji, Afryki, Ameryki Północnej i Południowej, a także rozpoczęcie prac nad uzyskaniem certyfikacji dla urządzeń medycznych (m.in. FDA).

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

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

5) Serwis

System *Reactify*[®] pozwala dodatkowo na zdalne świadczenie usług przez CM International S.A. Poprzez połączenie urządzeń z zewnętrznym komputerem proces serwisowania urządzeń jest skrócony do minimum. Spółka gwarantuje również zmniejszenie awaryjności maszyn poprzez monitorowanie ich poszczególnych komponentów, a także zapewnia lepsze dostosowanie maszyn do potrzeb użytkowników (dzięki analizie opcji, które są najczęściej wykorzystywane, ułatwienie użytkowania).

1.2.2. PRODUKTY I USŁUGI OFEROWANE PRZEZ SPÓŁKĘ

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

Usługi projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych

Spółka zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem i udoskonalaniem urządzeń kosmetycznych. Wszystkie urządzenia znajdujące się w ofercie CM International S.A. zostały wypracowane wewnątrz Spółki, w oparciu o własne innowacyjne rozwiązania i autorską technologię. Spółka świadczy usługi projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych na rzecz swoich stałych partnerów dystrybucyjnych, a powstałe w ten sposób urządzenia stanowią odpowiedź na potrzeby klientów końcowych z rynków, gdzie partnerzy prowadzą swoją działalność. Ponadto Spółka realizuje usługi o charakterze projektowym dla innych podmiotów, gdzie celem Spółki jest opracowanie nowych urządzeń według specyfikacji przedstawionej przez klienta i docelowo nawiązanie współpracy o długoterminowym charakterze.

Urządzenia jednofunkcyjne

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

medico”).

- **liposukcja ultradźwiękowa** – wykorzystuje podczerwień i wysokie natężenie modułowej fali ultradźwiękowej do redukcji tkanki tłuszczowej;
- **mikrodermabrazja diamentowa** – redukuje drobne zmarszczki, usuwa martwy naskórek oraz pobudza organizm do produkcji kolagenu;
- **mezoterapia bezigłowa** – umożliwia bezinwazyjną aplikację składników aktywnych zawartych w profesjonalnych preparatach;
- **mikrodermabrazja korundowa** – poprawia krążenie krwi, odżywia skórę, rozjaśnia przebarwienia i uelastycznia skórę;
- **dermomasażer** – innowacyjne urządzenie do masażu próżniowego;
- **fale radiowe (RF)** – wygładza skórę, stymuluje produkcję kolagenu oraz elastyny, redukuje cellulit;
- **oxybrazja** – intensywnie usuwa martwe komórki skóry;
- **drenaż limfatyczny** – usprawnia przepływ limfy oraz udrażnia węzły chłonne;
- **peeling kawitacyjny** – w nowoczesny i bezbolesny sposób oczyszcza skórę.



Urządzenia wielofunkcyjne

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

M3

M3

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

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

Rozszerzenie palety oferowanych produktów Spółki o urządzenie M3 umożliwiło Spółce wprowadzenie nowoczesnych modeli rozliczeniowych: system sprzedaży Fixed Price oparty na comiesięcznych (stałych)



abonamentach oraz system rozliczeniowy *Pay-As-You-Go*, w którym użytkownik płaci za przepracowane minuty na maszynie. Korzystanie z systemu *Fixed Price* lub *Pay-As-You-Go* nie jest obligatoryjne – tego typu rodzaj odpłatności za produkt i usługi Spółki stosowany jest w przypadku wyboru takiej formy rozliczeń ze Spółką przezdystrybutora i jego klientów. Dotychczas Spółka wprowadziła na rynek ponad 500 szt. urządzeń M3.

Nuximia

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



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

Nexus

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



Urządzenie zaprojektowane zostało z myślą o mobilnych usługach kosmetycznych, które cieszą się coraz większym zainteresowaniem ze strony klientów. W produkcji

Nexusa zastosowano takie same rozwiązania jak w przypadku Nuximii, jednakże o niższej mocy optycznej. Urządzenie Nexus, podobnie jak urządzenia M3 i Nuximia, korzysta z koncepcji IoT (ang. Internet of Things), a ponadto zostało wyposażone w moduł diagnostyczno-rozliczeniowy *Reactify*[®] oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.

Protheus

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



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

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

Athor

Athor wykorzystuje zasadę działania pozaustrojowej fali uderzeniowej, czyli tzw. ESWT (Extracorporeal shock wave therapy), czyli obecnie jednej z najlepszych metod, stosowanej z powodzeniem w leczeniu chronicznego bólu, który związany jest z układem ruchu. Jej główne cele to redukcja bólu, przywracanie sprawności ruchowej, zmniejszenie napięcia mięśni czy stymulacja przemiany materii. Fala uderzeniowa jest również świetną terapią do walki z cellulitem i lokalnym nadmiarem tkanki tłuszczowej. Pneumatyczne impulsy generowane podczas zabiegu służą do rozbicia komórek tłuszczowych oraz zwiększenia jędrności i elastyczności skóry. Terapia stymuluje przemianę materii, poprawia mikrokrążenie skóry oraz umożliwia szybkie i skuteczne kształtowanie sylwetki. Głównym atutem urządzenia



są dedykowane programy oraz techniki zabiegowe stworzone przez specjalistów w Hiszpanii. Dodatkowo Athor oferuje cyfrowe instrukcje zabiegowe wyświetlane na ekranie urządzenia oraz posiada 10 wymiennych końcówek przeznaczonych do zabiegów estetycznych, jak i rehabilitacyjnych.

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

AIO

Urządzenie AIO to urządzenie służące do poprawy jakości powietrza (przeznaczonego dla gospodarstw domowych oraz zakładów pracy, w tym głównie salonów kosmetycznych). Jest to urządzenie wielofunkcyjne, 4w1 - nawilża, jonizuje, ozonuje i aromatyzuje.



TITANS

EM counturing (TITANS) - to zaawansowana technologia, która przy pomocy skupionego pola elektromagnetycznego wywołuje niezwykle efektywne skurcze mięśni. Wytwarzane przez urządzenie pole elektromagnetyczne przenika przez warstwy skóry i tkanki tłuszczowej. Skutecznie oddziałując na wybraną strefę zabiegową nieinwazyjnie kształtuje sylwetkę, spala tkankę tłuszczową, jednocześnie budując i stymulując mięśnie. Zabieg trwa 30 minut, a powtórzony w serii sprawia osiągnięcie spektakularnych efektów. 30-minutowa sesja daje efekt porównywalny do 20 000 brzusczków lub przysiadów bez jakichkolwiek zakwasów następnego dnia. Wraz ze specjalistami z Hiszpanii zostały opracowane programy oraz protokoły zabiegowe na poszczególne partie ciała. TITANS to jedyne urządzenie na świecie, które posiada zdefiniowane parametry zabiegowe oraz szeroki wybór programów m.in.: drenaż, sport, medycyna estetyczna czy regeneracja mięśni.



Skinic

Specjalistyczna aplikacja dedykowana dla specjalistów z branży medycyny estetycznej.

Aplikacja ta ma na celu ułatwienie zarządzania salonem kosmetycznym poprzez:

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



SKINIC

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

Reactify[®]

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów Spółka stworzyła nową generację urządzeń kosmetycznych opartych

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



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

Korzyści

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

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

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

1.2.3. PATENTY I CERTYFIKATY

W czerwcu 2014 do Urzędu Patentowego RP złożono wniosek o udzielenie patentu na wynalazek w postaci modułu diagnostyczno-rozliczeniowego o nazwie *Reactify*[®] dla urządzeń do wykonywania zabiegów na ciele, urządzenia do wykonywania zabiegów na ciele wyposażonego w taki moduł oraz systemu zarządzania obejmującego takie urządzenia do wykonywania zabiegów na ciele (numer zgłoszenia: P.408428).

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

Spółka podkreśla, iż rozwiązanie CM International S.A. objęte ochroną patentową jest wynalazkiem (a więc nie jest modyfikacją ani wzorem użytkowym). Oznacza to, iż Urząd Patentowy RP nigdzie na świecie nie znalazł podobnego rozwiązania – żaden podmiot nie wynalazł podobnego rozwiązania jak Spółka. Na mocy przedmiotowej decyzji Spółka uzyskała najwyższy stopień ochrony własności intelektualnej Spółki na terenie kraju.

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

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

W 2020 r. Spółka wdrożyła system zarządzania jakością ISO 9001 na projektowanie i produkcję urządzeń do medycyny estetycznej. Certyfikat nr 486641 otrzymano w dniu 15 maja 2020 r.

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

Aktywność gospodarcza CM International S.A. w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 r. koncentrowała się przede wszystkim na produkcji i sprzedaży urządzeń kosmetycznych oraz na intensyfikacji działań związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (projektowanie i rozwijanie urządzeń).

W dniu 31 marca 2021 r. Spółka opublikowała strategię rozwoju na lata 2021-2026, której cele zakładają kontynuację rozwoju poprzez wzrost organiczny, ekspansję zagraniczną, realizację nowych projektów badawczo-rozwojowych oraz rozbudowę posiadanych mocy produkcyjnych i magazynowych w związku z rosnącą skalą działań. Szczegóły w zakresie opisu celów przyjętej strategii rozwoju znajdują się w rozdziale *III. Przewidywany rozwój Spółki* niniejszego sprawozdania.

Do najważniejszych działań i aktywności zrealizowanych przez Spółkę w 2021 roku zaliczyć można następujące obszary:

I. Spółka kontynuowała realizację „Projektu Hiszpania”

Spółka kontynuowała realizację „Projektu Hiszpania” z partnerem handlowym w Hiszpanii, w ramach którego strony ustaliły, iż w okresie 3 lat na zlecenie hiszpańskiego dystrybutora dostarczonych ma być 1.000 urządzeń M3. Z uwagi na okresowe nasycenie rynku ww. urządzeniami, ich dostawy nie są obecnie zamawiane przez klientów końcowych w sposób systematyczny, jednakże w reakcji na zmienne warunki rynkowe Spółka, we współpracy ze swoim partnerem, realizuje aktualnie dostawy innych urządzeń kosmetycznych na rynek hiszpański (Nuximia, Nexus, Protheus, od 2020 r. Athor i AIO, a od 2021 r. TITANS). Powyższe dostawy również klasyfikowane są przez Spółkę jako element realizacji „Projektu Hiszpania”. Spółka wskazuje, iż istotna część urządzeń M3 funkcjonujących w ramach modeli rozliczeniowych Fixed Price i/lub Pay-As-You-Go została wprowadzona do systemu w związku z realizacją „Projektu Hiszpania”.

W 2021 r., choć w mniejszym stopniu niż w roku poprzednim, na rynek hiszpański dość mocno wpływały aspekt wynikające z pandemii COVID-19. Ponieważ oferowane przez Spółkę urządzenia wykorzystywane są w różnego typu zabiegach kosmetycznych wymagających bezpośredniego kontaktu z osobą poddawaną zabiegowi, pandemia spowodowała okresowo mniejszy popyt na nowe urządzenia produkowane przez Spółkę, gdyż gabinety kosmetyczne i inni końcowi odbiorcy urządzeń nie mogły funkcjonować według wcześniejszych zasad. Z uwagi na wpływ pandemii Spółka zdecydowała, aby na pewien okres wstrzymać pobór opłat abonamentowych z tytułu modeli rozliczeniowych Fixed Price i/lub Pay-As-You-Go. Klienci (głównie salony kosmetyczne), przez wzgląd na wprowadzone obostrzenia, nie mogli świadczyć swoich usług, a koszty abonamentowe byłyby dla nich dodatkowym obciążeniem, których nie mogliby pokryć z przychodów z własnej działalności.

Łączna wartość zrealizowanych w 2021 roku dostaw na rynek hiszpański wyniosła ok. 7,91 mln zł, co odpowiadało 35,7% całości przychodów ze sprzedaży produktów i usług w 2021 r. Ponieważ w trakcie 2021 r. ograniczenia wprowadzone w związku z pandemią były systematycznie znoszone, rok ten był z perspektywy zrealizowanych dostaw oraz otrzymanych zamówień lepszy od poprzedniego. W 2021 r. Spółka otrzymała także nowe znaczące zamówienia dotyczące dostaw na rynek hiszpański na łączną kwotę ok. 1,85 mln EUR.

II. Kontynuacja ekspansji na rynku niemieckim

W 2021 roku Spółka z sukcesem kontynuowała ekspansję na rynku niemieckim. Najistotniejsze w tym zakresie były działania związane z zamówieniem o charakterze badawczo-rozwojowym, które Spółka otrzymała w listopadzie 2020 r. od głównego klienta z rynku niemieckiego. Jego celem było zaprojektowanie prototypu

oraz przygotowanie do regularnej produkcji urządzenia wielofunkcyjnego przeznaczonego do pielęgnacji twarzy i ciała w domu. Wartość wynagrodzenia Emitenta z tytułu realizacji zleconych usług określona została na kwotę 440.000,00 EUR.

W 2021 roku powstała koncepcja urządzenia oraz zostały wykonane formy wtryskowe na potrzeby produkcji. Powstały również pierwsze działające prototypy, które aktualnie poddawane są jeszcze ostatecznym konsultacjom ze zleceniodawcą. Rozpoczęcie produkcji planowane jest na II kw. 2022 r., natomiast pierwsze dostawy na III kw. 2022 r. Odnośnie ww. projektu istotnym faktem, który zaistniał już po zakończeniu 2021 r., jest, iż w maju 2022 r. Spółka otrzymała od partnera zamówienie o szacunkowej wartości 8.600.000,00 EUR obejmujące dostawy urządzeń opracowanych na podstawie powstałego prototypu.

Poza czynnościami realizowanymi w związku i w efekcie zamówienia o charakterze badawczo-rozwojowym z listopada 2020 r., Spółka w 2021 r. realizowała bieżące dostawy w związku z otrzymanymi wcześniej zamówieniami handlowymi. Łączna wartość dostaw na rynek niemiecki w 2021 r. wyniosła ok. 11,79 mln zł, co odpowiadało 53,3% całości przychodów ze sprzedaży produktów i usług w 2021 r. Ponadto w czerwcu 2021 r. Spółka otrzymała od partnera kolejne zamówienie obejmujące dostawy produkowanych urządzeń o wartości szacowanej na 1.386.000,00 EUR.

III. Inne zamówienia

Na przełomie 2020 i 2021 roku Spółka realizowała działania w ramach zamówienia dotyczącego zaprojektowania modułu systemu pomiarowego ze stabilizacją temperatury (elementu składowego docelowych urządzeń), z tytułu którego Emitent otrzymał wynagrodzenie w kwocie 50.000,00 zł netto. W związku ze skutecznym i sprawnym zrealizowaniem przez Spółkę powyższego projektu oraz złożeniem najkorzystniejszej oferty w ramach nowego zapytania ofertowego przez zamawiającego, Spółka otrzymała możliwość realizacji kolejnego projektu o wartości 210.000,00 zł netto. Projekt został zrealizowany w lutym 2021 roku.

IV. Spółka systematycznie rozszerza portfolio oferowanych urządzeń

W trzecim kwartale 2021 roku do sprzedaży trafiło urządzenie EMS – TITANS. Pomimo, iż urządzenie poszerzyło ofertę Spółki już w drugiej połowie 2021 r., należy odnotować, iż już w roku premiery odniosło duży sukces sprzedażowy generując ok. 1,50 mln zł przychodu dla Spółki. Mając na uwadze poziom zainteresowania bezpośrednio po premierze oraz fakt, iż kampanie marketingowe związane z nowym produktem w dalszym ciągu oddziałują na potencjalnych klientów, w ocenie Spółki TITANS prawdopodobnie będzie najlepiej sprzedającym się urządzeniem profesjonalnym w kolejnym, 2022 roku.

W 2021 r. na rynku kosmetycznym ugruntowała się pozycja opracowanych przez Spółkę w 2019 r. laserów pielęgnacyjnych (Nexus i Nuximia) oraz urządzenia IPL Protheus, które przeznaczone są do zabiegów epilacji. Produkty szczególnym uznaniem darzone są przez klientów z rynku hiszpańskiego, a preferencje klientów z tego rynku stanowiły podstawę do rozpoczęcia prac projektowych nad urządzeniami. W 2019 r. z tytułu w segmencie urządzeń laserowych odnotowano ok. 8,17 mln zł przychodów ze sprzedaży, natomiast w 2020 r. sprzedaż tych urządzeń spadła do ok. 2,70 mln zł. Należy mieć przy tym zaznaczyć, iż w 2020 roku w szczególności rynek hiszpański nie funkcjonował w pełni swojego potencjału z uwagi na skutki pandemii COVID-19, dlatego też 2021 rok w ocenie Spółki stanowi lepsze źródło informacji o potencjale sprzedażowym laserów Nexus i Nuximia oraz IPL Protheus, które łącznie przyniosły dla Spółki przychody ze sprzedaży w kwocie ok. 5,83 mln zł;

Zważywszy, że w czerwcu 2020 r. zrealizowane zostały pierwsze dostawy oferowanego urządzenia Athor, przeznaczonego do terapii falą uderzeniową na potrzeby medycyny estetycznej, podobnie jak w przypadku opisywanych powyżej urządzeń do epilacji, 2020 rok nie był w opinii Spółki w pełni miarodajny w zakresie oceny potencjału sprzedażowego nowego produktu. W roku 2021 Athor był już istotnym elementem w portfolio Spółki, odpowiadając za ok. 0,90 mln zł wykazanych przychodów ze sprzedaży.

V. Rozbudowa nowej siedziby Spółki

W związku ze zwiększającymi się potrzebami Spółki, Zarząd podjął decyzję planach rozbudowy obiektu oddanego do użytkowania na początku 2020 roku. W dniu 8 września 2021 roku podpisana została umowa z Krajewski Konstrukcje sp. z o.o. sp. k. z siedzibą we Wrocławiu na rozbudowę istniejącego budynku o dodatkowe 1100m². Wspomniany podmiot, pełniąc rolę głównego wykonawcy, skutecznie przeprowadził proces budowy siedziby Spółki, czego bieżący przebieg opisywany był w opublikowanych przez Emitenta raportach okresowych, w związku z czym posiada najlepszą wiedzę techniczną oraz doświadczenie w zakresie niezbędnym do realizacji przedmiotu umowy.

Ze względu na planowane rozpoczęcie produkcji nowych urządzeń oraz ogólny wzrost dotychczasowej skali działalności, będzie to powierzchnia głównie produkcyjno-magazynowa. Zakończenie rozbudowy pierwotnie planowane było na maj 2022 r., natomiast w wyniku wystąpienia czynników takich jak wpływ COVID-19, a następnie wojny na Ukrainie, harmonogram prac został przesunięty i obecnie Spółka planuje zakończyć rozbudowę w III kwartale 2022 r. Poza nieznacznym przesunięciem czasowym rozbudowa realizowana jest zgodnie z planem.

W ramach finansowania inwestycji Spółka zawarła z Santander Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie dwie umowy kredytowe o łącznej wartości 6.248.812,67 zł, z czego 3.226.000,00 zł stanowi zobowiązanie z tytułu finansowania prac wynikających z planowanej rozbudowy, a 3.022.812,67 zł przeznaczone zostało na refinansowanie kredytu udzielonego Emitentowi przez inną instytucję w związku z pierwszym etapem budowy siedziby Spółki. Oba kredyty oprocentowane są w oparciu o zmienną stopę procentową powiększoną o marżę banku w wysokości 1,50 pp. Należy przy tym zaznaczyć, iż w celu zabezpieczenia wysokości kosztów otrzymanego finansowania w formie kredytów, dodatkowo zawarte zostały umowy zabezpieczające podstawowe ryzyka wynikające z umów tj. ryzyko zmiany stóp procentowych w oparciu o instrumenty finansowe IRS w odniesieniu do obu umów oraz dodatkowo ryzyko zmiany kursów walutowych w odniesieniu do umowy na finansowanie dopiero zleconych i realizowanych prac budowlanych w związku z faktem, iż spłata kredytu realizowana będzie w walucie euro. Na rzecz Banku ustanowiona została ponadto hipoteka do maksymalnej kwoty 9.373.500,00 zł na nieruchomości, gdzie położony jest budynek Spółki. Spłata obu kredytów planowana jest na III kw. 2031 r.

W związku z realizowaną inwestycją Emitent postarał się dodatkowo o pozyskanie wsparcia publicznego dla planowanej inwestycji obejmującej rozbudowę siedziby Spółki, czego skutkiem było wydanie przez spółkę Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna "INVEST-PARK" sp. z o.o. z siedzibą w Wałbrzychu decyzji w sprawie przyznania Spółce wsparcia publicznego na poziomie 3.339.000,00 zł. Formą udzielonego wsparcia będą zwolnienia podatkowe, obejmujące w szczególności zwolnienie w zakresie podatku dochodowego, z których Emitent będzie mógł skorzystać przez okres 10 lat po zakończeniu rozbudowy. W związku z otrzymaniem wsparcia, Emitent zobowiązał się do zwiększenia zatrudnienia w okresie realizacji inwestycji oraz utrzymania zwiększonego zatrudnienia po jej zakończeniu.

Odnośnie rozbudowy siedziby należy nadmienić, iż na poziomie realizacji prac budowlanych przebiega ona bez większych komplikacji, choć pierwotne plany ukończenia prac w maju 2022 r. uległy przesunięciu na III kw. 2022 r.

VI. Utrata składników majątku w wyniku pożaru

W kwietniu 2021 r. Spółka utraciła część składników majątku w wyniku pożaru, którym dotknięty został jeden z posiadanych budynków. Pożar nie spowodował ograniczenia lub zatrzymania bieżącej działalności Emitenta. Wszelkie utracone w wyniku tego zdarzenia aktywa objęte były ubezpieczeniem i Emitentowi przyznane zostało 1.231.357,22 zł rekompensaty. Straty obejmowały m.in.: zniszczone elementy maszyn produkcyjnych,

półprodukty i elementy wykorzystywane przez Spółkę do produkcji oferowanych urządzeń kosmetycznych, a także mienie osób trzecich w postaci urządzeń gotowych do wysyłki w związku z realizowanymi zamówieniami oraz przyjętymi od klientów w ramach gwarancji.

VII. Zawiazanie rezerwy na rzecz nierozliczonej prowizji od sprzedaży

W dniu 14 lutego 2022 r., przy czym decyzja ma wpływ na dane finansowe Spółki za 2021 rok obrotowy, Zarząd Emitenta podjął decyzję o utworzeniu istotnej rezerwy na rzecz pokrycia przyszłych kosztów związanych z prowizją od sprzedaży należną jednemu z partnerów Emitenta zajmującemu się dystrybucją produkowanych przez Spółkę urządzeń kosmetycznych. Utworzenie rezerwy związane jest z ustaleniem pomiędzy Emitentem a partnerem nowych zasad naliczania i rozliczania prowizji od pośrednictwa przy sprzedaży, według których w związku z zakończeniem 2021 roku obrotowego naliczona zostanie prowizja obejmująca ten okres, a począwszy od 2022 roku prowizja naliczana będzie w okresach kwartalnych. Dotychczasowe ustalenia w powyższym zakresie nie precyzowały harmonogramu naliczania oraz rozliczania prowizji, a wszelkie działania podejmowane były w momencie zgłoszenia woli przez jedną ze stron.

Kwota utworzonej rezerwy wyniosła 616.669,15 zł i odpowiada prowizji należnej partnerowi z tytułu pośrednictwa przy sprzedaży urządzeń w okresie 2021 roku. Utworzenie rezerwy wpłynęło na dane finansowe Spółki poprzez zwiększenie wartości pozostałych rezerw krótkoterminowych wykazanych w bilansie oraz zwiększenie wysokości kosztów usług obcych wykazanych w rachunku zysków i strat na ww. kwotę. Należy przy tym zaznaczyć, iż powyższa kwota nie jest wymagalna na moment sporządzenia niniejszego sprawozdania, a termin faktycznego poniesienia kosztów związanych z prowizją jest obecnie przedmiotem konsultacji pomiędzy Spółką a partnerem.

III. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

Głównym celem strategii rozwoju Emitenta jest pełne wykorzystanie posiadanego potencjału biznesowego oraz wzrost wartości Spółki i jej pozycji konkurencyjnej.

Strategia rozwoju CM International S.A. na lata 2021-2026 opierać będzie się o 4 filary strategiczne:

- I. Dalszy rozwój prowadzonej działalności,
- II. Kontynuacja ekspansji zagranicznej,
- III. Prace badawczo-rozwojowe,
- IV. Rozbudowa nowej siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne.

I. **Dalszy rozwój prowadzonej działalności**

Podstawowym profilem działalności CM International S.A. jest projektowanie, rozwijanie, produkcja i dystrybucja urządzeń na potrzeby medycyny estetycznej. W poprzednich latach Spółka znacząco zwiększyła swoje przychody również dzięki realizacji zleceń zewnętrznych. Składały się na nie zarówno prace projektowe, badawczo-rozwojowe oraz produkcja dwóch niezależnych produktów do użytku domowego. Dotychczasowe efekty podjętych działań wskazują na wysokie zadowolenie partnerów Spółki oraz klientów końcowych, a także wciąż duży potencjał rozwoju współpracy, co może skutkować dalszą kooperacją oraz wprowadzaniem nowych produktów. Spółka zamierza kontynuować wyżej wymieniony schemat działania w latach 2021-2026 i zakłada dalsze zwiększanie generowanych przychodów z założonych działań.

Spółka poza dotychczasową regularną sprzedażą realizuje obecnie następujące istotne projekty z partnerami handlowymi z zagranicy:

✓ „Projekt Hiszpania”

Rozpoczęcie projektu nastąpiło w styczniu 2017 r. W ramach niniejszego projektu strony pierwotnie ustaliły, iż w okresie 3 lat na zlecenie hiszpańskiego dystrybutora dostarczonych ma być 1.000 urządzeń M3. Obecne ustalenia stron ujmują również dostawy innych urządzeń kosmetycznych Spółki (Nexus, Protheus, Athor oraz

TITANS) w ramach realizacji przedmiotowego projektu. Z biegiem czasu, urządzenia M3 w „Projekcie Hiszpania” zostają wyparte przez inne urządzenia z portfolio Spółki, które zostały zaprojektowane wspólnie z hiszpańskim partnerem.

✓ „Projekt Niemcy”

W wyniku realizacji prac badawczo-rozwojowych w ramach „Projektu Niemcy”, Spółka systematycznie nowe istotne zamówienia od partnera dystrybucyjnego. W maju 2022 r. Spółka przyjęła od partnera zamówienie o szacunkowej wartości 8,60 mln EUR, które realizowane ma być do maja 2025 r. W związku z powyższym działania realizowane na rynku niemieckim są dla Spółki szczególnie istotne w kontekście utrzymania stabilnego wzrostu przychodów w długoterminowym ujęciu, ponieważ zarówno historycznie, jak i mając na uwadze szacunkowe, przyszłe przychody ze sprzedaży, rynek ten jest dla Spółki najistotniejszym kierunkiem rozwoju.

W latach 2021-2026 spółka planuje powiększyć swoje portfolio o nową linię urządzeń - wyrobów medycznych. Aby to zrealizować w 2021 roku rozpoczęła wdrażanie Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością: ISO 9001 oraz ISO 13485.

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

II. Kontynuacja ekspansji zagranicznej

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

Ponadto, od listopada 2015 roku Spółka współpracuje z luksusową marką Dr Burgener, dzięki czemu urządzenia CM International S.A. są dostępne w najbardziej ekskluzywnych sieciach hoteli, tj. Grand Hotel, Four Seasons, Atlantisthe Palm czy Palazzo Versace Dubai. W opinii Spółki nawiązanie współpracy z luksusową marką Dr Burgener stanowi renomę dla Spółki oraz potwierdza, iż urządzenia CM International S.A. są urządzeniami najwyższej jakości i znajdują uznanie wśród najbardziej wymagających. Dotychczas marka Dr Burgener zamówiła ponad 20 urządzeń Spółki.

Zgodnie z przyjętą strategią rozwoju Spółka zamierza kontynuować ekspansję zagraniczną na terenie Europy, Azji, Afryki, Ameryki Północnej i Południowej:

Europa

Spółka posiada partnerów handlowych w ponad 20 krajach europejskich. W 2021 r. nawiązano współpracę z nowym dystrybutorem z Grecji, ponadto planowana jest dalsza ekspansja na kontynencie m.in. na teren Bułgarii oraz kolejnych krajów Skandynawskich.

Azja

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

Afryka

W 2020 roku Emitent rozpoczął współpracę z partnerem handlowym na terenie Nigerii. Dodatkowo, Spółka posiada dystrybutorów w Algierii i Maroku. Prowadzone są również rozmowy nt. dystrybucji na terenie Egiptu.

Ameryka Północna

W kolejnych latach, Spółka planuje rozpoczęcie prac nad uzyskaniem certyfikacji FDA, która umożliwi wprowadzenie swoich produktów na rynek Stanów Zjednoczonych.

Ameryka Południowa

Obecnie Emitent poszukuje dystrybutorów na terenie wybranych krajów Ameryki Południowej (m.in. Peru, Ekwador, Chile, Argentyna i Kolumbia).

Polska

Od 2018 roku spółka podjęła współpracę z oficjalnym dystrybutorem na terenie Polski. Chcąc kompleksowo wyposażać salony medycyny estetycznej, Emitent planuje wprowadzić własną linię kosmetyków dedykowanych do urządzeń. Ponadto w kolejnych latach Spółka planuje otworzyć sieć salonów wystawowych w całej Polsce, dzięki którym klienci będą mogli zapoznać się z ofertą firmy oraz przetestować urządzenia wraz z kosmetykami, co pozytywnie powinno wpłynąć na rozpoznawalność marki Emitenta.

III. Prace badawczo-rozwojowe

Od początku działalności Spółka prowadzi prace badawczo-rozwojowe ukierunkowane na rozwój prowadzonej działalności gospodarczej oraz wprowadzanie nowych urządzeń do swojego portfolio ofertowego. W latach 2021- 2026 Spółka zamierza wprowadzić nowe urządzenia m.in. medyczny laser diodowy do usuwania owłosienia, IPL z szerokim spektrum fal świetlnych o różnej długości do usuwania owłosienia, fotoodmładzania i zmniejszania przebarwień oraz plazmę do zabiegów blefaroplastyki.

Ponadto dział badawczo-rozwojowy Spółki w trakcie realizowanych prac systematycznie opracowuje nowe koncepcje i rozwiązania odpowiadające aktualnym potrzebom klientów i trendom rynkowym, które docelowo pomogą stworzyć kolejne urządzenia.

W 2020 roku Spółka otrzymała kolejny projekt badawczo-rozwojowy od klienta z Niemiec. Zakłada on przygotowanie produktu, który będzie gotowy do produkcji w roku 2022. W dalszej perspektywie planowane są kolejne prace badawczo-rozwojowe.

W 2021 roku został wykonany prototyp urządzenia dla polskiej firmy biotechnologicznej. Spółka planuje przygotowanie wersji produkcyjnej, dzięki czemu w kolejnych latach będzie w stanie realizować zlecenia produkcyjne również w tym zakresie.

Tak jak w latach ubiegłych, CM International S.A. zamierza rozwinąć dział B+R poprzez zatrudnienie większej liczby pracowników do swojego działu, planuje przygotowanie specjalistycznych stanowisk pracy oraz zakup dodatkowych urządzeń do działu B+R.

IV. Rozbudowa siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne

W związku ze zwiększającymi się potrzebami Spółki, Zarząd podjął decyzję o planach rozbudowy obiektu oddanego do użytkowania na początku 2020 roku. Spółka posiada pozwolenie na rozbudowę istniejącego budynku o dodatkowe 1100m². Ze względu na planowane rozpoczęcie produkcji nowych urządzeń, będzie to powierzchnia głównie produkcyjno-magazynowa. Spółka zamierza zakończyć rozbudowę w 2022 r.

Harmonogram i finansowanie strategii rozwoju**Tabela 1 Harmonogram realizacji strategii rozwoju**

| Cele strategiczne | Termin | Źródło finansowania |
|--|----------------|--|
| I. Dalszy rozwój prowadzonej działalności | Lata 2021-2026 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ działalność operacyjna Spółki |
| II. Kontynuacja ekspansji zagranicznej | Lata 2021-2026 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ działalność operacyjna Spółki |
| III. Prace badawczo-rozwojowe | Lata 2021-2026 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ działalność operacyjna Spółki ▪ dotacje i programy pomocowe ▪ instrumenty dłużne ▪ emisja akcji |
| IV. Rozbudowa siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne | Lata 2021-2026 | <ul style="list-style-type: none"> ▪ działalność operacyjna Spółki ▪ dotacje i programy pomocowe ▪ instrumenty dłużne ▪ emisja akcji |

Źródło: Spółka

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

Spółka w celu realizacji strategii rozważa wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

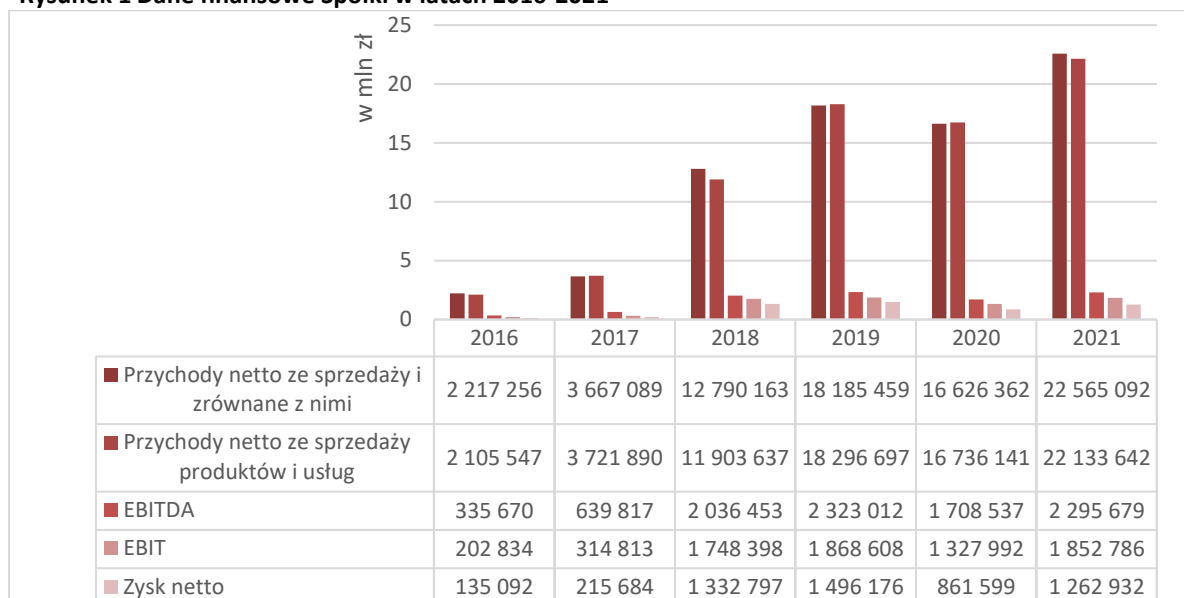
- środki wypracowane z działalności operacyjnej Spółki,
- środki pozyskane z dotacji i programów pomocowych,
- instrumenty dłużne, w zakresie jakim okażą się niezbędne,
- środki pozyskane z emisji akcji w przypadku zaistnienia korzystnych uwarunkowań do przeprowadzenia nowej emisji.

Powyższe filary strategii rozwoju stanowią kierunkowe przedstawienie planów rozwojowych Spółki i będą przedmiotem ciągłej realizacji w latach 2021-2026. Bieżąca realizacja celów strategii uzależniona będzie od ogólnych uwarunkowań rynkowych oraz umiejętności Spółki do dostosowania się do bieżącej sytuacji w branży.

IV. AKTUALNA SYTUACJA FINANSOWA

Poniżej przedstawiono wyniki finansowe wygenerowane przez Spółkę w latach 2016-2021.

Rysunek 1 Dane finansowe Spółki w latach 2016-2021



EBITDA = zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja

EBIT = zysk z działalności operacyjnej

Źródło: Spółka

W ujęciu całego 2021 r. wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi Spółki wyniosła 22.565.091,78 zł, przy 16.526.362,76 zł w 2020 r., tak więc w powyższym zakresie Spółka wykazała znaczący wzrost o 36,54% r/r. Na poziomie przychodów ze sprzedaży produktów i usług w 2021 r. odnotowano 22.133.642,08 zł, co w porównaniu do 16.736.141,84 zł za 2020 rok jest wynikiem wyższym o 32,25% r/r.

Wartym zaznaczenia jest fakt, iż w 2021 roku obrotowym Spółka osiągnęła najwyższy w dotychczasowej historii wynik w zakresie wykazanych przychodów netto i zrównanych z nimi oraz z przychodów ze sprzedaży produktów i usług, przewyższając tym samym osiągnięcia z 2019 r., gdy osiągnięto w tych kategoriach odpowiednio 18.185.459,14 zł oraz 18.296.697,44 zł.

Spółka w 2021 r. utrzymała wysoki, dodatni poziom wyniku netto na poziomie 1.262.932,28 zł, przy 861.599,43 zł zysku netto za 2020 rok obrotowy. Zysk netto za 2021 r. przewyższa wynik roku poprzedniego o 46,58% r/r i to pomimo faktu obciążenia go wpływem utworzonej rezerwy na rzecz pokrycia prowizji dla jednego z dystrybutorów, co szczegółowo opisane zostało w innych częściach niniejszego sprawozdania.

W ogólnym ujęciu 2021 rok obrotowy z perspektywy finansowej był dla Spółki zdecydowanie korzystny. Dzięki rozwojowi organicznemu oraz stopniowemu poszerzeniu oferty oraz kierunków prowadzonych działań, Spółka osiągnęła najwyższe w historii przychody ze sprzedaży i zwiększyła wynik netto w stosunku do roku poprzedniego, tak więc wzrost osiągany jest przy jednoczesnej poprawie dotychczasowej efektywności. W tym miejscu należy mieć na uwadze, iż 2020 rok obrotowy znacznie bardziej niż 2021 rok obciążony był wpływem pandemii COVID-19, co wpływa na wartość analityczną bezpośredniego porównania wskazanych lat.

Na dzień 31 grudnia 2021 r. wartość aktywów Spółki wynosiła 16.792.669,31 zł, przy 12.307.395,20 zł w dniu 31 grudnia 2020 r. W 2021 roku obrotowym Spółka odnotowała więc wzrost łącznej wartości posiadanych aktywów

o 4.485.274,11 zł, tj. o 36,44% r/r.

Kapitały własne Spółki według stanu na dzień 31 grudnia 2021 r. wyniosły 6.257.875,74 zł, w stosunku do 4.994.943,46 zł według stanu na dzień 31 grudnia 2020 r. odnotowano więc wzrost o 1.262.932,28 zł, tj. o 25,28% r/r.

Na koniec 2021 r. Spółka wykazała środki pieniężne w wysokości 1.433.294,10 zł. W ocenie Zarządu aktualny poziom środków pieniężnych jest w pełni wystarczający do kontynuowania prowadzonej działalności, a sytuacja płynnościowa Spółki nie jest w żadnym wypadku zagrożona.

V. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

Ryzyko związane z pandemią COVID-19 oraz potencjalnie pandemiemi innych chorób

Na działalność Emitenta w 2021 roku wpływ miała pandemia choroby COVID-19, przy czym wpływ ten był wyraźnie niższy, niż w 2020 roku. Z perspektywy Spółki wpływ pandemii odczuwalny był przez okresowe obniżenie popytu na oferowane produkty. Powyższe wynika z faktu, iż w niektórych krajach będących kierunkami eksportu urządzeń produkowanych przez Spółkę całkowicie okresowo zamknięte zostały punkty świadczenia usług kosmetycznych, w związku z czym nie występowało zapotrzebowanie na nowe urządzenia. Należy zaznaczyć, iż poszczególne kraje w różny sposób dotknięte zostały zdrowotnymi oraz gospodarczymi efektami pandemii, w związku z czym również skala i czas obowiązywania wprowadzanych obostrzeń był odmienny. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przez specjalistów opracowane zostały już odpowiednie szczepionki, a ponadto znacznie lepiej znany jest przebieg choroby COVID-19 i możliwe oddziaływanie w ujęciu długoterminowym, w związku z czym wprowadzane obostrzenia w poszczególnych krajach mają coraz mniej inwazyjny wpływ na funkcjonowanie gospodarek, nie można jednak wykluczyć, iż wirus podlegać będzie kolejnym mutacjom, co może przedłużyć okres negatywnego wpływu na możliwości funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Ewentualny wpływ pandemii COVID-19 w obszarze finansowym minimalizowany jest również przez fakt, iż w ramach rządowego programu wsparcia przedsiębiorców Spółka otrzymała z Polskiego Funduszu Rozwoju S.A. subwencję finansową w wysokości 728.753,00 zł, której przeznaczeniem jest stworzenie bufora finansowego w celu zabezpieczenia ciągłości prowadzonej działalności operacyjnej przy zachowaniu dotychczasowej skali oraz płynności finansowej w okresie obowiązywania pandemii COVID-19. Ponadto Spółka skorzystała z możliwości ubiegania się o zwolnienie z płatności składek ubezpieczeniowych, co pozwoliło na zachowanie środków pieniężnych w łącznej wysokości 127.234,88 zł, które w innym wypadku Spółka zobowiązana byłaby uiścić za okres marzec-maj 2020 r. W II kw. 2021 r. Spółka otrzymała dofinansowania do wynagrodzeń dla pracowników, które za okres kwiecień-czerwiec 2021 r. wyniosło 355.983,88 zł.

Dodatkowo sama Spółka przez okres obowiązywania pandemii nauczyła się lepiej funkcjonować w nowych warunkach i pandemia nie ma znaczącego oddziaływania na jej ogólną sytuację gospodarczą. Zarząd Spółki w dalszym ciągu stale monitoruje potencjalny wpływ pandemii i podejmuje wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić negatywne skutki dla jednostki.

Ryzyko związane z celami strategicznymi

W 2021 r. przyjęła założenia nowej strategii rozwoju, która realizowana będzie w latach 2021-2026. Skuteczna realizacja celów strategii z lat 2015-2020 oraz jej efekty w postaci znaczącego wzrostu Spółki stanowiły podstawę do przyjęcia nowych celów strategicznych, które w ogólnym wymiarze stanowią kontynuację dotychczas obranych kierunków rozwoju. Strategia rozwoju CM International S.A. na lata 2021-2026 opiera się o 4 filary strategiczne: (i) dalszy rozwój prowadzonej działalności, w tym działania marketingowe (w szczególności promowanie urządzeń, Nexus, Protheus, Athor oraz TITANS); (ii) kontynuację ekspansji zagranicznej, w tym na rynek Ameryki Południowej i Północnej, a także rozpoczęcie prac nad uzyskaniem certyfikacji dla urządzeń medycznych (m.in. FDA); (iii) dalsze prace badawczo-rozwojowe i wprowadzanie do sprzedaży kolejnych rozwiązań Spółki; (iv) budowę nowej siedziby Spółki i dalsze

nakłady inwestycyjne. Bieżąca realizacja celów strategii uzależniona będzie od ogólnych uwarunkowań rynkowych oraz umiejętności Spółki do dostosowania się do bieżącej sytuacji w branży. Zachowania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową Spółki. Dla ograniczenia przedmiotowego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki CM International S.A., a w razie konieczności podejmuje niezbędne decyzje i działania w tym zakresie.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

W 2021 r. pięciu największych dostawców Spółki (dystrybutorzy komponentów elektronicznych, elektrotechnicznych, pneumatycznych, , wyposażenia warsztatowego oraz automatyki przemysłowej) odpowiadało łącznie za 28,51% całkowitych kosztów działalności operacyjnej Spółki, w tym podmiot o największym jednostkowo udziale odpowiadał za 7,28%. Istnieje ryzyko, że utrata ww. partnerów będzie skutkowała problemami w produkcji czy serwisowaniu maszyn, co będzie wiązało się z trudnościami w prowadzeniu przez Spółkę działalności gospodarczej. W momencie gdy znalezienie nowych, rzetelnych kontrahentów będzie trwało zbyt długo, przestój w pracach może oznaczać istotne problemy, takie jak niezadowolenie klientów czy zaprzestanie wprowadzania nowych produktów na rynek, co w efekcie może przełożyć się na pogorszenie sytuacji finansowej CM International S.A. Spółka minimalizuje ryzyko uzależnienia od głównych dostawców poprzez utrzymanie dobrych relacji biznesowych z dotychczasowymi kontrahentami, a także stałe monitorowanie alternatywnych źródeł dostaw swoich komponentów.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych odbiorców

Odbiorcami produktów Spółki są dystrybutorzy handlowi działający na danym obszarze czy obszarze danego kraju. Spółka sprzedaje urządzenia w głównej mierze dystrybutorom działającym na rynkach zagranicznych. Promocją sprzedaż urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń CM International S.A. są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, którymi są salony kosmetyczne, salony SPA, salony piękności, hotele, kliniki dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej kosmetycznej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka posiada liczne grono odbiorców w wielu krajach zagranicznych – Spółka współpracuje z ok. 30 dystrybutorami handlowymi w ponad 50 krajach na całym świecie. Głównymi kierunkami eksportu produktów Spółki w ostatnich latach były Niemcy oraz Hiszpania.

W okresie 2018 r. zaobserwować można dominującą pozycję sprzedaży do Niemiec – niemal 78% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki zostało wygenerowanych w wyniku realizacji zamówień na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji skóry oraz w wyniku realizacji „Projektu Niemcy”, natomiast udział sprzedaży na terenie Hiszpanii wyniósł ok. 11% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki. W 2019 r. udział rynku hiszpańskiego wyniósł ok. 47% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki, a rynku niemieckiego ok. 42%. W 2020 r. sprzedaż do Niemiec odpowiadała za ok. 67% przychodów netto ze sprzedaży produktów i usług Spółki, natomiast udział rynku hiszpańskiego spadł do ok. 19%, co związane było głównie z wpływem pandemii COVID-19 na hiszpańską gospodarkę. W 2021 r. rynek niemiecki odpowiadał za 53% całości przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki, natomiast udziału rynku hiszpańskiego wzrósł do 36% m.in. dzięki opracowaniu i wprowadzeniu do sprzedaży przez Spółkę nowych typów produktów, a także znacznie niższemu oddziaływaniu negatywnych aspektów związanych z pandemią COVID-19.

Z jednej strony koncentracja na dwóch kluczowych kierunkach to uzależnienie Spółki od współpracy z kontrahentami działającymi na tych rynkach, lecz z drugiej strony współpraca ta pozwoliła Spółce wygenerować znacząco wyższe przychody ze sprzedaży produktów i usług, co niemożliwe byłoby bez pomocy partnerów. Średnioroczny wzrost przychodów ze sprzedaży produktów i usług w ujęciu długoterminowym (CAGR) obejmującym lata 2016-2021 wyniósł 60,08% r/r, przy czym w samym 2021 r. wzrost w stosunku do roku poprzedniego wyniósł 32,25% r/r. W przypadku uzależnienia Spółki od głównych odbiorców (wskazanych powyżej), utrata co najmniej jednego z nich może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową CM International S.A. w przyszłości. Spółka, w celu minimalizacji niniejszego ryzyka, zamierza kontynuować strategię dywersyfikowania struktury odbiorców poprzez aktywne

promowanie swoich urządzeń na rynkach już zdobytych, jak również na tych nowych, które zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, stanowią docelowy obszar sprzedaży. Warto również zaznaczyć, iż od początku działalności CM International S.A. liczba partnerów handlowych, z którymi Spółka współpracuje, nieustannie wzrasta.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności przez odbiorców

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

Ryzyko związane z kontrahentami

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

Ryzyko dynamicznych zmian w branży medycyny estetycznej

CM International S.A. zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem, produkcją oraz dystrybucją urządzeń przeznaczonych dla branży medycyny estetycznej i kosmetycznej, co oznacza, iż działalność Spółki jest ściśle uzależniona od bieżącej i przyszłej koniunktury panującej na tym rynku. Zgodnie z prognozą PR Newswire „*Medical Aesthetic Devices: Technologies and Global Markets*” zwiększenie wartości światowego rynku urządzeń medycyny estetycznej wynika z nieustającego dążenia społeczeństwa do osiągnięcia pięknego i młodego wyglądu. W przypadku odwrócenia się powyższego trendu i wyhamowania w branży, istnieje ryzyko, że liczba nowych klientów finalnych (salony kosmetyczne, salony SPA, itd.), chcących zaopatrzyć się w produkty CM International S.A., ulegnie znaczącemu zmniejszeniu. Niższy popyt na dostarczane przez Spółkę maszyny będzie oznaczał zmniejszenie przychodów, a co za tym idzie utrudnienia w realizacji przyjętej strategii przez Spółkę. Należy w tym miejscu podkreślić, iż CM International S.A. nie ma wpływu na opisany czynnik ryzyka. Jednakże Spółka na bieżąco analizuje trendy panujące w branży i dopasowuje się z ofertą produktową do uwarunkowań zewnętrznych oraz potrzeb dystrybutorów i klientów finalnych.

Przedmiotowe ryzyko zmaterializowało się w okresie pandemii choroby COVID-19. W okresie dużych wzrostów zachorowań, decyzją rządów poszczególnych krajów zamknięto na kilka miesięcy salony kosmetyczne, wskutek czego Spółka zauważyła zmniejszenie zainteresowania swoim portfolio ofertowym. Efektem analizy bieżącej sytuacji oraz umiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków otoczenia, w drugim kwartale 2020 r. Spółka opracowała i wdrożyła do sprzedaży nowy produkt będący odpowiedzią na bieżące potrzeby rynkowe – urządzenie do poprawy jakości powietrza AIO. Ponadto Spółka systematycznie wprowadza do oferty nowe produkty, które opracowywane są w toku realizacji prac badawczo-rozwojowych zleconych przez klientów i partnerów Emitenta, a także w oparciu o potrzeby komunikowane przez końcowych odbiorców produkowanych urządzeń, co pozwala na zidentyfikowanie nowych nisz rynkowych.

Ponadto, w związku z zaostrzeniem norm dla rynku urządzeń kosmetycznych, które wynikają ze zmian na poziomie legislacyjnym Unii Europejskiej, Spółka przygotowuje się do realiów wynikających z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG. Przepisy powyższego rozporządzenia, które dotyczą Spółki oraz jej konkurentów na rynku Unii Europejskiej, weszły w życie w maju 2021 r. Część wyrobów produkowanych przez spółkę będzie podlegać pod Annex XVI w/w Rozporządzenia, który nadal oczekuje na opracowanie wspólnych specyfikacji (CS - Common Specification). Planowana publikacja zaplanowana jest na II kw. 2022 r., Spółka natomiast będzie musiała dostosować swoje procedury oraz System Zarządzania Jakością do nowych wymogów w przeciągu 6 miesięcy od publikacji przez

Parlament i Radę UE.

Ryzyko związane z procesem produkcji

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

W związku z powyższym wprowadzone na rynek medycyny estetycznej urządzenia Spółki mogą nie spełniać oczekiwań klientów lub odznaczyć się nadmierną usterkowością, a wykorzystywany model rozliczeniowy może okazać się zbyt problematyczny i niesatysfakcjonujący dla klienta. Zaistnienie wymienionych sytuacji może skutkować ograniczeniem zamówień na nowe produkty Spółki, a to z kolei oznaczać będzie mniejsze wpływy ze sprzedaży i gorsze wyniki finansowe Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka wprowadziła na rynek około 500 urządzeń M3. Klienci, u których pojawiły się maszyny tego typu są usatysfakcjonowani i zadowoleni z nowej jakości produktów. Ponadto w celu zredukowania omawianego czynnika ryzyka, Spółka przeprowadziła odpowiednie badania rynku oraz studium wykonalności dla projektu, którego przedmiotem są urządzenia nowej generacji M3. W pierwszym kwartale 2019 r. Spółka wprowadziła do sprzedaży zaawansowany laser diodowy do epilacji (trwałej depilacji) – urządzenie Nuximia, laser Nexus oraz IPL Protheus. W 2020 r. wprowadzono do oferty urządzenia Athor oraz AIO, a w 2021 r. urządzenie TITANS. Ponadto, w przypadku wprowadzenia do sprzedaży kolejnych rozwiązań Spółki, w tym komercyjnej wersji aplikacji *Skinic*, omawiany czynnik ryzyka może przybrać na sile. Jednakże należy zwrócić uwagę, iż dotychczas opracowywane i wdrażane do sprzedaży urządzenia i rozwiązania Spółki są odpowiedzią na realne i widoczne potrzeby rynkowe, a każde wprowadzone urządzenie wygenerowało wyniki finansowe (przychody ze sprzedaży) przewyższające koszty poniesionych prac badawczo-rozwojowych.

Ryzyko związane z błędami ludzkimi

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

Ryzyko związane z odejściem kluczowych pracowników i członków kierownictwa

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

Ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem klientów

Z działalnością operacyjną Spółki wiąże się ryzyko związane z pozyskiwaniem i utrzymywaniem klientów, które wynika z dynamicznego rozwoju rynku medycyny estetycznej. W celu zbudowania odpowiednio dużej bazy klientów finalnych

Spółka podejmuje współpracę z przedstawicielami handlowymi (lokalnymi dystrybutorami na rynkach zagranicznych). Z doświadczenia Spółki wynika, iż tego typu strategia charakteryzuje się najwyższą efektywnością przy zachowaniu racjonalnego poziomu ponoszonych kosztów sprzedażowych.

Ryzyko związane z utratą zaufania klientów

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

Ryzyko konkurencji

Produkty CM International S.A. są w głównej mierze dostarczane klientom zagranicznym. Globalny i europejski rynek medycyny estetycznej odznacza się wysoką dynamiką wzrostu, co związane jest z nieustającym pragnieniem społeczeństwa do posiadania perfekcyjnego i młodego wyglądu. Wraz z rozwojem branży kosmetycznej istnieje ryzyko zaostrzenia konkurencji na przedmiotowym rynku i rywalizacji między producentami urządzeń dla medycyny estetycznej, w wyniku czego pozycja Spółki i jej perspektywy rozwoju mogą zostać zagrożone. W dalszej perspektywie może to wpłynąć na pogorszenie wyników finansowych CM International S.A. i niemożność dalszego oraz dynamicznego rozwoju Spółki. Ponadto spotęgowanie konkurencji może w przyszłości wymusić konieczność podjęcia kroków niezbędnych do zapewnienia odpowiedniego poziomu sprzedaży, np. poprzez obniżkę abonamentów, cen urządzeń i usług czy też organizację dodatkowych akcji promocyjnych. Działania tego typu mogą negatywnie wpłynąć na dynamikę wzrostu oraz dalsze perspektywy rozwoju Spółki. Warto zaznaczyć, że CM International S.A. nie posiada bezpośredniego wpływu na poziom konkurencji w branży medycyny estetycznej i kosmetycznej, jednakże na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania żaden z konkurentów Spółki nie oferuje wszystkich rozwiązań, które zostały zastosowane w urządzeniach Spółki, co oznacza, iż rozwiązania Spółki posiadają istotną przewagę konkurencyjną (funkcjonalności płynące z systemu *Reactify*[®] opisano szerzej w punkcie 1.2.2 „Produkty i usługi oferowane przez Spółkę” niniejszego sprawozdania. Mając na uwadze fakt, iż w branży Spółki kluczowa jest innowacyjność oraz szybka adaptacja do zmiennych trendów należy przyjąć, iż nowatorskie – na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania – produkty Spółki będą w najbliższym czasie przedmiotem zainteresowania konkurencji, a w dłuższym okresie – podobne rozwiązania konkurencja może wprowadzić do swojej oferty. Powyższy czynnik ryzyka minimalizowany jest przez fakt, iż nawet w przypadku opracowania zbliżonych rozwiązań do tych, jakie oferuje Spółka, będzie mieć ona istotną przewagę konkurencyjną w postaci ugruntowanej pozycji w danym obszarze branży medycyny kosmetycznej, a także – prawdopodobnie – dodatkowo usprawni swoje rozwiązania pod kątem technologicznym oraz potrzeb klienta końcowego.

Ryzyko związane z osiąganymi wynikami finansowymi

W ostatnich latach Spółka odnotowała znaczący wzrost osiągniętych wyników finansowych. W 2018 r. Spółka

wypracowała 12.790.163,08 zł przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi oraz zysk netto wynoszący 1.332.797,34 zł. W 2019 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi w wysokości 18.185.459,14 zł oraz zysk netto wynoszący 1.496.176,11 zł. W 2020 roku wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi Spółki wyniosła 16.526.362,76 zł, natomiast zysk netto wyniósł 861.599,43 zł. W 2021 r. wartość przychodów netto ze sprzedaży i zrównanych z nimi wyniosła 22.565.091,78 zł, a zysk netto 1.262.932,28 zł.

Historycznie Spółka realizowała kontrakty o znaczącej wartości, które umożliwiły dynamiczny rozwój prowadzonej działalności. Utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu może być utrudnione i uzależnione od zdolności pozyskiwania nowych zleceń na dużą skalę, a także nie można wykluczyć istotnego wpływu czynników zewnętrznych, takich jak wybuch pandemii i jej rozwój w 2020 roku. W związku z powyższym wyniki finansowe Spółki mogą w przyszłości podlegać fluktuacjom, a w konsekwencji utrudnić zbudowanie stabilnej pozycji na rynku. Ze względu na relatywnie niski poziom rozwoju rynku medycyny estetycznej w Polsce (a co za tym idzie – brak możliwości precyzyjnego oszacowania zachodzących na nim zmian), Spółka zmuszona jest konkurować na zagranicznych rynkach i ponosić wysokie nakłady na rozwój oferowanych oraz dopiero opracowywanych rozwiązań. W związku z powyższym Spółka może mieć problemy z ustabilizowaniem pozycji na światowym rynku medycyny estetycznej oraz przekonaniem klientów o istotnej przewadze konkurencyjnej swoich rozwiązań. Na powyższy czynnik ryzyka wpływ mają również nakłady ponoszone na działania marketingowe, prace badawczo-rozwojowe i budowę oraz rozbudowę nowej siedziby Spółki, które mogą okazać się niewspółmiernie wysokie do wynikających z nich korzyści.

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

Ryzyko utraty płynności finansowej

Zarządzanie należnościami i zobowiązaniami jest jednym z kluczowych elementów utrzymania określonego poziomu płynności finansowej. W przypadku długotrwałej realizacji inwestycji i zamrożenia środków pieniężnych w prace badawcze nad rozwojem produktów i usług, a także w przypadku podjęcia błędnych decyzji w procesie administrowania finansami Spółki, istnieje możliwość zagrożenia płynności finansowej. Spółka w celu minimalizacji ryzyka zagrożenia płynności finansowej, dokonuje analizy struktury finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Ponadto, w przypadku niektórych zamówień realizowanych przez Spółkę, ze zleceniodawcą zawierane są dodatkowe ustalenia w zakresie wcześniejszej zapłaty zaliczek na poczet przyszłych dostaw.

Ryzyko związane z niewypłacalnością Spółki

W przypadku zaistnienia sytuacji niewypłacalności Spółki, roszczenia wierzycieli handlowych i finansowych będą mogły zostać zaspokojone z majątku Spółki. Natomiast w okoliczności ogłoszenia upadłości Spółki, inwestorzy posiadający papiery wartościowe Spółki, mogą stracić większą część środków zainwestowanych w Spółkę, w sytuacji, gdy znaczna lub cała część majątku Spółki zostanie przeznaczona na spłacenie wierzycieli.

Według danych finansowych na dzień 31 grudnia 2021 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 4.803.038,84 zł, z czego największą wartość 4.206.600,23 zł stanowiły zaciągnięte kredyty bankowe, a także zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 4.971.214,08 zł, na które w największym stopniu składało się 1.559.824,41 zł z tytułu otrzymanych zaliczek na dostawy. Dla porównania na dzień 31 grudnia 2020 r. zobowiązania długoterminowe Spółki wynosiły 3.570.066,44 zł oraz zobowiązania krótkoterminowe wynosiły 3.365.342,39 zł. Widoczny jest więc wyraźny wzrost wartości zobowiązań, w szczególności o charakterze długoterminowym. Ma to swoje źródło przede wszystkim w umowach kredytowych, jakie Spółka zawarła w celu finansowania obecnych planów inwestycyjnych związanych z rozbudową posiadanych mocy produkcyjno-magazynowych oraz refinansowania kredytu przeznaczonego na pierwszy etap budowy.

Spółka w celu minimalizacji wystąpienia ryzyka niewypłacalności dokonuje analizy struktury jej finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań. Ponadto w odniesieniu do kredytów udzielonych na cel finansowania działań związanych z rozbudową siedziby należy wskazać, iż Spółka zawarła z instytucją finansową umowy ramowe zabezpieczające ryzyko zmiany stóp procentowych oraz ryzyko walutowe w związku z realizacją spłaty jednego z kredytów w walucie euro.

Ryzyko związane ze strukturą finansowania

W dotychczasowej historii działalności Spółka była częściowo finansowana kapitałem obcym w postaci kredytów i pożyczek. Spółka na dzień 31 grudnia 2021 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 4.803.038,84 zł, z czego największą wartość 4.206.600,23 zł stanowiły zaciągnięte kredyty bankowe, a także zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 4.971.214,08 zł, na które w największym stopniu składało się 1.559.824,41 zł z tytułu otrzymanych zaliczek na dostawy. Dla porównania na dzień 31 grudnia 2020 r. zobowiązania długoterminowe Spółki wynosiły 3.570.066,44 zł oraz zobowiązania krótkoterminowe wynosiły 3.365.342,39 zł.

W związku z powyższym Spółka zobligowana jest do płatności odsetek i rat kapitałowych. Należy mieć zatem na uwadze, iż w przypadku zmniejszenia zysku z działalności operacyjnej (np. poprzez zmniejszenie popytu na produkty Spółki), może pojawić się ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań Spółki. Nieodpowiednio dobrana struktura finansowania Spółki może także prowadzić do spadku rentowności Spółki. Zarząd wybierając źródła pokrycia majątku Spółki, w celu minimalizacji ryzyka struktury finansowania, poddaje dogłębnej analizie sytuację płatniczą firmy, ponadto w odniesieniu do zawieranych umów kredytowych Spółka zawiera dodatkowe umowy w celu zabezpieczenia ryzyk takich jak ryzyko zmian stóp procentowych oraz ryzyko walutowe.

Ryzyko walutowe

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania, CM International S.A większość swoich produktów sprzedaje i dostarcza za granicę, w związku z czym większość zamówień jest rozliczana w EUR. Ewentualny spadek/wzrost kursu może mieć negatywny/pozytywny wpływ na wielkość należności wynikających z umowy sprzedaży, co w dalszej kolejności może przełożyć się na osiągnięte wyniki finansowe Spółki w przyszłości. Ponadto ryzyko walutowe wpływa na Spółkę poprzez fakt, iż spłata jednego z kredytów Spółki, którego przeznaczeniem jest finansowanie prac wynikających z rozbudowy posiadanych mocy i powierzchni produkcyjno-magazynowych, realizowana jest w walucie euro, przy czym Spółka zawarła z instytucją finansową umowę ramową zabezpieczającą ewentualny negatywny wpływ ryzyka walutowego.

Ryzyko związane z cłem

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

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

Ryzyko zmienności stóp procentowych

Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania CM International S.A. posiada dwie umowy kredytowe na finansowanie bieżącej działalności, ponadto w 2021 roku Spółka zawarła dwie nowe umowy kredytowe, których celem było: refinansowanie wcześniej udzielonego Spółce kredytu inwestycyjnego na cel budowy siedziby oraz finansowanie prac związanych z dalszą rozbudową. Oprocentowaniem niniejszych kredytów zależne jest od stopy procentowej WIBOR-1M/WIBOR-3M/EURIBOR-1M, dlatego też spadek/wzrost stopy procentowej może mieć pozytywny/negatywny wpływ na osiągnięte przez CM International S.A. wyniki finansowe. Należy zaznaczyć, iż w odniesieniu do umów kredytowych

dotyczących refinansowania kredytu na budowę siedziby oraz kredytu udzielonego na cel dalszej rozbudowy, Spółka posiada zabezpieczenie przed negatywnym wpływem zmian stóp procentowych w oparciu o instrumenty finansowe IRS w wyniku zawarcia z bankiem odpowiedniej umowy ramowej. Spółka nie posiada realnego wpływu na kształtowanie się stóp procentowych, natomiast wykorzystuje odpowiednie instrumenty finansowe w celu zabezpieczenia się przed negatywnym wpływem ryzyka zmiany stóp procentowych.

Ryzyko zdarzeń losowych

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

W marcu 2020 r. w trakcie transportu podmiot transportujący do Niemiec produkty Spółki w ramach realizacji jednego z istotnych zamówień utracił urządzenia w wyniku prawdopodobnej kradzieży. W 2021 r. przedmiotowe ryzyko zmaterializowało się w postaci pożaru, który miał miejsce w dniu 12 kwietnia 2021 r., w jednej z wynajmowanych hal. Łączna wartość utraconych składników majątku, tj. materiałów, gotowych produktów oraz elementów dwóch maszyn produkcyjnych, została wstępnie oszacowana na kwotę ok. 1,00 mln zł, przy czym utracone aktywa objęte były odpowiednim ubezpieczeniem, dzięki czemu na rzecz Emitenta przyznana została rekompensata w ostatecznej kwocie 1,23 mln zł. W objętej pożarem hali realizowana była tylko część procesu produkcyjnego. W wyniku pożaru nie ucierpiało żaden z pracowników Spółki, a samo zdarzenie nie spowodowało ograniczenia lub zatrzymania bieżącej działalności Emitenta.

Spółka nie ma wpływu na prawdopodobieństwo realizacji zdarzeń losowych, natomiast dokłada starań, aby było ono jak najniższe, a ponadto żeby ewentualne skutki ich realizacji nie miały znaczącego wpływu na ogólną zdolność Spółki do kontynuacji bieżącej działalności.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Spółka ponosi ryzyko funkcjonowania w ramach regulacji prawnych obowiązujących na rynkach działalności gospodarczej. Na działalność Spółki potencjalny negatywny wpływ mogą mieć nowelizacje m.in. w zakresie prawa handlowego, prawa pracy, ubezpieczeń społecznych czy dotyczące wprowadzania urządzeń kosmetycznych do obiegu gospodarczego. W celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka Spółka na bieżąco przeprowadza badania na zgodność stosowanych aktualnie przepisów przez Spółkę z bieżącymi regulacjami prawnymi. Wskazuje się ponadto, iż w związku z zamiarem rozpoczęcia świadczenia usług na terenie Stanów Zjednoczonych, rozwiązania oferowane przez Spółkę będą musiały otrzymać licencję przyznaną przez Food and Drug Administration (amerykańska Agencja ds. Żywności i Leków). W celu sprawnego przeprowadzenia certyfikacji przed FDA, Spółka zamierza nawiązać współpracę z podmiotem specjalizującym się w przygotowywaniu i procedowaniu wniosków certyfikacyjnych w ramach procedur FDA. Spółka wskazuje również, iż w celu podniesienia standardów produkcji urządzeń wdrożyła w 2020 r. w swoim przedsiębiorstwie system zarządzania jakością ISO 9001, a na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania przygotowuje się do wdrożenia ISO 13485.

Ponadto, w związku z zaostrzeniem norm dla rynku urządzeń kosmetycznych, które wynikają ze zmian na poziomie legislacyjnym Unii Europejskiej, Spółka przygotowuje się do realiów wynikających z Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) (UE) 2017/745 z dnia 5 kwietnia 2017 r. w sprawie wyrobów medycznych, zmiany dyrektywy 2001/83/WE, rozporządzenia (WE) nr 178/2002 i rozporządzenia (WE) nr 1223/2009 oraz uchylecia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG. Przepisy powyższego rozporządzenia, które dotyczą Spółki oraz jej konkurentów na rynku Unii Europejskiej, weszły w życie w maju 2021 r. Część wyrobów produkowanych przez spółkę będzie podlegać pod Annex XVI w/w Rozporządzenia, który nadal oczekuje na opracowanie wspólnych specyfikacji (CS - Common Specification). Planowana publikacja zaplanowana jest na II kw. 2022 r., Spółka natomiast będzie musiała dostosować swoje procedury oraz System Zarządzania Jakością do nowych wymogów w przeciągu 6 miesięcy od publikacji przez Parlament i Radę UE.

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

Polski system podatkowy cechuje się niejednoznacznością zapisów oraz wysoką częstotliwością zmian. Niejednokrotnie brak jest ich klarownej wykładni, co może powodować sytuację odmiennej ich interpretacji przez Spółkę i organy skarbowe. W przypadku zaistnienia takiej sytuacji urząd skarbowy może nałożyć na CM International S.A. karę finansową, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki. Ponadto organy skarbowe mają możliwość weryfikowania poprawności deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez CM International S.A. interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na sytuację finansową Spółki. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania CM International S.A. nie korzysta ze zwolnień podatkowych, a na sprzedawane w Polsce urządzenia nałożona jest stawka VAT w wysokości 23%. Sprzedaż urządzeń poza granicami Polski objęta jest stawką VAT w wysokości 0%. Poza tym Spółka ponosi koszty z tytułu podatku dochodowego, którego stawka w 2021 r. wyniosła 19%.

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

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Na dzień sporządzenia Sprawozdania Zarządu, rozwój Spółki jest ściśle skorelowany z ogólną sytuacją gospodarczą krajów, na terenie których Spółka oferuje swoje usługi i będące jednocześnie rejonem aktywności gospodarczej klientów Spółki. Do głównych czynników o charakterze ogólnogospodarczym, wpływających na działalność Spółki, można zaliczyć: tempo wzrostu PKB, poziom średniego wynagrodzenia brutto, poziom inflacji, poziom inwestycji podmiotów gospodarczych, stopień zadłużenia jednostek gospodarczych i gospodarstw domowych, koniunktura w branży medycyny estetycznej, a także, począwszy od 2020 r., ryzyko globalnej pandemii. Istnieje ryzyko, że spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, spadek poziomu inwestycji przedsiębiorstw czy wzrost zadłużenia jednostek gospodarczych, a także eskalacja zagrożenia epidemiologicznego w skali danego regionu lub całego globu może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki, poprzez obniżenie popytu na produkty i usługi Spółki, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki.

VI. POZOSTAŁE INFORMACJE WYMAGANE

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

Art. 49 ust. 2 pkt 3)**Ważniejsze osiągnięcia w dziedzinie badań i rozwoju.**

W roku obrotowym 2021 Spółka prowadziła intensywne działania w dziedzinie badań i rozwoju, czego skutkiem było opracowanie na rzecz podmiotów zewnętrznych oraz stałych partnerów dystrybucyjnych kilku prototypów nowych urządzeń. Część z zrealizowanych projektów odniosła skutek już w postaci otrzymania przez Spółkę znaczących zamówień na nowe typy urządzeń. Szczegółowo realizowane przez Spółkę projekty badawczo-rozwojowe opisano w poszczególnych rozdziałach niniejszego sprawozdania.

Art. 49 ust. 2 pkt 5)**Nabycie udziałów własnych, a w szczególności cel ich nabycia, liczba i wartość nominalna ze wskazaniem, jaką część kapitału zakładowego reprezentują, cenie nabycia oraz cenie sprzedaży tych akcji w przypadku ich zbycia.**

W roku obrotowym 2021 Spółka nie nabywała akcji własnych.

Art. 49 ust. 2 pkt 6)

Posiadane przez jednostkę oddziały (zakłady).

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

Art. 49 ust. 2a

Stosowanie przez Spółkę zasad ładu korporacyjnego.

W 2021 r. Spółka stosowała zasady ładu korporacyjnego zawarte w Załączniku nr 1 do Uchwały nr 795/2008 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 października 2008 r. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”, zmienionym Uchwałą nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”.

W dniu 28 maja 2019 r. Spółka opublikowała oświadczenie w przedmiocie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego zawartych w ww. dokumencie, do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania zakres ten nie uległ zmianie.

Prezes Zarządu - Mariusz Kara

Wiceprezes Zarządu - Michał Sebastian