



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI**

**CM INTERNATIONAL S.A.**

za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r.

Wrocław, dnia 17 lipca 2020 r.

A handwritten signature in black ink, consisting of stylized letters, located in the bottom right corner of the page.

**I. CHARAKTERYSTYKA SPÓŁKI****I.1. INFORMACJE PODSTAWOWE****I.1.1. DANE JEDNOSTKI**

Tabela 1 Dane Spółki

<b>Nazwa:</b>	<b>CM International Spółka akcyjna</b>
Nazwa skrócona:	CM International S.A.
<b>Adres:</b>	ul. Polna 24i, 51-361 Wilczyce
REGON:	021870354
<b>NIP:</b>	<b>8961530507</b>
KRS:	0000648450
<b>Tel.:</b>	<b>+ 48 733 900 078</b>
Fax:	+ 48 (71) 719 90 48
<b>Adres strony internetowej</b>	<b>www.cmisa.eu</b>
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 funduszy emerytalnych,
- PKD 66.19.Z - Pozostała działalność wspomagająca usługi finansowe, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych,
- PKD 63.12.Z - Działalność portali internetowych,
- PKD 68.20.Z - Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi,
- PKD 70.22.Z - Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania,
- PKD 70.21.Z - Stosunki międzyludzkie (public relations) i komunikacja,
- PKD 77.11.Z - Wynajem i dzierżawa samochodów osobowych i furgonetek,
- PKD 77.12.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli,
- PKD 77.40.Z - Dzierżawa własności intelektualnej i podobnych produktów, z wyłączeniem prac chronionych prawem autorskim,
- PKD 82.30.Z - Działalność związana z organizacją targów, wystaw i kongresów,
- PKD 86.90.A - Działalność fizjoterapeutyczna,
- PKD 96.02.Z - Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne,
- PKD 96.04.Z - Działalność usługowa związana z poprawą kondycji fizycznej,
- PKD 22.29.Z - Produkcja pozostałych wyrobów z tworzyw sztucznych,
- PKD 25.62.Z - Obróbka mechaniczna elementów metalowych,
- PKD 33.13.Z - Naprawa i konserwacja urządzeń elektronicznych i optycznych,
- PKD 62.01.Z - Działalność związana z oprogramowaniem,
- PKD 62.09.Z - Pozostała działalność usługowa w zakresie technologii informatycznych i komputerowych,
- PKD 77.39.Z - Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych, gdzie indziej niesklasyfikowane,
- 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 2019 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 2019 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 2019 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%
<b>Suma</b>		<b>1 203 000</b>	<b>2 003 000</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

\* 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 2019 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania nie doszło do żadnych istotnych zmian w akcjonariacie Spółki.

#### I.1.3. ZARZĄD SPÓŁKI

W okresie roku obrotowego 2019, tj. od dnia 1 stycznia do 31 grudnia 2019 r., w skład Zarządu Spółki wchodziły następujące osoby:

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

W okresie 2019 r. oraz do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Zarządu CM International S.A. nie uległ zmianie.

#### I.1.4. RADA NADZORCZA SPÓŁKI

Na dzień 1 stycznia 2019 r. skład Rady Nadzorczej Spółki przedstawiał się następująco:

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

W okresie roku obrotowego 2019 skład Rady Nadzorczej CM International S.A. uległ następującym zmianom:

- 4 lutego 2019 r. Pan Wojciech Kosek złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki.
- 5 lutego 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie §17 ust. 5 Statutu Spółki, powołała Pana Grzegorza Duszyńskiego na stanowisko Członka Rady Nadzorczej.
- 11 czerwca 2019 r. Rada Nadzorcza Spółki, działając na podstawie § 17 ust. 6 Statutu Spółki, wybrała Pana Grzegorza Duszyńskiego na Wiceprzewodniczącego Rady Nadzorczej Spółki.

W związku z powyższym na dzień 31 grudnia 2019 r. w skład Rady Nadzorczej Spółki wchodziły następujące osoby:

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

W okresie od 1 stycznia 2020 r. do dnia sporządzenia niniejszego sprawozdania skład Rady Nadzorczej CM International S.A. uległ następującym zmianom:

- 3 lipca 2020 r. Pan Tomasz Maślanka złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej Spółki.

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

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

## 1.2. ZAKRES DZIAŁALNOŚCI

### 1.2.1. MODEL BIZNESOWY

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

Spółka posiada w swojej ofercie szerokie portfolio urządzeń kosmetycznych: 9 typów jednofunkcyjnych urządzeń kosmetycznych, innowacyjne urządzenie wielofunkcyjne M3, 2 typy laserów diodowych (Nuximia oraz Nexus) oraz jeden typ urządzenia IPL (intense pulse light) – Protheus. W 2020 roku Spółka opracowała oraz wprowadziła do sprzedaży dwa nowe urządzenia: Athor – fala uderzeniowa przeznaczona do użytku w gabinetach medycyny estetycznej, AIO – urządzenie do poprawy jakości powietrza.

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

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

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

W ramach działalności operacyjnej, Spółka zajmuje się również **realizacją projektów zewnętrznych**. Na zlecenie kontrahenta zajmuje się projektowaniem, prototypowaniem oraz produkcją urządzeń na zlecenie. W 2018 r. Spółka

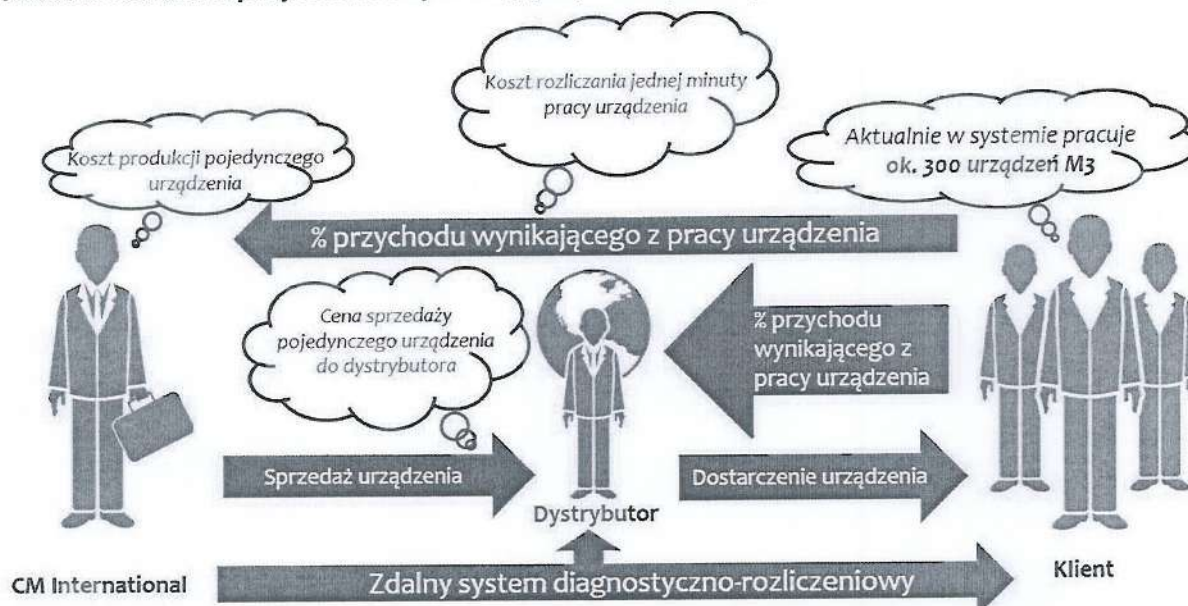
z powodzeniem przeprowadziła prace badawczo-rozwojowe na zlecenie kontrahenta z Niemiec, a następnie wdrożyła do produkcji dwa urządzenia domowego użytku do pielęgnacji twarzy, które stanowią elementy realizacji przez Spółkę „Projektu Niemcy”, o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania.

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

Model biznesu Spółki zakłada współpracę z dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń Spółki są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, którymi są salony kosmetyczne, salony SPA, salony piękności, hotele, kliniki dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej i kosmetycznej. 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 (przykładowy model)\*



\* przykładowy model – na każdym rynku działalności Spółki proces monetyzacji świadczonych usług wygląda inaczej

Źródło: Spółka

#### 1) Projektowanie i rozwijanie urządzeń kosmetycznych

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

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

Spółka wskazuje również, iż efektem prowadzonych przez niego prac badawczo-rozwojowych jest złożenie,

a następnie uzyskanie patentu na wynalazek, o którym mowa w punkcie 1.2.3 „*Patenty i certyfikaty*” niniejszego sprawozdania.

## 2) Produkcja

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

Spółka współpracuje z ponad 150 dostawcami głównie w zakresie dostarczania części (komponentów) do produkcji urządzeń.

## 3) Dystrybucja

CM International S.A. posiada ok. 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). Ponadto proces aktualizacji oprogramowania zostaje zautomatyzowany.

### 1.2.2. PRODUKTY I USŁUGI OFEROWANE PRZEZ SPÓŁKĘ

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

#### Usługi projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych

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

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

#### Urządzenia jednofunkcyjne

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



**liposukcja ultradźwiękowa** – wykorzystuje podcierwień 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*<sup>®</sup> oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym, dzięki której profesjonaliści z branży medycyny estetycznej mogą rejestrować swoją pracę, monitorować przebieg leczenia, umawiać wizyty, rozliczać płatności, a także w niedalekiej przyszłości wymieniać uwagi i spostrzeżenia między sobą. Spółka uruchomiła również dedykowaną stronę internetową promującą nową generację urządzeń M3 – [www.m3d.io](http://www.m3d.io).



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

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

### Nuximia

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

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



### 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.



### Urządzenie AIO

Urządzenie AIO to najnowsze urządzenie Spółki 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.



**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*<sup>®</sup> oraz zostało zintegrowane z aplikacją *Skinic* do zarządzania salonem kosmetycznym.

**Skinic**

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

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



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<sup>®</sup>**

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*<sup>®</sup> (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*<sup>®</sup> 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*<sup>®</sup> 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 uzyskał najwyższy stopień ochrony własności intelektualnej Spółki na terenie kraju.

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

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

W dniu 29 marca 2019 r. Spółka dokonała zgłoszenia wspólnotowego znaku towarowego „*Nuximia*™”, które otrzymało nr 018043060.

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 2019 r. koncentrowała się przede wszystkim na produkcji i sprzedaży urządzeń kosmetycznych oraz na intensyfikacji działań związanych z pracami badawczo-rozwojowymi (projektowanie i rozwijanie urządzeń).

Rok 2019 był bardzo istotny dla Spółki ze względu na wprowadzenie do sprzedaży trzech nowych produktów – lasery diodowe *Nuximia* i *Nexus* oraz IPL *Protheus*. Proces ten zakończył się dużym sukcesem na co wskazuje znaczny wzrost

przychodów w wyżej wymienionym okresie. Sukces sprzedażowy nowych produktów potwierdził prawidłowy kierunek rozwoju CM International. Zarząd Spółki podejmie starania aby trend ten pozostał utrzymany w kolejnych latach.

Dodatkowo, tak jak zostało wspomniane powyżej, Spółka kontynuowała działania rozpoczęte w latach poprzednich:

I. Spółka kontynuowała działalność operacyjną prowadzoną na rynku medycyny estetycznej

II. 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, a od 2020 r. również Athor i AIO). 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”.

Ze względu na obostrzenia wprowadzone w związku z pandemią koronawirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19, realizacja istotnych zamówień dla klienta z Hiszpanii została wstrzymana do momentu ustabilizowania sytuacji na rynku medycyny estetycznej. Skutkiem zaistniałej sytuacji było zaprojektowanie oraz wprowadzenie do sprzedaży urządzenia do poprawy jakości powietrza AIO.

Spółka wskazuje, że ze względu na pandemię oraz problemy z jakimi borykają się właściciele salonów kosmetycznych oraz gabinetów medycyny estetycznej, Zarząd Spółki podjął decyzję o możliwości wstrzymania naliczania opłat za wyżej wymieniony system. Będzie to zauważalne w wynikach finansowych w roku 2020.

III. Spółka rozszerzyła paletę oferowanych produktów i usług Spółki o usługę projektowania i udoskonalania urządzeń kosmetycznych na zlecenia zewnętrzne – wraz z realizacją „Projektu Niemcy”

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

Spółka nadmienia, iż skuteczna realizacja „Projektu Niemcy” uzależniona była od pozytywnej certyfikacji dokonanej przez TUV (jednostka certyfikująca na rynku usług certyfikacyjnych i badawczych). Wartość zlecenia wyniosła 400.000,00 EUR. Przedmiotowy kontrakt realizowany był przez Spółkę w okresie czerwiec 2017 r. – czerwiec 2018 r., a jego konsekwencji Spółka rozpoczęła produkcję urządzeń kosmetycznych na zamówienia zewnętrzne, o których mowa w punkcie IV poniżej.

IV. Spółka rozpoczęła produkcję urządzeń kosmetycznych na zlecenia zewnętrzne

Wraz z zakończeniem „Projektu Niemcy” Spółka rozpoczęła realizację istotnych zamówień od kontrahenta z Niemiec na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji skóry – w dotychczasowej historii Spółki były to największe zamówienia pod względem ich wartości. Realizacja przedmiotowych zamówień odpowiadała za ok. 65% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki w 2018 roku oraz ok. 40% w 2019 r.

Dotychczas Spółka otrzymała 5 istotnych zamówień zewnętrznych na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji twarzy o łącznej wartości 8,17 mln EUR, w tym:

- 1) zamówienie z października 2017 r. o wartości 144.000,00 EUR,
- 2) zamówienie ze stycznia 2018 r. o wartości 1.800.000,00 EUR,
- 3) zamówienie z lipca 2018 r. o wartości 1.800.000,00 EUR,
- 4) zamówienie z 20 września 2019 r. o wartości 1.925.000,00 EUR,

5) zamówienie z 10 kwietnia 2020 r. o wartości 2.502.500,00 EUR.

V. **Spółka systematycznie rozszerza portfolio oferowanych urządzeń**

- W pierwszym kwartale 2019 r. wprowadzono do oferty dwa lasery (Nexus i Nuximia) oraz IPL Protheus. Urządzenia laserowe, pomimo krótkiego okresu od wprowadzenia do oferty, umożliwiły Spółce wygenerowanie 8,17 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów i usług (niemal 45%) w 2019 r.
- We wrześniu 2019 roku rozpoczęto prace nad urządzeniem Athor do terapii falą uderzeniową na potrzeby medycyny estetycznej. Pierwsze dostawy nowego urządzenia zostały przesunięte ze względu na pandemię i zostały zrealizowane w czerwcu 2020 r.
- W drugim kwartale 2020 r. zaprojektowano oraz wprowadzono do oferty urządzenie do poprawy jakości powietrza pod marką AIO. Pierwszy kontrakt o wartości 225.000,00 EUR pozyskano w dniu 19 maja 2020 r. Pierwsze dostawy przedmiotowego urządzenia zostały zrealizowane w maju 2020 r.

VI. **Spółka zakończyła prace związane z budową nowej siedziby**

W związku z dynamicznym rozwojem Spółki podjęta została decyzja o konieczności budowy nowej siedziby CM International S.A. W 2018 r. Spółka nabyła nieruchomość pod budowę nowej siedziby, zabezpieczyła niezbędne finansowanie (dwie umowy kredytowe o łącznej wartości 4,15 mln zł oraz środki własne), zawarła umowę z generalnym wykonawcą, a także w listopadzie 2018 r. rozpoczęła budowę nowej siedziby zlokalizowanej w miejscowości Wilczyce, gmina Długołęka, powiat wrocławski. W pierwszym kwartale 2020 r. ukończono działania związane z przeniesieniem działalności do nowego budynku.

VII. **Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect**

W dniu 24 kwietnia 2019 r. Spółka zadebiutowała na rynku NewConnect.

Posiadanie statusu spółki publicznej notowanej na giełdzie NewConnect korzystnie wpłynęło na wizerunek oraz zwiększyło wiarygodność Spółki w oczach zarówno obecnych, jak i nowych partnerów biznesowych.

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

W 2019 r. wśród konsumentów obserwowany był wzrost zainteresowania produktami, jakimi są urządzenia do medycyny estetycznej. Wysoka jakość dystrybuowanych produktów CM International S.A. oraz nowy model biznesowy sprzyja pozyskiwaniu kolejnych partnerów biznesowych na całym świecie. W 2019 r. utrzymał się trend dynamicznego wzrostu popularności produktów i zwiększone zamówienia ze strony kontrahentów biznesowych ze względu na wprowadzenie do sprzedaży nowych urządzeń. Dzięki umiejętnemu zarządzaniu i dużej determinacji zespołu pracowników, Spółce udało się przejść pomyślnie okres zwiększonego zapotrzebowania na oferowane produkty. Przełożyło się to na wzrost zaufania do Spółki i stanowi bardzo dobre podstawy do dalszego rozwoju wzajemnej współpracy z odbiorcami, a przede ma odzwierciedlenie w zaprezentowanych wynikach finansowych.

W roku 2019 Spółka kontynuowała prowadzone działania marketingowe, promocyjne, ale przede wszystkim produkcyjne. Spółka zainwestowała oraz rozbudowała zaplecze produkcyjne na potrzeby produkcji urządzeń własnych oraz realizacji projektów zewnętrznych. W związku ze zwiększającym się zapotrzebowaniem na powierzchnię produkcyjną oraz planowaną rozbudową działu B+R, Spółka rozpoczęła w listopadzie 2018 budowę nowej siedziby w podwrocławskich Wilczycach. Przeprowadzka do nowej siedziby miała istotny wpływ na poprawę komfortu pracy pracowników oraz możliwość wprowadzania na rynek większej ilości urządzeń.

Oferta Spółki znajduje uznanie w oczach klientów zarówno detalicznych jak i biznesowych. Przekłada się to na rosnący

odsetek stałych klientów oraz liczne pozytywne opinie o ofercie Spółki i jej usługach na niezależnych portalach internetowych. Niemniej jednak Spółka nieustannie podejmuje działania zmierzające do pozyskania nowych znaczących klientów z branży medycyny estetycznej.

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

Z istotnych kwestii, które miały miejsce już w 2020 r., a nie zostały wymienione powyżej ani w innych częściach niniejszego sprawozdania, wskazać należy na otrzymanie przez Spółkę w dniu 14 maja 2020 r. decyzji o przyznaniu subwencji finansowej w kwocie 728.753,00 zł, a w jej wykonaniu środków pieniężnych. Środki przyznane zostały w ramach pomocy publicznej przeznaczonej na realizację rządowego programu wsparcia finansowego przedsiębiorców w celu minimalizacji negatywnych skutków gospodarczych pandemii COVID-19. Otrzymane z tytułu subwencji środki Spółka zamierza przeznaczyć na stworzenie bufora finansowego w celu zabezpieczenia ciągłości prowadzonej działalności operacyjnej przy zachowaniu dotychczasowej skali oraz płynności finansowej Spółki w okresie obowiązywania pandemii COVID-19

Po zakończeniu 2020 r. roku obrotowego doszło do utraty produktów Spółki. Zdarzenie miało miejsce w marcu 2020 r. trakcie realizacji dostaw do Niemiec realizowanej w ramach jednego z istotnych kontraktów na rzecz partnera Spółki. W związku z utratą produktów Spółka obciążyła podmiot transportujący produkty na kwotę 568.413,05 zł, natomiast zdarzenie to nie ma wpływu na wyniki finansowe 2019 roku obrotowego. Utrata produktów przez transportującego nastąpiła w wyniku ich prawdopodobnej kradzieży. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka jest w trakcie ustalenia szczegółów sprawy oraz prowadzi działania w celu wyegzekwowania należności od transportującego.

W 2020 r. miało również miejsce zakończenie rozpoczętych w 2019 r. działań związanych z emisją akcji serii D, która ostatecznie nie doszła do skutku, głównie ze względu na trudne uwarunkowania zewnętrzne. Zarząd Spółki będzie monitorować sytuację na rynku kapitałowym i w przypadku zidentyfikowania sprzyjających uwarunkowań może ponownie podjąć działania ukierunkowane na pozyskanie dodatkowych środków finansowych poprzez emisję papierów wartościowych.

### **III. PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI**

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

#### **I. Dalszy rozwój prowadzonej działalności**

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

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

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

Athor oraz AIO) w ramach realizacji przedmiotowego projektu. Urządzenia laserowe, pomimo krótkiego okresu od wprowadzenia do oferty (pierwszy kwartał 2019 r.), umożliwiły Spółce wygenerowanie 8,17 mln zł przychodów ze sprzedaży produktów i usług (niemal 45%) w 2019 r.

- ✓ istotne zamówienia na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji twarzy  
W wyniku realizacji prac badawczo-rozwojowych w ramach „Projektu Niemcy” (o którym mowa w punkcie II. „Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki, jakie wystąpiły w okresie obrotowym, a także po jego zakończeniu, do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego” niniejszego sprawozdania) Spółka dotychczas otrzymała 5 istotnych zamówień na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji twarzy o łącznej wartości 8,17 mln EUR. W 2020 r. Spółka w dalszym ciągu kontynuuje produkcję oraz wysyłkę urządzeń do pielęgnacji twarzy dla kontrahenta z Niemiec.

W ramach działań marketingowych Spółka planuje m. in. czynny udział w promocji urządzeń M3, Nuximia, Nexus, 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 ok. 30 dystrybutorami handlowymi działającymi na danym obszarze czy kraju. Spółka sprzedaje urządzenia na rynki zagraniczne do dystrybutorów. Promocją i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki.

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

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).

## III. Prace badawczo-rozwojowe

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

We wrześniu 2019 r. Spółka rozpoczęła prace badawczo-rozwojowe nad kolejnym urządzeniem (Athor), nad którym prace zakończono w 2020 r. Pierwsze sztuki dostarczono do dystrybutorów w czerwcu 2020 r. Dodatkowo, w związku z pandemią choroby COVID-19, w drugim kwartale 2020 r. został opracowany i wdrożony do sprzedaży nowy produkt będący odpowiedzią na aktualne potrzeby rynkowe – urządzenie do poprawy jakości powietrza AIO. Urządzenie przeznaczone jest dla gospodarstw domowych oraz zakładów pracy, w tym głównie salonów kosmetycznych. Aktualnie sytuacja na świecie jest bardzo dynamiczna, w związku z czym Spółka za pomocą portfolio ofertowego będzie na bieżąco reagować na potrzeby rynku w najbliższych latach.



W 2020 r. Spółka planuje:

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

W 2020 r. i latach kolejnych Spółka zamierza rozwinąć dział B+R poprzez zatrudnienie większej liczby pracowników do działu badawczo-rozwojowego, planuje przygotowanie specjalistycznych stanowisk pracy oraz zakup dodatkowych urządzeń do działu B+R.

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

#### IV. Rozbudowa siedziby Spółki, dalsze nakłady inwestycyjne

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

W pierwszym kwartale 2020 r. ukończono działania związane z przeniesieniem działalności do nowego budynku.

Aktualny wygląd nowej siedziby Spółki prezentuje poniższe zdjęcie:

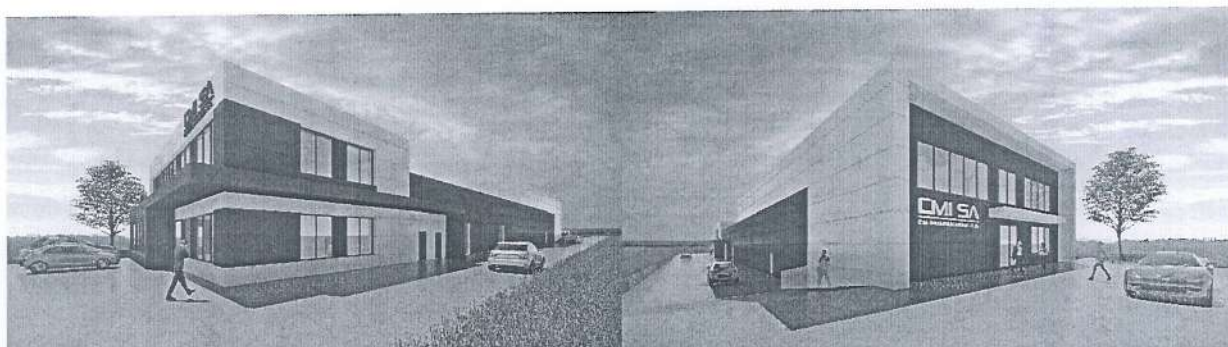


Źródło: Spółka

Ze względu na ciągły rozwój Spółki oraz zapotrzebowanie na powierzchnię produkcyjno-magazynową, Zarząd Spółki

podjął decyzję o rozbudowie aktualnej siedziby CM International S.A. o kolejne ok. 1.000 m<sup>2</sup> powierzchni. Rozpoczęto już pierwsze prace projektowe. Przewidywany termin oddania do użytkowania to pierwszy kwartał 2022 roku.

Poniższe zdjęcia prezentują wizualną koncepcję siedziby Spółki po rozbudowie:



Źródło: Spółka

#### ▪ Harmonogram i finansowanie strategii rozwoju

Tabela 3 Harmonogram realizacji strategii rozwoju

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

Źródło: Spółka

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

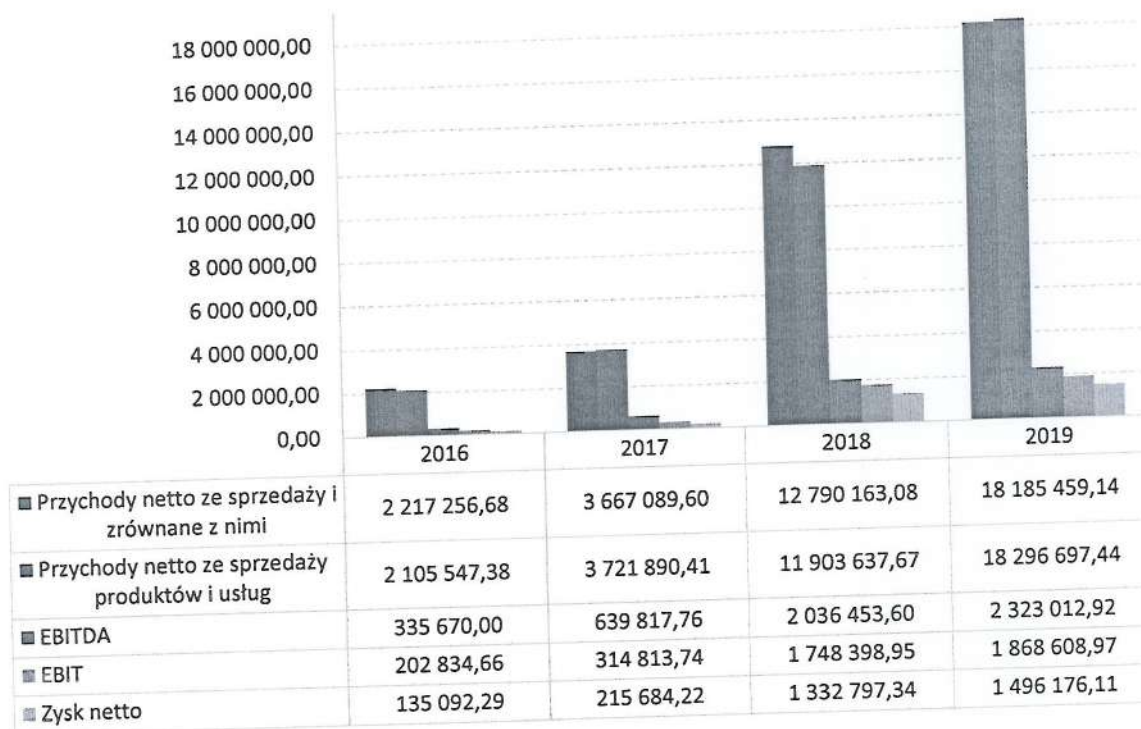
Spółka w celu realizacji strategii rozważa wykorzystanie następujących źródeł finansowania:

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

## IV. AKTUALNA SYTUACJA FINANSOWA

Poniżej przedstawiono wyniki finansowe wygenerowane przez Spółkę w latach 2016-2019.

Rysunek 1 Dane finansowe Spółki w latach 2016-2019



EBITDA = zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja

EBIT = zysk z działalności operacyjnej

Źródło: Spółka

Rok obrotowy 2019 przyniósł dla Spółki znaczący wzrost wyników finansowych.

Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi uzyskane w 2019 roku obrotowym wyniosły 18.185.459,14 zł, co przy 12.790.163,08 zł w 2018 r. wskazuje na wzrost o 42,18% r/r, w tym przychody netto ze sprzedaży produktów i usług wyniosły w 2019 r. 18.296.697,44 zł, tj. o 53,71% r/r więcej niż 11.903.637,67 zł odnotowane na tym poziomie przez Spółkę w roku poprzednim.

Spółka zakończyła 2019 r. dodatnim wynikiem finansowym – zysk netto wyniósł 1.496.176,11 zł i charakteryzuje go dynamika wzrostu na poziomie 12,26% r/r w stosunku do zysku netto w kwocie 1.332.797,34 zł, jakie wykazała Spółka za 2018 r.

Suma aktywów Spółki według bilansu sporządzonego na dzień 31 grudnia 2019 r. wyniosła 11.565.997,42 zł, co oznacza wzrost o 2.593.439,32 zł w porównaniu do roku poprzedniego.

Kapitały własne Spółki wyniosły na dzień 31 grudnia 2019 r. 4.133.344,03 zł, tj. o 1.376.476,11 zł więcej niż na koniec 2018 roku obrotowego.

Spółka na koniec 2019 r. posiadała środki pieniężne w wysokości 1.148.236,58. W opinii Zarządu, Spółka posiada odpowiednie środki finansowe umożliwiające kontynuację działalności gospodarczej.

## V. CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI

### *Ryzyko związane z pandemią COVID-19*

Uznanie przez Światową Organizację Zdrowia epidemii koronawirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19 za pandemię, a także wprowadzenie przez polski rząd stanu epidemii oraz szeregu ograniczeń i zakazów mających na celu spowolnienie rozprzestrzeniania się choroby, w ocenie Zarządu Spółki, nie zagrażają działalności operacyjnej Spółki, jednakże będzie miało odzwierciedlenie w wynikach finansowych Spółki za 2020 r., a ponadto nie można w sposób jednoznaczny ocenić wpływu pandemii na działalność Spółki w przyszłości. Nie można jednak wykluczyć, iż w wyniku ewentualnego przedłużania się epidemii i związanych z nią ograniczeń może dojść do pogorszenia się ogólnej koniunktury gospodarczej, co w konsekwencji wpłynie na zmniejszenie popytu na produkty oferowane przez Spółkę. 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. Należy przy tym zaznaczyć, iż na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka nie odnotowała problemów w obszarze płynności finansowej, a obserwowane stopniowe znoszenie ograniczeń związanych z pandemią dodatkowo minimalizuje ewentualność ich wystąpienia. Zarząd Spółki stale monitoruje potencjalny wpływ i podejmuje wszelkie możliwe kroki, aby złagodzić negatywne skutki dla jednostki.

### *Ryzyko związane z celami strategicznymi*

CM International S.A. w swojej strategii rozwoju zakłada: (i) dalszy rozwój prowadzonej działalności, w tym działania marketingowe (w szczególności promowanie urządzeń M3, Nuximia, Nexus, Protheus i Athor); (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. Strategia ta realizowana jest począwszy od 2015 roku i trwać będzie do roku 2020. Niniejsza strategia uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji warunków branży medycyny estetycznej, w ramach której działa CM International S.A.. Zachowania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia rynkowego bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć niekorzystny wpływ na sytuację finansową Spółki. Dla ograniczenia przedmiotowego ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki CM International S.A., a w razie konieczności podejmuje niezbędne decyzje i działania w tym zakresie.

### *Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców*

W 2019 roku pięciu największych dostawców Spółki (generalny wykonawca budowy nowej siedziby Spółki, a także dystrybutorzy komponentów elektronicznych, elektrotechnicznych, pneumatycznych, detali z form wtryskowych, wyposażenia warsztatowego oraz automatyki przemysłowej) odpowiadało łącznie za ok. 56% ogółu kosztów zakupów Spółki. Spółka wskazuje jednocześnie, iż największy z kontrahentów (generalny wykonawca budowy) odpowiadał za ok. 33,2% ogółu kosztów zakupów Spółki w 2019 r. Czterej kolejni (pod względem wartości dostaw) kontrahenci odpowiadali łącznie za ok. 22,6% kosztów zakupów w 2019 r., a przedmiotowe wydatki związane były z produkcją i dystrybucją urządzeń Spółki oraz realizacją zamówień na urządzenia do pielęgnacji skóry. Istnieje ryzyko, że utrata ww. partnerów będzie skutkowałą 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 i sprzedażą urządzeń do klientów końcowych zajmują się dystrybutorzy Spółki. Oznacza to, iż odbiorcami urządzeń CM International S.A. są w pierwszej kolejności dystrybutorzy, którzy następnie docierają z ofertą Spółki do swoich klientów, którymi są salony kosmetyczne, salony SPA, salony piękności, hotele, kliniki dermatologiczne, gabinety specjalistyczne, centra medyczne, centra odnowy biologicznej i inne podmioty rynku medycyny estetycznej i kosmetycznej. Na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania Spółka posiada liczne grono odbiorców w wielu krajach zagranicznych – Spółka współpracuje z ok. 30 dystrybutorami handlowymi w ponad 50 krajach na całym świecie. W związku z powyższym działalność Spółki charakteryzuje rozdrobnienie sprzedaży pod względem geograficznym, a Zarząd Spółki stara się dywersyfikować sprzedaż pod względem rynków docelowych.

W latach 2015-2016 żaden z rynków zbytu nie miał udziału większego niż 20% w ogóle przychodów ze sprzedaży w rozliczeniu całorocznym. Sytuacja uległa zmianie w okresie lat 2017-2019 i jest konsekwencją dynamicznego rozwoju Spółki. W 2017 r. udział sprzedaży Spółki do Hiszpanii wyniósł niemal 50% ogółu. Taka sytuacja jest wynikiem rozpoczęcia realizacji projektu z dystrybutorem działającym na rynku hiszpańskim („Projekt Hiszpania”). Natomiast w okresie 2018 r. zaobserwować można dominującą pozycję sprzedaży do Niemiec – niemal 78% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki zostało wygenerowanych w wyniku realizacji zamówień na produkcję i dostarczenie urządzeń do pielęgnacji skóry oraz w wyniku realizacji „Projektu Niemcy”. Natomiast udział sprzedaży na terenie rynków niemieckiego i hiszpańskiego w 2018 r. wyniósł łącznie ok. 89% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki. W 2019 r. udział rynku hiszpańskiego wyniósł ok. 46,6% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki, a rynku niemieckiego ok. 41,6%. Łączny udział rynków hiszpańskiego i niemieckiego w 2019 r. wyniósł ok. 88% ogółu przychodów ze sprzedaży produktów i usług Spółki.

Z jednej strony powoduje to uzależnienie Spółki od współpracy z kontrahentami działającymi na tych rynkach, lecz z drugiej strony współpraca ta pozwoliła Spółce wygenerować najwyższe przychody ze sprzedaży produktów i usług w dotychczasowej działalności Spółki. Wzrost przychodów ze sprzedaży produktów i usług w okresie lat 2017-2018 oraz 2018-2019 wyniósł odpowiednio 219,83% oraz 53,71%. W przypadku uzależnienia Spółki od głównych odbiorców (wskazanych powyżej), utrata co najmniej jednego z nich może negatywnie wpłynąć na sytuację finansową CM International S.A. w przyszłości. Spółka, w celu minimalizacji niniejszego ryzyka, zamierza kontynuować strategię dywersyfikowania struktury odbiorców poprzez aktywne promowanie swoich urządzeń na rynkach już zdobytych, jak również na tych nowych, które zgodnie ze strategią rozwoju Spółki, stanowią docelowy obszar sprzedaży. Warto również zaznaczyć, iż od początku działalności CM International S.A. liczba dystrybutorów handlowych, z którymi Spółka współpracuje, nieustannie wzrasta.

#### ***Ryzyko związane z niespłacalnością należności przez odbiorców***

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

#### ***Ryzyko związane z kontrahentami***

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

**Ryzyko dynamicznych zmian w branży medycyny estetycznej**

CM International S.A. zajmuje się projektowaniem, rozwijaniem, produkcją oraz dystrybucją urządzeń przeznaczonych dla branży medycyny estetycznej i kosmetycznej, co oznacza, iż działalność Spółki jest ściśle uzależniona od bieżącej i przyszłej koniunktury panującej na tym rynku. Zgodnie z prognozą PR Newswire „*Medical Aesthetic Devices: Technologies and Global Markets*” zwiększenie wartości światowego rynku urządzeń medycyny estetycznej wynika z nieustającego dążenia społeczeństwa do osiągnięcia pięknego i 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 koronawirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19. W okresie eskalacji globalnej epidemii, 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 wskazuje, iż na zmiany w branży medycyny estetycznej w najbliższym czasie duży wpływ będzie miało Rozporządzenie 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 uchylenia dyrektyw Rady 90/385/EWG i 93/42/EWG. Przepisy powyższego rozporządzenia, które dotyczą Spółki oraz jej konkurentów na rynku Unii Europejskiej, wchodzi w życie w maju 2021 r.

**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 wnikliwe prowadzone testy każdego urządzenia pozwalające wykryć nieprawidłowości przed przekazaniem go do klienta.

**Ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów**

Plany rozwojowe Spółki opierają się na wprowadzeniu na rynek i wypromowaniu innowacyjnych maszyn M3, Nuximia, Nexus, IPL Protheus oraz Athor, zintegrowanych z nowatorskim modułem diagnostyczno-rozliczeniowym *Reactify*<sup>®</sup> oraz specjalnie dedykowaną dla profesjonalistów medycyny estetycznej aplikacją *Skinic*. 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 na rynku Europy, Afryki i Azji działa około 500 urządzeń M3, z czego ok. 300 funkcjonuje w ramach modeli rozliczeniowych Fixed Price i Pay-As-You-Go. 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. 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 odpowiedzialną 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 zawinięcia 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 2014 r. CM International sp. z o.o. (poprzednik prawny Spółki) osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 1.073.290,70 zł oraz zysk netto wynoszący 93.615,76 zł. W 2015 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży o wartości 1.109.849,41 zł oraz zysk netto w wysokości 7.963,65 zł. Na koniec 2016 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży wynoszące 2.217.256,68 zł oraz zysk netto o wartości 135.092,29 zł. W 2017 r. Spółka wygenerowała przychody netto ze sprzedaży w wysokości 3.667.089,60 zł oraz zysk netto wynoszący 215.684,22 zł. W okresie 2018 r. Spółka wypracowała 12.790.163,08 zł przychodów netto ze sprzedaży oraz zysk netto wynoszący 1.332.797,34 zł. W 2019 r. Spółka osiągnęła przychody netto ze sprzedaży w wysokości 18.185.459,14 zł oraz zysk netto wynoszący 1.496.176,11 zł. Historycznie Spółka realizowała kontrakty o znaczącej wartości, które umożliwiły dynamiczny rozwój prowadzonej działalności. Utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu może być utrudnione i uzależnione od zdolności pozyskiwania nowych zleceń na dużą skalę. W związku z powyższymi wynikami finansowymi Spółki mogą w przyszłości podlegać fluktuacjom, a w konsekwencji utrudnić zbudowanie stabilnej pozycji na rynku. Ze względu na relatywnie niski poziom rozwoju rynku medycyny estetycznej w Polsce (a co za tym idzie – brak możliwości precyzyjnego oszacowania zachodzących na nim zmian), Spółka zmuszona jest konkurować na zagranicznych rynkach i ponosić wysokie nakłady na rozwój oferowanych oraz dopiero opracowywanych rozwiązań. W związku z 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.



**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 spłatenie wierzycieli. Według danych finansowych za okres 2018 r., na dzień 31 grudnia 2018 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 105.597,64 zł oraz zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 6.105.842,54 zł (z czego największą wartość 3.527.754,42 zł stanowiły zobowiązania z tytułu otrzymanych zaliczek dotyczących kontraktów związanych z zamówieniami urzędzeń kosmetycznych do pielęgnacji twarzy). Według danych finansowych za okres 2019 r., na dzień 31 grudnia 2019 r. Spółka posiadała zobowiązania długoterminowe w wysokości 3.334.162,87 zł (z czego największą wartość 3.147.999,57 zł stanowiły zaciągnięte kredyty bankowe) oraz zobowiązania krótkoterminowe w wysokości 4.087.570,52 zł (z czego największą wartość 2.118.169,36 zł stanowiły zobowiązania z tytułu otrzymanych zaliczek dotyczących kontraktów związanych z zamówieniami urzędzeń kosmetycznych do pielęgnacji twarzy). Spółka w celu minimalizacji wystąpienia ryzyka niewypłacalności dokonuje analizy struktury jej finansowania, a także dba o utrzymanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych, niezbędnego do terminowego regulowania zobowiązań.

**Ryzyko związane ze strukturą finansowania**

W dotychczasowej historii działalności Spółka była częściowo finansowana kapitałem obcym w postaci kredytów i pożyczek. Spółka na dzień 31 grudnia 2019 r. posiadała zobowiązania długoterminowe, których wartość wyniosła 3.147.999,57 zł (pozycję tę stanowiła bilansowa wartość umowy o kredyt inwestycyjny zawartej w kwocie 3,37 mln zł na realizację celu budowy nowej siedziby Spółki) oraz 171.656,77 zł zadłużenia z tytułu kredytów i pożyczek w przypadku zobowiązań krótkoterminowych. W związku z powyższym Spółka zobligowana jest do płatności odsetek i rat kapitałowych. Należy mieć zatem na uwadze, iż w przypadku zmniejszenia zysku z działalności operacyjnej (np. poprzez zmniejszenie popytu na produkty Spółki), może pojawić się ryzyko nieterminowego regulowania zobowiązań Spółki. Nieodpowiednio dobrana struktura finansowania Spółki może także prowadzić do spadku rentowności Spółki. Zarząd wybierając źródła pokrycia majątku Spółki, w celu minimalizacji ryzyka struktury finansowania, poddaje dogłębnej analizie sytuację płatniczą firmy.

**Ryzyko walutowe**

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

**Ryzyko związane z cłem**

Spółka importuje niektóre elementy wykorzystywane do produkcji urzędzeń Spółki z krajów spoza Unii Europejskiej. Otrzymanie tych elementów wiąże się z uiszczeniem cła, którego stawka ustalana jest przez władze Unii Europejskiej. W przypadku podniesienia poziomu ww. stawki, Spółka może zostać zmuszona do uiszczenia wyższych opłat celnych lub też znalezienia nowego dostawcy, co może mieć negatywny wpływ na sytuację finansową oraz gospodarczą Spółki. Spółka nie posiada bezpośredniego wpływu na wysokość obowiązującej stawki celnej i może minimalizować ww. ryzyko jedynie poprzez zamawianie towarów z krajów Unii Europejskiej.

**Ryzyko zmienności stóp procentowych**

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

***Ryzyko zdarzeń losowych***

Zdarzenia losowe mogą mieć wpływ na pogorszenie wydajności działalności operacyjnej Spółki. Do takich zagrożeń mogą przykładowo należeć włamania do biura Spółki, ryzyko 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.

***Ryzyko związane z regulacjami prawnymi***

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

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, wchodzi w życie w maju 2021 r.

***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 2019 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 epidemii. 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 2019 Spółka prowadziła intensywne działania w dziedzinie badań i rozwoju.

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

We wrześniu 2019 roku Spółka rozpoczęła prace badawczo-rozwojowe nad urządzeniem do terapii falą uderzeniową Athor, które zostało ukończone w czerwcu 2020 roku.

Ponadto, w związku z pandemią choroby COVID-19, w drugim kwartale 2020 r. został opracowany i wdrożony do sprzedaży nowy produkt będący odpowiedzią na aktualne potrzeby rynkowe – urządzenie do poprawy jakości powietrza AIO. Urządzenie przeznaczone jest dla gospodarstw domowych oraz zakładów pracy, w tym głównie salonów kosmetycznych.

### 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 2019 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 2019 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.

Mariusz Kara

  
Prezes Zarządu - Mariusz Kara

Michał Sebastian

  
Wiceprezes Zarządu  
Wiceprezes Zarządu - Michał Sebastian

**CMI SA**

CM INTERNATIONAL S.A.  
UL. POLNA 24I  
51-361 WILCZYCE

NIP: PL896-153-05-07  
KRS: 0000648450  
REGON: 021870354