



CHROMOSOME DYNAMICS S.A.

Raport financiar
TRIMESTRUL III 2022



Cuprins

Informații generale
Scrisoare către investitori
Activitatea CHRD în perioada de raportare
Analiza economico-financiară

Informații generale

| | |
|--|--|
| RAPORT TRIMESTRIAL CONFORM | Legii nr.24/2017 republicate și Regulamentului ASF nr. 5/2018 cu modificările și completările ulterioare |
| PENTRU EXERCIȚIUL FINANCIAR | 01.01.2022 - 30.09.2022 |
| DATA RAPORTULUI | 24 noiembrie 2022 |
| EMITENT | CHROMOSOME DYNAMICS S.A. |
| SEDIUL SOCIAL | București, Sector 6, Drumul Valea Furcii, Nr. 156-158, Bloc C1, Etaj 4, Ap. 24 |
| PUNCT DE LUCRU | București, Sector 6, B-dul Iuliu Maniu, Nr.6L, Campus 6.1, Birou 242, Et.2 |
| NUMĂR DE TELEFON | 0739.616.751 |
| EMAIL | investitori@chromosome-dynamics.com |
| COD FISCAL | 42234198 |
| NUMĂR ÎNREGISTRARE REGISTRUL COMERȚULUI | J40/1800/2020 |
| PIAȚA PE CARE SE TRANZACȚIONEAZĂ VALORILE MOBILIARE | SMT AeRO Premium |
| CAPITAL SUBCRIS ȘI VĂRSAT | 122.491,8 lei |
| PRINCIPALELE CARACTERISTICI ALE VALORILOR MOBILIARE EMISE | 612.459 acțiuni cu o valoare nominală de 0,2 lei per acțiune |

Scrisoare către investitori



Stimați investitori,

Pe lângă rezultate financiare pozitive și vânzări cu 31% peste cifra de afaceri a întregului an 2021, Chromosome Dynamics a marcat o suită de **realizări în trimestrul III**, între care se disting **lansarea aplicației SpellBox Lite**, începutul **producției de biostimulatori** și fertilizanți în noua facilitate din Filiași, județul Dolj, și semnarea a **două contracte importante în valoare cumulată de 455.000 EUR** pentru furnizare de inputuri realizate în fabrica noastră, venituri cu o valoare dublă față de estimarea noastră în raportul semestrului I. De asemenea, îmbunătățirea SpellBox Pro a reprezentat o prioritate pentru noi, deoarece, prin dezvoltarea unor module complexe de generare a rapoartelor cu privire la starea culturilor agricole pentru fermieri, am reușit să finalizăm unul dintre cele mai puternice instrumente de diagnoză și monitorizare a culturilor agricole din Europa.

Pentru trimestrul al IV-lea, ne pregătim pentru lansarea **Roosters Journey**, un joc interactiv care va avea rolul de a promova primul marketplace agroindustrial din România, și anume Agrobazar.

În ceea ce privește **Homeland**, prima rețea de socializare și responsabilizare socială se află în beta testing intern, estimările pentru lansarea oficială a acesteia fiind stabilite în intervalul Decembrie 2022 - Ianuarie 2023.

Homeland va transforma Chromosome Dynamics în prima companie cu capital integral românesc care va lansa o rețea de socializare în Europa.

Homeland va contribui în mod direct în promovarea produselor și soluțiilor noastre în rețeaua proprie de socializare și va diminua major costurile cu publicitatea.



Pe lângă acest beneficiu, Homeland, prin instrumentele de care dispune, va genera venituri din publicitate și in-app-purchase options, deoarece aceasta este concepută sub forma unui instrument inovativ de promovare atât pentru Chromosome Dynamics, cât și pentru companiile din agribusiness și domeniile conexe.

Un lucru extrem de important pe care dorim să-l transmitem este faptul că toate instrumentele de care dispunem în prezent securizează întregul model de business, acestea fiind concepute independent, dar fiind puternic interconectate: aplicația de diagnoză și monitorizare SpellBox cu fabrica de inputuri, fabrica de inputuri cu Agrobazar, Agrobazar cu Roosters Journey. Avem la îndemână asset-uri puternice pentru a ne asigura o dezvoltare sănătoasă și, cu toate că în prezent contextul geo-politic nu este unul potrivit pentru nicio industrie, Chromosome Dynamics a reușit să se dezvolte și să livreze rezultate foarte bune.

Întreaga echipă Chromosome Dynamics mizează pe faptul că atât produsele, cât și soluțiile noastre vor face diferența în piața agroindustrială din România și vor asigura creșterea pe care ne-am propus-o în fiecare an, în acord cu memorandumul pe care vi l-am prezentat înainte de listarea pe AeRO.

Vă asigur în numele întregii echipe că noi, Chromosome Dynamics, muncim cu pasiune și seriozitate și suntem siguri că evoluția companiei va fi pe măsura așteptărilor dumneavoastră.

Considerăm că primele trei trimestre ale anului 2022 au fost foarte bune pentru Chromosome Dynamics, și ținem să readucem în vedere faptul că trimestrul IV este unul dintre cele mai importante trimestre pentru toate companiile din agribusiness, deoarece majoritatea vânzărilor de inputuri și soluții agro sunt contractate de către fermieri în intervalul Septembrie - Decembrie.

În prezent suntem în negocieri cu mai multe companii regionale interesate direct de achiziția de inputuri produse în fabrica Chromosome Dynamics, lucru care ne bucură și ne ambiționează să muncim mai mult, să livrăm conform cu așteptările și să creștem împreună cu dumneavoastră.

În încheiere doresc să vă mulțumesc dumneavoastră, investitorilor, pentru încrederea pe care ne-ați acordat-o atunci când ați investit în CHRD și pentru faptul că ați rămas alături de noi.

Cu stimă,

Ionel Mugurel Gabriel

Director General

CHROMOSOME DYNAMICS SA



Activitatea CHRD în perioada de raportare

Despre emitent

Linii de business

Activitatea de vânzare și dezvoltare inputuri T3 2022

Update proiecte - T3 2022



Despre emitent

Chromosome Dynamics S.A. (Chromosome Dynamics, societatea, compania, CHRDR) este o afacere integrată de dezvoltare și cercetare în agribusiness centrată pe soluții inovatoare de IT și AI, care dorește să reconfigureze procesele, soluțiile și perspectivele agricultorilor din România și de peste hotare, prin dezvoltarea de soluții inovatoare care să vină în sprijinul acestora prin simplificarea monitorizării tuturor proceselor agricole și prin furnizarea rapidă a cheii succesului în agricultură.

Viziunea Emitentului, în contextul spațiului antreprenorial agricol românesc, este una integratoare, care are în centru un sector agribusiness deservit de soluții IT și AI high-tech revoluționare, care să asigure menținerea pasiunii pentru agricultură și recompensarea corectă a participanților la procesele agricole.

Misiunea Chromosome Dynamics este aceea de a susține deopotrivă femeierii, la fiecare pas în experiența lor, precum și companiile partenere, prin intermediul unor soluții reale, inovatoare și eficiente, oferite sub forma aplicațiilor, instrumentelor hardware și software high-tech, a portofoliilor de produse și a serviciilor de consultanță în domeniul agricol, în vederea simplificării modalităților de comunicare și colaborare în agribusiness.

Conducerea CHRDR a delimitat **obiectivele strategice** ale CHRDR, care vor asigura competitivitatea și dinamismul pe care mediul înalt concurențial și provocator atât din zona agri cât și din cea de IT le impun, astfel:

- ✓ Dezvoltarea permanentă de instrumente IT și AI high-tech inovatoare de tip user-friendly;
- ✓ Internaționalizarea și punerea acestora la dispoziția agricultorilor și pasionaților din domeniu;
- ✓ Dezvoltarea de soluții la nivel global, vizând simplificarea vieții omului (ex. crearea de superalimente etc.);
- ✓ Menținerea celor mai înalte standarde în ceea ce privește calitatea produselor oferite pe piață și a serviciilor de consultanță în agribusiness;
- ✓ Studierea atentă și constantă a pieței și nevoilor clienților, urmărind perfecționarea continuă a serviciilor oferite;
- ✓ Păstrarea echilibrului și a stării de bine în cadrul echipei Chromosome Dynamics prin respectarea tuturor drepturilor legale ale angajaților și oferirea celor mai bune condiții de lucru pentru aceștia.



Linii de business

- 1. Servicii de consultanță**
- 2. Proiecte integratoare de IT&AI**
- 3. Vânzări directe inputuri agricole**
- 3. Fabrica de inputuri organice Chromosome Dynamics**

Modelul actual de business al companiei Chromosome Dynamics S.A. are deja o structură complexă, proiectând **patru linii principale de activitate** care se potențează reciproc și se întrepătrund generând sinergii și oportunități noi de dezvoltare:

1. Servicii de consultanță B2B de management specializat pentru agribusiness-urile de inputuri agricole din România care externalizează anumite funcții de management specifice, inclusiv dezvoltare de portofolii de produse pentru acestea în conformitate cu toate standardele europene aflate în vigoare, prin colaborare cu stațiuni de cercetare-dezvoltare.

Pentru partenerii săi contractuali, CHRD dezvoltă concepte de produse noi, în colaborare cu diverse stațiuni de cercetare-dezvoltare, cu respectarea tuturor normelor și reglementărilor naționale și internaționale incidente. Aceste servicii valorifică experiența de peste 10 ani a echipei Chromosome Dynamics în domeniile de management de agribusiness și al inputurilor agricole.

Serviciile de consultanță se adresează în principal companiilor distribuitoare sau producătoare de inputuri agricole precum și fermelor mari care doresc să-și externalizeze anumite servicii de management agricol specializat.

Premisa înființării și dezvoltării acestei divizii o reprezintă experiența de peste 7 ani a fondatorului afacerii și directorului general al Societății în dezvoltarea de portofolii de produse (îngrășăminte, fungicide, insecticide și biostimulatori organici) pentru diverși parteneri - peste 300 de produse noi. Cercetarea amănunțită a cerințelor pieței de profil desfășurată anterior activității Chromosome Dynamics a condus la un parcurs firesc spre acest domeniu, concretizat în divizia R&D - inputuri agricole.

Această activitate generează venituri în mod direct pentru Emitent, prin monetizarea experienței și *know-how*-ului pe care echipa CHRD le pune la dispoziția clienților săi corporate.



2. Implementare, lansare și monetizare de **proiecte integratoare de IT&AI** care au rolul de a facilita și dinamiza interacțiunile și cooperarea dintre diferitele structuri componente sectorului agro și sectoarelor conexe precum consumatorul final, micul fermier, agricultorii mari, vendori și finanțatori. Scopul final se regăsește direct în misiunea CHRD și se va reflecta într-un aport semnificativ în dezvoltarea acestor sectoare.

3. Vânzarea directă de inputuri agricole se realizează prin canale proprii – Agrobazar Marketplace – și reprezintă un aport considerabil de cashflow și profit. Agrobazar Marketplace este o modalitate de promovare și vânzare directă a inputurilor agricole marca CHRD, fiind, în același timp, o sursă importantă de cashflow prin comisionarea vendorilor parteneri din cadrul platformei (*10% comision din vânzările cu succes lunare*). De asemenea, vânzarea directă se realizează și prin distribuitori zonali și regionali pentru produse marca CHRD sau produse realizate sub brand propriu.

4. Fabrica de inputuri organice Chromosome Dynamics, funcțională, cu toate avizele necesare desfășurării activității de producție, a început să livreze către retail, marii fermieri, dar și distribuție inputuri necesare campaniei de toamnă (Q3) și inputuri necesare campaniei de primăvară 2023 – precomenzi (Q4).

Arealul de produse dezvoltate de Emitent include următoarele categorii de inputuri pentru agricultura ecologică și convențională, aplicabile în legumicultură, pomicultură sau culturi de mare întindere, după caz:

- fertilizanți organo-minerali;
- biostimulatori;
- fertilizanți organo-minerali pentru cultură mare;
- fertilizanți organo-minerali pentru legumicultură;
- dezinfectanți biodinamici pentru sol;
- bioprotectori;
- insectosupresori;
- tratamente pentru sămânță și sol.

Cu un portofoliu variat de produse, Chromosome Dynamics reușește să acopere toate gamele de interes pentru fermierii care activează în sistemul de agricultură ecologică, dar și convențională. Gama profesională este formată dintr-un număr de *15 produse proiectate pentru agricultura profesională ecologică* (biostimulatori, bioprotectori, insectosupresori, tratamentsol, tratament sămânță), *10 produse proiectate pentru micii fermieri* cu suprafețe cuprinse între 1-50 ha (biostimulatori, bioprotectori, insectosupresori, tratament sol, tratament sămânță) și *17 produse proiectate pentru gama hobby* (biostimulatori, fertilizanți,



bioprotectori, insectosupresori, tratament sămânță). Gama CHRD însumează un număr total de *42 de produse*.

De asemenea, Chromosome Dynamics produce pentru mai mulți parteneri inputuri sub brand-ul propriu al acestora. Numărul total de produse fabricate pentru parteneri este de 22 (pentru 3 parteneri).

În prezent, **facilitatea de producție are capacitatea să realizeze un volum de 60.000 litri lunar, respectiv, 30.000 doze de inputuri hidrosolubile lunar**. Cantitățile totale de inputuri produse în 30 de zile pot acoperi până la 50.000 ha de teren agricol. Fabrica Chromosome Dynamics a început să genereze venituri și profit atât prin vânzarea de produse marcă proprie, cât și produse realizate pentru parteneri în valoare de aproximativ 500.000 euro, cu termen maxim de livrare în luna decembrie 2022.

Activitatea de vânzări și dezvoltare inputuri T3 2022

Chromosome Dynamics a încheiat în perioada Iulie - Septembrie 2022 (T3) două contracte semnificative ce au contribuit atât la susținerea proiectelor în curs de dezvoltare, cât și la desfășurarea activității de producție din cadrul fabricii de inputuri CHRD.

Primul contract realizat între Chromosome Dynamics și unul dintre partenerii săi în vederea producției de inputuri agricole (biostimulatori și fertilizanți) este în valoare de 1.000.000 lei. Cel de-al doilea, contract de vânzare-cumpărare inputuri (biostimulatori și fertilizanți) este în valoare de 1.250.000 lei.

Update proiecte - T3 2022

În perioada Iulie 2022 - Septembrie 2022, Chromosome Dynamics a acordat atenție sporită dezvoltării celor mai complexe proiecte high-tech - SpellBOX (instrument de diagnosticare a bolilor, dăunătorilor, fitotoxicității și carențelor din culturile agricole) și Homeland (rețea de socializare), asigurând, totodată, buna desfășurare a activității de producție (fabrica de inputuri CHRD) și distribuție inputuri agricole pentru menținerea capitalului de lucru. SpellBOX și Homeland sunt două proiecte ce promit a fi un real succes pentru toate părțile implicate în procesul de dezvoltare a acestora, reprezentând importante surse de venit viitoare pentru companie și un pas înainte către tehnologizarea proceselor agricole, vizând susținerea fermierilor în practicarea agriculturii sustenabile .

Cu toate că ORGNit, Tortoise și Rooster's Journey au fost finalizate în Q1 2022, lansarea acestora a fost pusă în așteptare din considerente obiective, cum ar fi: situația geo-politică, situația economică instabilă din acea perioadă, suprapunerea cu campania agricolă de primăvară. Rooster's Journey va fi lansat în perioada imediat următoare și va fi integrat cu marketplace-ul Agrobazar (utilizatorii vor putea achiziționa produse marca Chromosome Dynamics în urma dobândirii unui număr suficient de monede Rooster's Coin), fapt ce va însemna o bună modalitate de promovare pentru ambele proiecte.

Vă prezentăm în continuare *statusul actual* al fiecărui proiect în parte:

SpellBOX

Chromosome Dynamics cercetează permanent nevoile agricultorilor și generează soluții inovatoare pentru eliminarea oricărui impediment apărut în timpul procesului de cultivare a pământului. Dintotdeauna, fermierii de pretutindeni se luptă zilnic pentru a crește cu grijă culturile agricole. Nesiguranța acțiunilor luate în vederea tratării culturilor infestate poate avea un impact major asupra recoltelor, generând pierderi majore. Cel mai adesea, din cauza erorilor apărute în urma descrierii telefonice neconforme și a timpului îndelungat necesar pentru a obține o întâlnire cu un consultant avizat, fermierii nu reușesc să trateze corespunzător problema cu care se confruntă.

SpellBOX este unul dintre cele mai complexe proiecte marca Chromosome Dynamics. Gândit inițial drept un device high-tech pentru recunoașterea bolilor și dăunătorilor din cadrul culturilor agricole, acesta a suferit transformări majore de-a lungul timpului, pornind de la perfecționarea design-ului și a funcționalității (*Fig.1*), până la integrarea indicilor satelitari în cadrul software-ului pentru oferirea tuturor informațiilor necesare pentru controlul complet al întregului proces agricol.



Fig.1. Device-ul SpellBOX

Scopul principal al companiei prin lansarea acestui proiect este de a oferi cea mai bună soluție high-tech, în vederea tehnologizării agriculturii și a modului prin care fermierii conturează agricultura responsabilă. Compania noastră a fost nevoită să ia cele mai bune decizii în ceea ce privește modelul de business pentru ca, în final, să livreze la timp un produs de succes, care să mențină același scop principal - tehnologizarea procesului de identificare și diagnosticare a bolilor, dăunătorilor, fitotoxicității și carențelor plantelor. Device-ul hardware este unul complex, iar la momentul actual, producția cutiilor SpellBOX a fost influențată de lipsa componentelor electronice (criza semi-conductorilor), fapt ce a dus la scăderea considerabilă a capacității de producție și la întârzierea livrării produsului final de către producătorii parteneri. Astfel, Chromosome Dynamics a pus în balanță toți acești factori ce pot influența furnizarea unui serviciu complet și, fără a afecta rezultatele promise către clienții finali, SpellBOX va fi livrat sub forma unei aplicații complexe de diagnosticare și monitorizare a culturilor agricole, cu trei planuri de beneficii disponibile.

Astăzi, aplicația mobilă **SpellBOX Lite** (Fig.2) este un software și un instrument de diagnosticare ce permite utilizatorilor să depisteze, prin simpla realizare a unei fotografii, bolile și dăunătorii din culturile agricole, având o *acuratețe de peste 95%*. SpellBOX Lite reprezintă *versiunea standard* a unui instrument inovator, creat pentru a confirma sau indentifica impedimentele din cadrul proceselor agricole și, deci, pentru a susține pasionații de agricultură în perfecționarea aplicării celor mai bune tactici și marii fermierii în obținerea unor producții profitabile. SpellBOX Lite vine în ajutorul fermierilor cu o bază de date solidă despre boli și dăunători, cu o precizie maximă, înlăturând orice eroare umană legată de natura problemei plasată spre analiză.

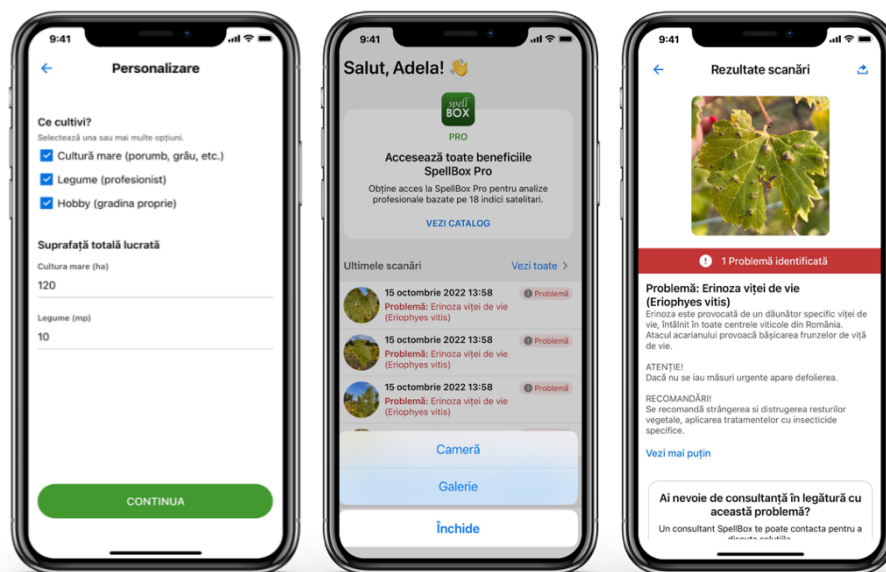


Fig.2. Aplicația SpellBOX Lite (de la stânga la dreapta: personalizare profil pentru targetare țintă a conținutului promoțional; meniu principal și opțiunea de a încărca/reliza o fotografie; rezultat în urma încărcării/executării unei fotografii)



SpellBOX Lite este privit drept un canal de promovare pentru versiunile **Satellites** și **Pro** a instrumentului inovator, dar și o metodă de perfecționare a modulului de Machine Learning prin colectare de date diversificate (precum imagini boli/dăunători, probleme frecvente în anumite regiuni ale țării). Monetizarea în cadrul SpellBOX Lite se face prin parteneriatul cu distribuitori de inputuri agricole sau servicii specifice pentru furnizarea de reclamă țintită. Aplicația mobilă este deja disponibilă în AppleStore și MagazinPlay.

SpellBOX Lite este primul pas în tehnologizarea procesului tradițional de consultanță, utilizatorii având ocazia de a accesa, prin intermediul aplicației, versiunile premium ale software-ului - **SpellBOX Satellites** și **SpellBOX Pro** - ce revoluționează modul prin care fermierii pot avea acces la cele mai importante detalii în practicarea agriculturii responsabile.

Factorul decisiv ce diferențiază soluția SpellBOX pentru practicarea agriculturii responsabile de alte instrumente existente pe piață este reprezentat de introducerea celor **18 indici satelitari** (în cadrul **SpellBOX Satellites** și **SpellBOX Pro**) prin care fermierii au acces la date precum: informații despre cantitatea de materie vegetală verde de pe suprafața solului și despre densitatea vegetației, ce ajută la o corectă estimare a producției și, în cazuri extreme, în luarea deciziilor rapide privind întoarcerea culturii (*NDVI - Normalized Difference Vegetation Index*); umiditatea stratului superior al solului, informând utilizatorul cu privire la momentul optim pentru irigare (*SMI - Soil Moisture Index*); monitorizarea zonelor cu potențial de băltire (*MNDWI - Modified Normalized Difference Water Index*); nivelul de creștere al plantelor în funcție de accesul acestora la sursa de lumină (*LAI - Leaf Area Index*); cantitatea de clorofilă existentă în plante, permițând detectarea nivelului de azot și prevenirea riscurilor legate de aplicarea necorespunzătoare a îngrășămintelor (*CCC - Canopy Chlorophyll Content*).

Astăzi, aplicațiile asemănătoare existente pe piață livrează utilizatorului date greu de înțeles de către fermier. SpellBOX devine, astfel, cel mai puternic instrument de monitorizare a culturilor agricole prin oferirea unui **raport complet, bazat pe interpretarea celor 18 indici satelitari**, despre starea de sănătate a culturilor agricole, împreună cu recomandările corespunzătoare. Acest raport va fi generat automat de către platforma SpellBOX, direct în contul utilizatorului, la un interval de 5 zile. Raportul reprezentat în *Fig.3* este o primă versiune concepută de echipa Chromosome Dynamics, ce lucrează neîncetat la optimizarea acestuia în vederea obținerii celei mai ușor de înțeles forme de transmitere a tuturor informațiilor despre culturile agricole ale utilizatorului.

Versiunea **Pro** a aplicației SpellBOX oferă clientului un pachet pentru monitorizarea completă a procesului agricol, prin oferirea unei stații agro-meteorologice și a unei capcane digitale cu feromoni. Astfel, prin intermediul versiunii Pro, SpellBOX devine o platformă modulară ce conectează mai multe dispozitive IoT inovatoare și aduce la un loc toate datele necesare aplicării celor mai bune tactici în vederea practicării agriculturii de precizie. În funcție de

nevoile fiecărei ferme, clientul are posibilitatea de a achiziționa, la prețuri preferențiale, instrumente IoT suplimentare (stații agro-meteorologice, capcane digitale, senzori de sol etc.), perfect compatibile cu SpellBOX.



Nume: Popescu Ion
Oraș: Bihor
Județ: Bihor
Suprafața totală (hectare): 10
Numărul de parcele: 1
Culturi: grâu

Nr. raport: 0000001
Data emiterii: 14.10.2022
Perioadă raportată: 9.10.2022-
14.10.2022



Raport săptămânal
nr. 0000001

Raportul actual pentru 1 parcelă înregistrată a fost realizat pe baza celor 18 indici satelitari de precizie (NDVI, EVI, SMI, NDWI, MNDWI, NDMI, LAI, FAPAR, CCC, CWC, MSAVI2, NDRE, NDREX, IRECI, MNDI, WIW, SOC_VIS, SOC_SWIR) și prezintă următoarele rezultate:

Capacitatea părților verzi de a realiza fotosinteză



Parcela nr.: fgdtb56h
Cultură: grâu
Suprafață: 10 ha
Conținut ridicat de clorofilă: 42% din suprafață
Conținut mediu de clorofilă: 2% din suprafață
Conținut scăzut de clorofilă: 56% din suprafață

% suprafață cu probleme: 56%

Atenție! În sola fgdtb56h au fost detectate suprafețe în proporție de **56%** ce prezintă un conținut scăzut de clorofilă în plante. Acest lucru indică începutul unei carențe de azot. Recomandăm aplicarea îngrășămintelor bogate în azot pe suprafața detectată.

Fig.3. Parte din raportul complex generat prin intermediul software-ului SpellBOX, cu interpretarea indicilor și recomandări pentru o solă înregistrată.

Aplicația **SpellBOX Lite** (aplicație gratuită în AppleStore și GooglePlay) a cumulat deja peste 1500 de descărcări. SpellBOX va fi promovat în versiunile **Satellites** și **Pro** în fermele unde compania are deja contracte existente sau urmează a fi semnate contracte de distribuție

inputuri agricole. Chromosome Dynamics preconizează primele venituri din SpellBOX în perioada Q4 a anului în curs.

Având acces la alertare timpurie, tehnologizând procesul de consultanță și înlăturând posibilele greșeli în procesul decizional cu privire la planurile de tratament aplicabile în vederea rezolvării cât mai rapide și eficiente a problemei infestării culturilor agricole, Chromosome Dynamics creează, prin intermediul SpellBOX, o soluție prin care fermierii pot cunoaște din timp, în detaliu, problema cu care se confruntă, diminuând astfel minusurile provenite din consultanța agricolă tradițională.

Homeland

Homeland va fi prima rețea de socializare și responsabilizare socială dedicată tuturor susținătorilor conservării și protejării mediului natural. O bună parte din conținutul platformei va fi creat de utilizatori, cărora li se atribuie și o etichetă de "earthkeepers", continua interacțiune dintre aceștia având ca scop final generarea de content spre conturarea și instalarea stării de *environmental awareness*.

Versiunea Beta a rețelei de socializare va include *toate modulele prezente în rețelele clasice de socializare* (story, chat, grupuri, etc.) (Fig.4), dar și modulul de știri de interes, care va include comunicate de presă și ultimele noutăți relevante pentru utilizatori, în vederea optimizării activităților acestora. În plus, Homeland Beta va oferi șansa de a obține informații cu privire la lista persoanelor care au accesat recent profilul utilizatorului prin abonarea la versiunea Homeland Pro, aceasta fiind și *una dintre primele metode de monetizare a rețelei de socializare*.

Ulterior, elementul distinctiv al rețelei de socializare Homeland va fi sistemul pe baza căruia aceasta este creată, de *tip gamified*, care urmărește motivarea și dedicarea activă a utilizatorilor, prin stimularea lor cu o serie de componente doveditoare a gradului de implicare a fiecăruia (carduri, rankuri etc.). Gamificarea rețelei de socializare, prin crearea unei experiențe similare cu cea oferită în timpul jocurilor, este încercarea strategică de a îmbunătăți sistemele, organizațiile și activitățile din cadrul acestora, Homeland devenind, astfel, cel mai important mediu virtual pentru orice susținător al conceptului de *environmental awareness*.

Spațiul virtual Homeland a fost creat pentru a aduce la un loc susținători ai conservării și protejării mediului natural, dar și pentru a sprijini creatorii de conținut în comunicarea unei mari

diversității de activități, pasiuni și idei cu alți utilizatori ce prezintă interes. Homeland introduce secțiunea *Paid communities* ce reprezintă grupuri deschise tuturor utilizatorilor, cu posibilitatea accesării de content premium printr-un abonament lunar. De asemenea, în semn de recunoștință, utilizatorii premium au posibilitatea de a trimite cadouri de diferite valori (1\$/3\$/5\$) creatorului de conținut (ex: flori, cookies, ciocolată etc.). *Paid communities* generează venit prin accesarea utilizatorilor a conținutului plătit/premium, prin achiziționarea abonamentelor lunare și oferirea de cadouri. Astfel, Homeland intră în posesia unui procent de 20% din suma totală obținută lunar.

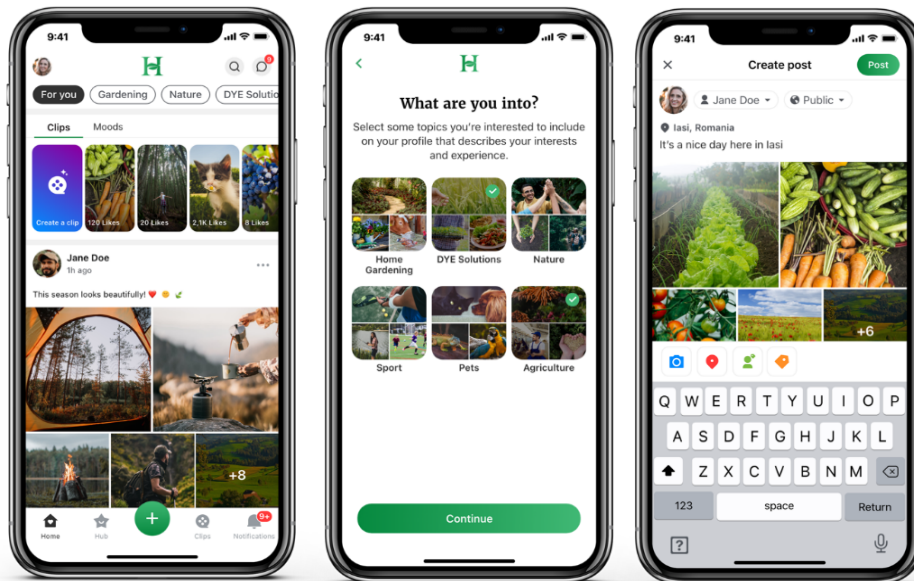


Fig.5. Rețeaua de socializare Homeland Beta (de la stânga la dreapta: pagina de feed; alegerea intereselor pentru primirea de conținut personalizat; creare postare)

Avantajele pe care Homeland le aduce comunității sunt reprezentate de:

- ✓ Transferul de *know-how* între utilizatorii aflați în diferite stadii de cunoaștere în ceea ce privește crearea de evenimente și concepte relevante scopului inițial; prin facilitarea legăturilor dintre aceștia, generația tânără sau debutanții au la dispoziție toate mijloacele de cunoaștere, în toate formatele posibile (video/audio/scris/fotografie), pentru facilitarea succesului propriilor proiecte;
- ✓ Comunicarea rapidă și gratuită, 24/7;
- ✓ Înlănțuirea formării de comunități locale sau regionale de utilizatori specializați într-un anumit domeniu conex, care, apoi, se pot întâlni offline și se pot organiza în diferite forme de asociere, în vederea realizării scopurilor comune;



- ✓ Răspândirea rapidă, în timp real, a știrilor, zvonurilor și evenimentelor agricole, utilizatorii fiind în permanență la curent cu tot ce se întâmplă în domeniul lor de interes;
- ✓ Marketarea targetată reprezintă un real beneficiu pentru companiile distribuitoare de produse și servicii prezente în cadrul aplicației, evitându-se plasarea de reclame nedorite prin generarea de conținut din domeniul de interes al utilizatorilor.

Aplicația se dorește a fi, de asemenea, un important *instrument cu rol educativ* în formarea noilor generații în sfera protecției mediului, a resurselor naturale și a planetei și, în același timp, un loc în care debutanții învață și înțeleg complexitatea proceselor implicate în realizarea unor schimbări benefice asupra mediului. Pentru profesioniști, aplicația reprezintă un spațiu de întâlnire în care pot constitui diverse evenimente sau campanii și pot avea acces în timp real la cele mai importante informații din zona acestora de interes.

CHRDAAds va fi platforma pusă la dispoziția companiilor interesate în a-și face promovare prin intermediul Homeland, având acces la cea mai mare comunitate de susținători ai conceptului de environmental awareness. Monetizarea se va face într-un sistem *Pay per view*, *Pay per click* sau *Pay per conversie*, în prezent fiind luată în calcul și dezvoltarea HomelandPixel, în vederea asigurării trasabilității procesului de advertising.

Toate funcțiile platformei Homeland au un rol sinergic, deopotrivă pentru utilizatori și companiile parteneri ale Chromosome Dynamics, platforma adaptându-se în mod organic la cerințele și nevoile tuturor părților interesate, urmând un parcurs firesc și evolutiv, inclusiv în raport cu ultimele descoperiri din domeniul IT.

Homeland a fost lansată în versiunea Beta la 15 septembrie, iar la data redactării prezentului raport, aplicația se află în proces de bug-fixing. Testarea Homeland a fost realizată în sistem intern. Versiunea Homeland 1.0 va fi lansată în luna decembrie 2022. Rețeaua de socializare Homeland va putea fi descărcată în mod gratuit din AppleStore și MagazinPlay.

Agrobazar

La începutul anului 2021, Chromosome Dynamics S.A. a demarat procesul de întemeiere a celui mai mare marketplace agroindustrial multi-vendor din România. În prezent, Agrobazar Marketplace (<https://www.agrobazar.ro/> + App) pune la dispoziția clienților *12 categorii* de produse menite să cuprindă tot sectorul agro-alimentar, portofoliul de articole ajungând la



100.000 de produse provenind de la mici producători până la mari distribuitori, precum *Rodbun Group S.A., Adiss S.A., Eurostoc Online International, Norofert S.A. și Universal Tools Distribution.*

Scopul principal al marketplace-ului este susținerea și simplificarea procesului de vânzare-cumpărare în domeniul agro-alimentar, axându-se pe crearea unei experiențe unice pentru fiecare client în parte. Mai mult, marketplace-ul oferă siguranța celor mai bune alegeri prin consultanță gratuită și verificarea fiecărui producător sau distribuitor partener.

În România, aplicația internaționalizabilă Agrobazar, compatibilă atât cu sistemul iOS cât și cu Android - interconectată cu modulele inovatoare software și hardware IT&AI dezvoltate de Emitent - reprezintă canalul propriu de vânzare Chromosome Dynamics. Astfel, Agrobazar Marketplace reprezintă, la momentul actual, un proiect pilon al diviziei de retail, susținând atât compania, cât și partenerii Chromosome Dynamics prin sistemul de vânzare - cumpărare pus la dispoziție, dar și prin promovarea de produse și servicii inovatoare pentru fermieri, fiind o importantă sursă de capital. Strategia de internaționalizare va presupune comodificarea acesteia "as-a-service", prin punerea acesteia la dispoziția distribuitorilor locali de produse din categoria Agro, Brico, Home&Garden etc. în schimbul unui comision de utilizare.

Până la data redactării prezentului raport, Agrobazar Marketplace a generat vânzări de aproximativ 2,2 milioane de lei, menținându-și poziția de proiect-pilon prin aportul constant de capital.

Fabrica de inputuri

Chromosome Dynamics a înființat la începutul anului 2022 o facilitate de producție biostimulatori și îngrășăminte pentru agricultura convențională și ecologică. Cu o vastă experiență în conceperea rețetelor de inputuri necesare pentru îngrijirea corespunzătoare a culturilor agricole, compania pune la dispoziție cele mai eficiente produse la preț de producător.

Fabrica Chromosome Dynamics a început să genereze venituri și profit atât prin vânzarea de produse marcă proprie, cât și produse realizate pentru parteneri în valoare de aproximativ 500.000 euro, cu termen maxim de livrare în luna decembrie 2022.



ORGNit

Reprezintă un sistem hibrid complex de tip fizic-digital care combină securizarea și trasabilitatea produselor astfel încât contrafacerea acestora să fie imposibilă.

Tortoise

Este o aplicație de *tip delivery*, ce vizează crearea unei legături accesibile între producătorii agricoli independenți și restaurantele de tip slow food și consumatorii ce își doresc o alimentație bazată pe materie primă organică, de cea mai bună calitate.

Homeland

Milenialii și Generația Z sunt din ce în ce mai interesați de domeniul agribusiness, prioritizând îmbunătățirea cunoștințelor practice și a celor teoretice. O bună parte din tinerii de astăzi se ambiționează pentru a duce mai departe afacerile de familie din domeniul agro-alimentar sau pentru a înființa și dezvolta propriul business în domeniul agricol. Pasiunea pentru agricultură ține lucrurile în mișcare în ceea ce privește dezvoltarea continuă a acestui sector, iar tinerii fermieri reprezintă pionii de bază în păstrarea nivelului de excelență - atât în România, cât și pe plan internațional - a acestui domeniu. De aceea, Chromosome Dynamics va continua să acorde atenție implementării de jocuri virtuale recreative și educative, cel mai recent proiect în curs de dezvoltare fiind un joc-suport educațional pentru utilizatori de toate vârstele.

Primul și actualul joc, lansat în luna decembrie 2021, reprezintă - prin elementele grafice, sunet și interactivitate - un spațiu virtual ideal pentru utilizatorii pasionați de jocurile casual, de tip puzzle.



La data redactării prezentului raport, Rooster's Journey este pregătit pentru lansarea Magazinului Rooster's, de unde utilizatorii vor putea achiziționa produse marca Chromosome Dynamics în urma dobândirii unui număr suficient de monede Rooster's Coin. Lansarea acestei versiuni a jocului va fi la jumătatea lunii decembrie 2022.



Analiza economico-financiară

Analiza poziției financiare

Analiza performanței financiare

Principalii indicatori economico-financiar

Riscuri, tendințe și incertitudini cu impact potențial

Declarația conducerii



Informațiile financiare prezentate în cadrul acestei secțiuni se bazează pe raportările contabile întocmite la 30 septembrie 2022, pentru perioada de raportare 01.01.2022 - 30.09.2022, neauditate.

Analiza poziției financiare

| Indicatorii poziției financiare | 01.01.2022 | 30.09.2022 | Δ% 30.09.2022 vs 01.01.2022 |
|--|------------------|------------------|-----------------------------------|
| Active imobilizate | 570.123 | 2.189.275 | +284% |
| Imobilizări necorporale | 398.795 | 1.776.093 | +345,4% |
| Imobilizări corporale | 171.328 | 398.016 | +132,3% |
| Imobilizări financiare | - | 15.166 | - |
| Active circulante | 5.249.268 | 6.447.526 | +22,8% |
| Stocuri | 353.362 | 2.501.754 | +608% |
| Creanțe | 3.479.699 | 3.890.336 | +11,8% |
| Casa și conturi la bănci | 1.416.207 | 55.436 | -96,1% |
| Cheltuieli în avans | 22.506 | 347.228 | +1.442,8% |
| TOTAL ACTIVE | 5.841.897 | 8.984.029 | +53,8% |
| Datorii pe termen scurt | 781.365 | 2.650.326 | +239,2% |
| Datorii pe termen lung | 71.599 | 1.280.330 | +1.688,2% |
| Total datorii | 852.964 | 3.930.656 | +360,8% |
| Provizioane | 43.117 | - | - |
| Capitaluri proprii, din care: | 4.945.816 | 5.053.373 | +2,2% |
| Capital subscris vărsat | 122.492 | 122.492 | - |
| Prime de capital | 3.830.478 | 3.830.478 | - |
| Rezerve | 24.498 | 24.498 | - |
| Rezultatul reportat | 16.741 | 968.348 | +5.684,3% |
| Rezultatul exercițiului financiar | 976.065 | 107.557 | -89% |
| Repartizarea profitului | 24.458 | - | - |
| TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII | 5.841.897 | 8.984.029 | +53,8% |

Dinamica poziției financiare a Chromosome Dynamics în perioada de raportare reflectă traseul pe care afacerea îl parcurge, în mod firesc, în cursul implementării strategiei conducerii, care urmează viziunea asumată și declarată încă de la primele runde de atragere de capital pentru dezvoltare accelerată și multifacțetară.



Majorarea valorii **activelor totale** ale societății cu 53,8% față de începutul anului cu 3,142,1 mii lei a fost determinată în proporție de 51,5% de creșterea valorii activelor imobilizate, în timp ce creșterea valorii activelor circulante a contribuit cu 38% la această dinamică.

Actiunile imobilizate, reprezentând 24,4% din activul total, și-au augmentat valoarea pe fondul capitalizării treptate, la nivel de active necorporale, a investițiilor în dezvoltarea, executarea și finalizarea proiectelor cheie intensive în tehnologia informației, precum ORGNit; SpellBOX, Homeland, Turtuoise, Rooster's Journey etc. Valoarea activelor necorporale a crescut, astfel, cu 1.377,3 mii lei (+43,8%) în perioada de raportare.

Valoarea **Activelor corporale** a crescut cu 132,3% (226,7 mii lei) la 30.09.2022, față de 01.01.2022, ca urmare mai ales a investiției în mijloace de transport în valoare de 459,1 mii lei, compensate de ajustările din amortizarea acestor active dar și din înstrăinări / casări în valoare de 126,2 mii lei. Investițiile în alte active corporale decât mijloacele de transport s-au ridicat la 26,8 mii lei.

Categoria bilanțieră a **activelor circulante** și-a diminuat ponderea în total active, de la 89,9% la începutul exercițiului financiar, la 71,8%, la 30.09.2022, deși valoarea lor s-a majorat cu 22,8%, respectiv cu 1.198,3 mii lei, până la 6.447,5 mii lei.

Cea mai mare pondere, în activele circulante, o dețin **creanțele** (60%), a căror valoare a crescut cu 11,8% - o dinamică favorabilă Chromosome Dynamics, în condițiile în care aceasta a generat o cifră de afaceri, în aceeași perioadă, de 6.076,9 mii lei, **cu 31% mai mare decât cifra de afaceri pe întregul an 2021 și de 2,3 ori mai mare decât valoarea vânzărilor pentru primele 9 luni ale anului 2021**. Creanțele din activitatea comercială reprezintă 95,7% în valoarea totală a creanțelor.

Stocurile au cunoscut cea mai mare creștere, între activele circulante, în perioada de raportare, valoarea lor majorându-se cu 2.147,4 mii lei, respectiv de 7 ori față de începutul exercițiului, în timp ce ponderea lor în active circulante a crescut de la 6,7%, la începutul exercițiului, la 38,8% la 30.09.2022. Dinamica stocurilor a fost antrenată de creșterea stocurilor de marfă cu o valoare de 1.689,9 mii lei și a celor de materii prime, cu 451,7 mii lei, expresie a intensificării activității de distribuție prin Agrobazar și a debutului activității de producție de inputuri pentru agricultură, pentru retail, parteneri și fermieri.

În mod firesc, o dată cu dezvoltarea afacerii prin investiții în proiecte intensive în tehnologie și în promovare, dar și în condițiile unei politici prudente de stocuri, valoarea **disponibilităților bănești** s-a diminuat cu 96,1% față de începutul anului.



Cheltuielile în avans, poziție bilanțieră care însumează valoarea cheltuielilor deja efectuate cu dezvoltarea de software și finalizarea aplicațiilor care vor fi capitalizate ca active imobilizate necorporale în perioada următoare, au crescut cu 324,7 mii lei față de începutul anului 2022.

Activul Societății este finanțat în proporție de **56% din fonduri proprii**, în timp ce **datoriile pe termen scurt asigură necesarul de capital de lucru în proporție de 30%**, iar capitalul împrumutat sub forma **datoriilor pe termen lung, contribuie în proporție de 14%** la pasivul Chromosome Dynamics.

La creșterea cu 53,8% a valorii pasivului Societății au contribuit în primul rând **datoriile pe termen scurt**, care s-au majorat, în perioada de raportare, de 3,3 ori, respectiv cu 1.869 mii lei, pe seama preponderent a datoriilor comerciale (credit furnizori), a căror valoare a crescut cu 1.928,3 mil. lei. Această evoluție este în consonanță atât cu creșterea activității de distribuție, cât și cu politica unor clauze contractuale uzitate în relația cu partenerii tradiționali cu calitate dublă, de furnizor-client, mutual-benefice părților.

| Indicatorii performanței financiare | 30.09.2021 | 30.09.2022 | Δ% |
|---|-------------------|-------------------|-----------|
| Venituri de exploatare | 2.689.040 | 6.188.756 | +130,2% |
| Cifra de afaceri netă, din care : | 2.680.008 | 6.076.901 | +126,8% |
| - Producția vândută | 2.368.033 | 2.761.604 | +16,6% |
| - Venituri din vânzarea mărfurilor | 318.397 | 3.403.102 | +968,8% |
| - Reduceri comerciale acordate | 6.422 | 87.805 | +1267,3% |
| Venituri aferente costului producției în curs de execuție | 429 | 3.336 | +677,6% |
| Alte venituri din exploatare | 8.603 | 108.519 | +1.161,4% |
| Cheltuieli de exploatare | 2.643.856 | 5.958.926 | +125,4% |
| Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile | 193.485 | 117.065 | -39,5% |
| Alte cheltuieli materiale | 15.551 | 78.444 | +404,4% |
| Cheltuieli cu energie și apă | 1.581 | 8.435 | +433,5% |
| Cheltuieli privind mărfurile | 1.048.496 | 2.800.647 | +167,1% |
| Cheltuieli cu personalul | 571.989 | 1.087.671 | +90,2% |
| Cheltuieli cu ajustarea valorii activelor imobilizate | 48.485 | 273.089 | +463,2% |
| Alte cheltuieli de exploatare, din care: | 859.458 | 1.661.379 | +93,3% |
| Cheltuieli privind prestațiile externe | 807.987 | 1.546.264 | +91,4% |
| Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate | 3.173 | 18.279 | +476,1% |
| Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător | - | 77 | - |
| Alte cheltuieli | 48.298 | 96.759 | +100,3% |
| Cheltuieli cu ajustări privind provizioanele | - | (43.117) | - |
| Rezultatul din exploatare | 45.184 | 229.830 | +408,7% |



| | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Venituri financiare | 269 | 6.932 | +2.476,9% |
| Cheltuieli financiare, din care : | 12.688 | 22.439 | +76,9% |
| Cheltuieli privind dobânzile | 3.642 | 7.591 | +108,4% |
| Alte cheltuieli financiare | 9.046 | 14.848 | +64,1% |
| Rezultatul financiar | (12.419) | (15.507) | - |
| Venituri totale | 2.689.309 | 6.195.688 | +130,4% |
| Cheltuieli totale | 2.656.544 | 5.981.365 | +125,2% |
| Rezultatul brut | 32.765 | 214.323 | +554,1% |
| Impozite (impozit pe profit și alte impozite) | 25.243 | 106.766 | +78,9% |
| REZULTATUL NET | 7.522 | 107.557 | +1.329,9% |

Creșterea datoriilor pe termen lung cu 1.208,7 mii lei a fost antrenată, în primul rând, de contractarea împrumutului bancar în valoare de aproape 1 milion lei, cu scadența la 23.05.2025.

Valoarea capitalurilor proprii a crescut sensibil (+2,2%) la 30.09.2022, față de 01.01.2022, majorarea cu 951,6 mii lei a rezultatului reportat la finalul anului 2021 fiind contrabalansată de un rezultat al perioadei de 107.6 mii lei, cu 89% mai mic față de cel al exercițiului anterior, pe fondul profilului intensiv investițional care caracterizează perioada de raportare.

Așa cum se preciza și în cadrul raportului semestrial, *așteptările conducerii pentru finalul exercițiului financiar curent rămân neschimbate.*

Analiza performanței financiare

În trimestrul al III-lea al anului 2022, Chromosome Dynamics continuă să accelereze monetizarea produselor generate de proiectele finalizate și lansate, o dată cu intensificarea vânzării prin marketplace Agrobazar și a activității de consultanță către producători agricoli de talie mare și medie. În consecință, la 30.09.2022, **cifra de afaceri netă** marchează, pentru primele nouă luni ale anului 2022, **o creștere de 127% în raport cu perioada de similară a anului trecut, în timp ce veniturile totale operaționale cresc cu 130%.**

Structural, categoria cu cea mai mare pondere în cifra de afaceri (56%) rămân veniturile din vânzarea de mărfuri - prin marketplace Agrobazar și prin distribuție directă, în timp ce valoarea producției vândute și a serviciilor de consultanță B2B prestate pentru parteneri au contribuit cu 45,4% la cifra de afaceri.

Alte venituri din exploatare însumează preponderent venituri din cedarea de active în valoare de 69,3 mii lei, dar și venituri din despăgubiri și penalități în valoare de 37,7 mii lei.



Este semnificativ faptul că, în perioada de raportare, **Cifra de afaceri a depășit cu 31% nivelul raportat la 31.12.2021, pentru întregul an anterior.**

În consecință, **veniturile operaționale** în perioada de raportare s-au majorat cu 3.499,7 mii lei, respectiv cu 130,2% față de perioada de referință (30.09.2021).

În perioada de raportare, **Cheltuielile de exploatare** s-au majorat, față de aceeași perioadă a anului trecut (perioada de referință) într-un ritm inferior celui al veniturilor (+125,4%), generând, astfel, o marjă a profitului brut din exploatare în creștere, ajungând aproape la 4%, la 30.09.2022. Având în vedere că perioada de investiții în executarea proiectelor și în promovare antrenează cheltuieli care vor genera venituri în perioadele următoare, conducerea apreciază că această dinamică a marjelor de profit va continua pe o pantă mai accentuată.

Principala categorie de cheltuieli a societății o reprezintă **cheltuielile cu mărfurile**, în pondere de 47% din cheltuielile operaționale, care cresc cu 167,1% în S1, preponderent pe seama intensificării activității de distribuție prin marketplace și distribuție directă prin partenerii de vânzare.

Cheltuielile privind prestațiile externe, în cuantum de 1.546,3 mii lei la 30.09.2022 și în proporție de 26% din total cheltuieli și de 93,1% din *Alte cheltuieli de exploatare*, cuprind contravaloarea serviciilor de promovare, consultanță în prospectare piață, administrare leasing, medicina muncii, întreținere și reparații sedii, protecție sedii, contabilitate, internet și telecomunicații, analize fitosanitare, de protecția mediului etc.

Chromosome Dynamics a continuat să investească în promovarea brandurilor, produselor și serviciilor sale, astfel încât **cheltuielile cu promovarea și publicitatea**, în valoare de 673,5 mii lei, se ridică la de 2,7 ori valoarea aferentă perioadei de referință (30.09.2021) și depășesc cu 41% bugetul alocat pentru întregul an 2021. Cu intenția de a susține proiecte în care credem, dar și ca un instrument suplimentar celor de promovare, în primele nouă luni ale anului Societatea a acordat sponsorizări în valoare de 9,7 mii lei, de aproape 4 ori mai mult decât în perioada de referință.

Dinamica **Cheltuielilor cu personalul**, o categorie în pondere de 18,3% din totalul cheltuielilor de exploatare, s-a datorat creșterii echipei CHRD de la 10 la 17 persoane (+70%), antrenată în mod firesc de strategia de dezvoltare.

Veniturile financiare, în valoare de 6.932 lei au fost generate de diferențe favorabile de curs valutar (4,9 mii lei) în proporție de 72%, și de alte venituri financiare (1,8 mii lei). Acestea, asociate cu Cheltuieli financiare în valoare de 22,4 mii lei dintre care 37,3% reprezintă cheltuieli



din diferențe de curs valutar, 34%, cheltuieli cu dobânzile și 29%, alte cheltuieli financiare, au condus la un **rezultat financiar** negativ de -15,5 mii lei.

Rezultatul net la 30.09.2022, este pozitiv, în valoare de 107,6 mii lei și pe traiectoria de creștere pe care conducerea Chromosomy Dynamics a previzionat-o și urmărit-o cu tenacitate de la lansarea viziunii și modelului său de afaceri. Nivelul relativ redus îl considerăm firesc acestei perioade de intense eforturi investiționale simultane pe toate liniile de business, care ne așteptăm să genereze venituri tot mai mari în perioada următoare.

Creșterea profitabilității va fi stimulată de modelul de business care reunește sistemic și sinergetic mai multe direcții de business care se potențează și se deservesc reciproc, în direcția realizării strategiei de dezvoltare.

Principali indicatori economico-financiar

| Indicatori de lichiditate, solvabilitate și risc | Interval optim | 01.01.2022 | 30.09.2022 |
|---|----------------|------------|------------|
| Lichiditate curenta (AC/DC) | >2 | 6,7 | 2,4 |
| Lichiditate imediata (AC-Stocuri)/Datorii curente) | >1 | 6,3 | 1,5 |
| Lichiditate rapidă (Disponibilități/DC) | >0,5 | 1,7 | 0,02 |
| Solvabilitate financiară (TA/TD) | >1 | 6,8 | 2,3 |
| Solvabilitate patrimonială (Cap. Proprii/ Cap. Proprii +TD) | >30% | 85% | 56% |
| Ind. Gradului de indatorare (DTL/Cap Proprii+DTL) | <50% | 1% | 20% |
| Rata de indatorare (DT/TA)*100 | <80% | 15% | 44% |

Tabloul principalilor indicatori economico-financiar descrie o poziție de echilibru financiar pe termen mediu și lung, precum și un nivel confortabil de lichiditate curentă și imediată.

În contextul interpretării indicatorilor de lichiditate, subliniem din nou particularitățile modelului de business, în care creanțele și datoriile se compensează într-o măsură importantă, iar termenele de plată - în raport cu furnizorii dar și cu clienții - sunt adesea negociate pentru perioade relativ mari. Se remarcă, de asemenea, faptul că, la finalul perioadei de raportare, societatea nu înregistrează datorii cu termene depășite.



Concluziv, în condițiile în care datoriile cu exigibilitate de până la un an sunt acoperite de 2,4 ori de către valoarea creanțelor și în care datoriile pe termen lung contribuie cu doar 20% la capitalurile permanente ale companiei, putem afirma cu încredere că, capacitatea Chromosome Dynamics de a-și onora obligațiile față de terți - pe termen scurt și pe termen lung - pe seama activelor proprii este satisfăcătoare și nivelul de risc asociat gradului de îndatorare este relativ scăzut.

| Indicatori de profitabilitate | 30.09.2021 | 30.09.2022 |
|--|-------------------|-------------------|
| Marja rezultatului brut din exploatare | 1,7% | 3,8% |
| Marja profitului net | 0,3% | 1,8% |

Deși încă relativ modeste, marjele de profit conturează o traiectorie pozitivă, ascendentă care se va menține în continuare, prin eforturile neobosite, tenace și determinate ale echipei Chromosome Dynamics.

Riscuri, tendințe și incertitudini cu impact potențial

Contextul geopolitic și macroeconomic va continua să își pună amprenta pe activitatea societății, în condițiile tendințelor recente hiperinflaționiste și a incertitudinilor în sectorul energetic, al sistemelor logistice de aprovizionare, care afectează întregul ecosistem al afacerii CHR.D.

De aceea, conducerea Chromosome Dynamics consideră că există un anumit risc ca, în condițiile intensificării provocărilor actuale, unele dintre liniile de business să fie afectate, fără, însă, ca materializarea acestuia să influențeze dramatic activitatea companiei. Riscurile directe pot fi legate de disponibilitatea partenerilor de a achiziționa servicii (exemplu: ORGNit) sau de disponibilitatea anumitor materii prime. De asemenea, conducerea ia în considerare și riscul creșterii prețurilor pentru produsele finite, dar și al materiilor prime cu impact asupra profitabilității companiei.

Ca și în perioada anterioară, lichiditatea financiară a societății este susținută de contractele încheiate cu partenerii CHR.D care presupun stingerea reciprocă a datoriilor în contrapartidă, respectiv, prin servicii sau produse furnizate de către părți, una altele.

La momentul raportului, conducerea societății își menține estimările cu privire la rezultate și performanță la niveluri apropiate de cele descrise în cadrul memorandumului pentru admiterea la tranzacționare a acțiunilor CHR.D publicat în 05.05.2022 respectiv conform



bugetului de venituri și cheltuieli al emitentului aprobat de către AGOA întrunită la data de 11.04.2022.

Declarația conducerii

Prin prezenta, subsemnatul Ionel Mugurel-Gabriel, în calitate de Administrator Unic al societății Chromosome Dynamics S.A., emitent de instrumente financiare admise la tranzacționare pe Sistemul Multilateral de Tranzacționare administrat de Bursa de Valori București, declar că, după cunoștințele mele, situațiile financiare semestriale ale societății CHROMOSOME DYNAMICS S.A, întocmite la 30.09.2022 în conformitate cu standardele contabile în vigoare, reflectă o imagine corectă și conformă cu realitatea a activelor, obligațiilor, poziției financiare, a veniturilor și cheltuielilor societății, iar raportul Administratorului Unic, publicat la data de 24.11.2022 conform calendarului financiar asumat, prezintă în mod corect și complet informațiile despre emitent în aspectele sale esențiale.

București, 24 Noiembrie 2022

Administrator Unic,
IONEL Mugurel-Gabriel