

RAPORT ROCZNY ZA 2013r.





SPIS TREŚCI

Wstęp Prezesa Zarządu

Dane ewidencyjne

Wybrane dane finansowe

Sprawozdanie finansowe Lauren Peso Polska Spółka Akcyjna za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2011r.

Sprawozdanie Zarządu na temat działalności Spółki

- Ważne wydarzenia jakie wystąpiły w 2013
- Stan prawny
- Struktura akcjonariatu
- Działalność spółki
- Oferta
- Sytuacja finansowa Spółki
- Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń
- Rozwój spółki
- Działalność Lauren Peso Polska w zakresie projektów unijnych
- Posiadane przez spółkę oddziały
- Inwestycje Lauren Peso Polska S.A.

YOUR IMAGE

FOCUS

NORTON KANCELARIE FINANSOWE

Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r.

Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Opinia oraz raport biegłego rewidenta

Informacje na temat wynagrodzenia

Oświadczenie o dobrych praktykach

Załączniki:

1. Sprawozdanie finansowe Lauren Peso Polska Spółka Akcyjna za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2013 roku.
2. Opinia oraz raport biegłego rewidenta.



Wstęp Prezesa Zarządu Lauren Peso Polska S.A.



Drodzy akcjonariusze,

Rok 2013 już za nami. Mimo tego, iż sytuacja na rynku nie wygląda w dalszym ciągu optymistycznie, poradziliśmy sobie z wieloma trudnościami, które pozwolą nam w pełni ustabilizować rozwój spółki w latach 2014 – 2015.

Rok 2013 to rok w którym z powodzeniem przeprowadziliśmy projekt dofinansowany ze środków unijnych „ Nowe umiejętności, nowe możliwości” na łączną kwotę 3 986 150,50 PLN . Na dzień obecny nasze starania z 2013 roku o trzy kolejne projekty dofinansowane ze środków unijnych przyniosły pozytywne informację i możemy rozpocząć realizację projektów o łącznej wartości 5 335 457,16 PLN W 2013 roku podpisaliśmy umowę na realizację projektu dofinansowanego HORECA o łącznej wartości 1 600 887,38 PLN.

Składam w Państwa ręce jednostkowy raport roczny Lauren Peso Polska S.A. wraz z opinią biegłego i raportem biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za 2013 rok. Zapraszam do analizy.

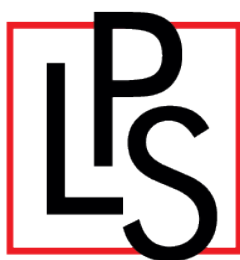
Z pozdrowieniami,

Adrian Tabor

Prezes Zarządu Lauren Peso Polska S.A



Spółka Lauren Peso Polska SA zarejestrowana jest w rejestrze przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, prowadzonym przez Sąd Rejonowy Katowice – Wschód w Katowicach VIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS0000347438



Na dzień 31.12.2013 w Zarządzie Spółki zasiadali:

Kamil Kita – Prezes Zarządu

Adrian Tabor – Wiceprezes Zarządu

Na dzień 31.12.2013 w Radzie Nadzorczej Spółki zasiadali:

Marzena Zielińska - Tabor – Przewodniczący Rady Nadzorczej

Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej

Dominika Matczak – Członek Rady Nadzorczej

Tatiana Wątor Kurkowska – Członek Rady Nadzorczej

Lesław Tabor – Członek Rady Nadzorczej

Czas na jaki został utworzona spółka:

Nieograniczony

**Okres objęty sprawozdaniem finansowym:**

Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone za okres 01.01.2013 r. do 31.12.2013 r.

Zakres sprawozdania finansowego:

Sprawozdanie finansowe nie zawiera danych łącznych, ponieważ w skład Spółki nie wchodzi wewnętrzne jednostki organizacyjne

Sposób sporządzania sprawozdania finansowego i pomiaru wyniku finansowego:

Wynik finansowy ustalany jest na podstawie przychodów i kosztów według typów działalności. Rachunek zysków i strat sporządzany jest w wariantcie porównawczym. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzany jest metodą pośrednią.

Założenia kontynuowania działalności:

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Lauren Peso Polska S.A., przez kolejny rok i dłużej. Nie są znane okoliczności, które świadczyłyby o istnieniu poważnych zagrożeń dla kontynuowania działalności przez Spółkę.



**Wybrane dane finansowe Lauren Peso Polska S.A. za okres
01.01.2013 do 31.12.2013 w tym przeliczone na euro**

	01.01.2013 -31.12.2013	01.01.2012 -31.12.2012	01.01.2013 -31.12.2013	01.01.2012 - 31.12.2012
	w złotych		w euro¹	
Kapitał własny	-607 575,31	1 038 539,16	-146 502,53	254 033,35
Należności długoterminowe	0,00	0,00		
Należności krótkoterminowe	378 688,07	349 079,59	91 311,75	85 387,11
Zobowiązania długoterminowe	1 093 362,38	828 709,88	263 638,69	202 707,76
Zobowiązania krótkoterminowe	2 231 252,15	2 111 484,65	538 014,12	516 482,72
Inwestycje długoterminowe	800 231,36	0,00	192 957,02	0,00
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	181 606,99	630 159,88	43 790,27	154 141,16
Inwestycje krótkoterminowe	400 782,54	2 309 999,85	96 639,31	565 040,81
Amortyzacja	399 818,89	398 201,98	96 406,95	97 402,76
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	1 196 602,35	1 247 662,59	288 532,59	305 186,29
Zysk (strata) ze sprzedaży	-616 805,81	- 859 449,29	-148 728,25	-210 226,82
Pozostałe przychody operacyjne	2 611 932,98	1 187 775,03	629 806,37	290 537,41
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	- 708 008,06	- 974 905,83	-170 719,54	-238 468,23
Przychody finansowe	206 078,18	758 041,69	49 690,92	185 421,87
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	- 1 155 381,99	- 437 186,84	-278 593,27	-106 938,71
Zysk (strata) brutto	- 1 155 381,99	- 437 186,84	-278 593,27	-106 938,71
Zysk (strata) netto	- 1 155 381,99	- 437 186,84	-278 593,27	-106 938,71

¹ wg kursu ustalonego odpowiednio na dzień 31.12.2012 r. oraz 31.12.2013 r.:

- 31.12.2012 r. - 4,0882 zł

- 31.12.2013 r. - 4,1472 zł



Ważne wydarzenia jakie wystąpiły w 2013 roku

Rok 2013 to rok w którym z powodzeniem przeprowadziliśmy projekt dofinansowany ze środków unijnych „Nowe umiejętności, nowe możliwości” na łączną kwotę 3 986 150,50 PLN. Na dzień obecny nasze starania z 2013 roku o trzy kolejne projekty dofinansowane ze środków unijnych przyniosły pozytywne informację i możemy rozpocząć realizację projektów o łącznej wartości 5 335 457,16 PLN. W 2013 roku podpisaliśmy umowę na realizację projektu dofinansowanego HORECA o łącznej wartości 1 600 887,38 PLN.

W roku 2013 powiększyliśmy struktury sprzedaży o nowy oddział franczyzowy, co z pewnością wpłynie na zwiększenie obrotów w projektach komercyjnych z zakresu szkoleń, integracji, usług HR oraz doradztwa biznesowego.

W 2013 roku zdecydowaliśmy się sprzedać spółkę KnowBox S.A., która miała za zadanie sprzedaż produktów firmy odbiorcom indywidualnym. Postanowiliśmy przekierować tą gałąź sprzedaży do portalu kupszkolenie.pl.

Rok 2013 to poszerzenie PKD o rozwiązania biotechnologiczne, co ma pozwolić spółce na realizację strategii budowy odnogi zajmującej się rozwiązaniami biotechnologicznymi.

Na dzień raportu spółce udało się spłacić wszelkie zadłużenia wobec Urzędu Skarbowego oraz wobec ZUS-u



Stan prawny i władze Spółki

Pełna nazwa podmiotu: Lauren Peso Polska Spółka Akcyjna
Siedziba: ul. Dąbrowskiego 48
41-500 Chorzów
Telefon: 32
Fax: 32
e-mail: biuro@laurenpeso.pl
www: www.laurenpeso.pl

NIP: 627 259 56 31
KRS: 0000347438
REGON: 240551984

W okresie objętym raportem w skład Zarządu Lauren Peso Polska S.A. wchodzili:

Kamil Kita – Prezes Zarządu
Adrian Tabor – Wiceprezes Zarządu

W okresie objętym raportem w skład Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. wchodzili:

Marzena Zielińska-Tabor – Przewodniczący Rady Nadzorczej
Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej
Lesław Tabor – Członek Rady Nadzorczej
Dominika Matczak – Członek Rady Nadzorczej
Tatiana Wątor - Kurkowska – Członek Rady Nadzorczej



AKCJONARIAT SPÓŁKI LAUREN PESO POLSKA S.A.

Lp	Seria	Akcje	% akcji	Głosy	% w głosach
Kamil Kita	A*, B, D	25 348 650	38,11 %	45 848 650	42,64 %
Adrian Tabor	A*, B, D	20 521 100	30,86 %	41 021 100	38,16 %
Pozostali	B, C, D	20 630 250	31,03 %	20 630 250	19,20 %
Razem	A*, B, C, D	62 500 000	100%	107 500 000	100%

* - akcje imienne

Autoryzowany Doradca:

W roku 2013 spółka nie korzystała z Autoryzowanego Doradcy

Animator rynku:

Nvai Dom Maklerski S.A. oraz Dom Maklerski BDM S.A.



Działalność spółki

Celem firmy Lauren Peso Polska S.A. jest tworzenie kompleksowych rozwiązań szkoleniowych i doradczych, skierowanych zarówno do wyższej kadry menedżerskiej, jak i klienta indywidualnego. Duża waga, przywiązywana do modernizacji stosowanych narzędzi coachingowych, pozwala na stałe rozszerzanie oferty i wypracowanie rozwiązań o wysokiej praktycznej skuteczności. Rozległy wachlarz szkoleń obejmuje przede wszystkim kursy menedżerskie, pozwalające rozumieć i kształtować złożone procesy zachodzące we współczesnym środowisku biznesowym. W epoce błyskawicznej komunikacji oraz gwałtownych zmian na rynku wypracowanie przejrzystej koncepcji funkcjonowania firmy jest głównym zadaniem każdego menedżera. Lauren Peso Polska S.A., dzięki zastosowaniu innowacyjnych strategii szkoleniowych i przemyślanych planów doradczych, jest w stanie odpowiedzieć na tę potrzebę.

Świadectwem profesjonalnego podejścia do klienta jest członkostwo w Polskiej Izbie Firm Szkoleniowych. Pozwalają one mieć pewność, że wypracowywane przez firmę rozwiązania doskonale trafiają w potrzeby rynku. Ciągła gotowość do zmian oraz doświadczony zespół pomagają w budowie nowoczesnego aparatu szkoleniowego i tworzeniu kreatywnych strategii rozwojowych, dających każdemu klientowi gwarancję, że zawsze będzie miał do czynienia z najbardziej efektywnymi narzędziami metodologicznymi.



Oferta

Lauren Peso Polska S.A. jest jednym z liderów branży szkoleniowo - doradczej. W swojej ofercie posiada szereg szkoleń prowadzonych przez kadre wykwalifikowanych trenerów, przygotowywanych dla pracowników wszystkich szczebli. Oferuje także profesjonalnie przygotowane usługi z zakresu doradztwa personalnego oraz organizację imprez integracyjnych.

Szkolenia w ofercie Lauren Peso Polska S.A. :

Zarządzanie

- **Coaching**
- **Delegowanie**
- **Leadership**
- **Meeting menedżerski**
- **Motywowanie**
- **Podstawy zarządzania**
- **Skuteczne zarządzanie personelem**
- **Skuteczny menedżer**
- **Zarządzanie konfliktem**
- **Zarządzanie kryzysem**
- **Zarządzanie przez cele**
- **Zarządzanie zespołem**
- **Zarządzanie zespołem rozproszonym**
- **Zarządzanie zmianą**



Zarządzanie produkcją

- **Komunikacja interpersonalna dla mistrzów i brygadzystów**
- **Zarządzanie konfliktem**
- **Zarządzanie zespołem**

Sprzedaż i obsługa Klienta

- **Budowanie stałych relacji z klientem**
- **Cross-selling**
- **Kasy fiskalne**
- **Merchandising**
- **Negocjacje handlowe**
- **Negocjacje kupieckie**
- **Negocjacje z sieciami**
- **NLP w biznesie**
- **Obrona ceny**
- **Obsługa reklamacji przez telefon**
- **Obsługa klienta przez telefon**
- **Obsługa trudnego klienta**
- **Pokonywanie zastrzeżeń i obiekcji**
- **Psychologia sprzedaży**
- **Szkolenie dla działów windykacji**
- **Skuteczna obsługa konsumenta**
- **Skuteczny agent ubezpieczeniowy**
- **Techniki sprzedaży**



- **Telemarketing - sprzedaż przez telefon**
- **Wywieranie wpływu**
- **Zaawansowane techniki handlowe**
- **Zarządzanie sklepem**
- **Zarządzanie sprzedażą**

Umiejętności osobiste

- **Asertywność**
- **Automotywacja**
- **Autoprezentacja**
- **Efektywność osobista**
- **Inteligencja emocjonalna**
- **Kreatywność i twórcze myślenie**
- **Umiejętność wywierania wpływu, nauka perswazji**
- **Psychosemantyka**
- **Radzenie sobie ze stresem**
- **Skuteczność w rozwiązywaniu problemów**
- **Sztuka prezentacji w technice Persuasive Presentation Format**
- **Wystąpienia publiczne**
- **Zarządzanie czasem**
- **Zarządzanie stresem**



Komunikacja

- **Alchemia skutecznej komunikacji**
- **Asystentka i sekretarka**
- **Komunikacja w zespole**
- **Rozwiązywanie konfliktów**
- **Teambuilding - budowanie zespołu**
- **Trening umiejętności komunikacyjnych**

Marketing

- **Assessment center i development center**
- **Badania marketingowe i rynkowe**
- **Budowa pozytywnego wizerunku firmy**
- **Okresowe oceny pracownicze**
- **Programy rozwojowe dla pracowników high potential**
- **Skuteczna rekrutacja i selekcja pracowników**
- **Trade marketing**
- **Zarządzanie szkoleniami**
- **Zarządzanie zasobami ludzkimi**



Szkolenia ekonomiczne

- **Analiza ekonomiczno – finansowa**
- **Aspekty prawne i podatkowe umów gospodarczych**
- **Bankowość hipoteczna**
- **Instrumenty finansowe dla księgowych**
- **Matematyka finansowa**
- **Międzynarodowe Standardy Rachunkowości**
- **Podatek dochodowy od osób fizycznych**
- **Podatek dochodowy od osób prawnych dla praktyków**
- **Podatki VAT i CIT oraz wybrane zagadnienia w oparciu o nowe przepisy**
- **Wycena - aktywów materialnych, finansowych, zasobów ludzkich**
- **Zarządzanie ryzykiem**
- **Zasady sporządzania sprawozdań finansowych**

Prawo

- **Akademia kadrowca**
- **Czas pracy i urlopy pracownicze**
- **Podpis elektroniczny**
- **Prawo pracy**
- **Przetargi i zamówienia publiczne**
- **Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych**
- **Zatrudnianie pracowników**



Szkolenia IT

- **Pakiet Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)**
- **Podpis elektroniczny**
- **Strony WWW**

Zarządzanie systemami

- **Pełnomocnik i auditor wewnętrzny systemu zarządzania jakością (ISO 9000)**
- **"Krok po kroku" - podstawowa wiedza z zakresu wdrażania systemów**
- **Pełnomocnik i audytor wewnętrzny systemu zarządzania środowiskiem zgodnie z wymogami ISO (ISO 14000)**
- **HACCP - Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną żywności**
- **Audytor wewnętrzny systemu HACCP wg. ISO 22000**
- **Praktyczne podejście do opracowywania, wdrażania i weryfikacji systemu HACCP**



Kursy zawodowe

- **Obsługa wózków widłowych**
- **Obsługa suwnic**
- **Obsługa wciągników i wciągarek**
- **Obsługa dźwigów**
- **Obsługa żurawi**
- **Obsługa podestów ruchomych**
- **SEP - Uprawnienia energetyczne: elektryczne, gazowe, ciepłe**

Doradztwo personalne

- **Rekrutacja i selekcja**
- **Oceny pracownicze**
- **Opisy stanowisk**
- **Systemy motywacyjne**
- **Outplacement**
- **Badania satysfakcji**
- **EmployerBranding**
- **Strefa wiedzy**



Organizacja wyjazdów integracyjnych

Szkolenia językowe: język angielski, francuski, niemiecki, włoski, hiszpański, rosyjski.

Księgowość w firmie

- **Prowadzenie spraw pracowniczych;**
- **kompleksowa obsługa kadrowo płacowa;**
- **Analizy aktuarialne;**
- **wyceny rezerw na świadczenia pracownicze;**
- **Obsługa finansowo-księgowa projektów finansowanych z funduszy unijnych;**
- **Audyty wykorzystania funduszy unijnych;**
- **Doradztwo podatkowe i optymalizacji strategii podatkowych;**
- **Zakładanie i rejestracja firm.**



Doradztwo podatkowe

**Spraw związanych z podatkiem dochodowym:
osób fizycznych; osób prawnych.**

**Spraw związanych z podatkiem od spadków i darowizn:
zwolnień podmiotowych oraz przedmiotowych od podatku; obliczania
należności podatkowych.**

**Spraw związanych z podatkiem od czynności cywilnoprawnych:
obliczanie wysokości należnego podatku; wydawanie opinii prawnych w
zakresie obowiązku podatkowego.**

**Spraw związanych z podatkami leśnym, rolnym oraz od nieruchomości
Spraw z zakresu podatków oraz opłat lokalnych**

**Postępowań podatkowych:
przed organami skarbowymi; przed sądem**



Doradztwo gospodarcze

Spraw związanych z powstaniem oraz ustaniem podmiotów gospodarczych:

- **spraw związanych z zakładaniem działalności gospodarczej;**
- **sporządzanie oraz opiniowanie umów;**
- **spółek osobowych oraz kapitałowych;**
- **zakładanie spółek za granicą, m.in. w Luksemburgu, Czechach, Słowacji, Niemczech;**
- **postępowania rejestracyjnego**

Kompleksowej obsługi prawnej podmiotów gospodarczych

- **dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności;**
- **egzekucji zobowiązań;**
- **sporządzanie oraz opiniowanie projektów umów z partnerami gospodarczymi;**
- **obsługa posiedzeń organów spółek;**
- **prorowadzenie postępowań rejestracji zmian w spółkach;**
- **sporządzanie i opiniowanie regulaminów działalności ;**
- **sporządzanie oraz opiniowanie statutów spółek;**
- **obecność przy zawieraniu umów, w tym poza granicami Polski;**
- **wystosowywanie wezwań do zapłaty oraz zawiadomień do prób ugodowych;**
- **spraw z zakresu zamówień publicznych;**
- **spraw z zakresu partnerstwa publiczno-prywatnego;**
- **spraw z zakresu prawa transportowego i spedycyjnego;**



Doradztwo prawne

- **Prawa cywilnego:**

rzecowego, zobowiązań, spadkowego, rodzinnego i opiekuńczego.

- **Prawa karnego:**

obrony w procesie karnym na wszystkich etapach; działania w charakterze pełnomocnika oskarżyciela posiłkowego, oskarżyciela prywatnego oraz pokrzywdzonego, w tym podmiotów gospodarczych; prawa karnego skarbowego;

spraw związanych z wydaniem wyroku łącznego; spraw pozakodeksowego prawa karnego oraz wykroczeń.

- **Prawa administracyjnego:**

postępowań przed organami administracyjnymi; postępowań sądowo-administracyjnych; doradztwa w zakresie prawa administracyjnego.

- **Prawa autorskiego, Internetu oraz branży IT:**

ochrony praw autorskich; dochodzenie roszczeń z nimi związanych; monitorowanie treści zawartych w Internecie pod kątem legalności ich wykorzystywania.

- **Prawa ochrony danych osobowych:**

ochrony podstawowych danych osobowych; ochrony danych wrażliwych



Sytuacja finansowa Spółki

W roku 2013 Lauren Peso Polska S.A. zrealizowała przychody ze sprzedaży netto na poziomie 1 196 602, 35 PLN. W poprzednim 2012 roku przychody wyniosły zaś 1 247 662, 59 PLN. Minimalny spadek był spowodowany utrzymującą się stagnacją na rynku usług komercyjnych. Część zamówień i kontraktów, które podpisane zostały w roku 2013 została przesunięta na rok 2014.

Zysk / strata netto na dzień 31.12.2012 wyniosła – 264 341,33 zł. Pod koniec roku 2013 zanotowano stratę na poziomie - 616 805,81 PLN. Wynik ten nie był dla spółki zadowalający, jednak działania podjęte na rok 2014 oraz wygrane projekty unijne, powinny przynieść pozytywny skutek w postaci sukcesywnego zmniejszania straty.

Kapitał własny w dniu 31.12.2012 r. wynosił 1 038 530,16 PLN, zaś na koniec 2013 roku wyniósł – 607 575,31 PLN. Porównanie wyników oznacza znaczny spadek kapitałów własnych. Na WZA zarząd proponuje podniesienie kapitału spółki na pokrycie ujemnych kapitałów spółki oraz Zarząd zamierza sfinalizować transakcje sprzedaży spółek portfelowych z zyskiem, który wpłynie na pokrycie straty z lat ubiegłych.

Aktywa na koniec 2012 r. Wynosiły 4 037 552,94 PLN, a na koniec 2013 roku wynosiły 2 909 672,85 PLN.

Środki pieniężne oraz inne aktywa pieniężne wyniosły 630 159,88 PLN na koniec 2012 roku, zaś na koniec 2013 roku wyniosły 181 406,99 PLN



Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi

Uregulowania prawne nie są w Polsce stabilne - ulegają częstym zmianom. Przepisy dotyczące prowadzenia przez Emitenta działalności gospodarczej, które są często nowelizowane to, przede wszystkim: Kodeks spółek handlowych, Ustawa o rachunkowości oraz Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych. Istnieją przypadki, że wymienione ustawy nie posiadają jednoznacznej interpretacji, z czego wynika dodatkowe ryzyko negatywnego wpływu na działalność i plany rozwojowe Emitenta w momencie odmiennej interpretacji wybranych przepisów przez Emitenta i organy podatkowe. Konieczność poniesienia nieplanowanych wydatków powoduje ryzyko istotnego wpływu na działalność Emitenta, jego sytuację finansową i perspektywę rozwoju.

Ryzyko związane z powiązaniami pomiędzy członkami organów spółki

Emitent wskazuje, że członkowie Rady Nadzorczej:, pan Piotr Kita jest ojcem Prezesa Zarządu, pani Marzena Zielińska-Tabor jest żoną Wiceprezesa Zarządu, zaś pan Lesław Tabor jest ojcem Wiceprezesa Zarządu. Z uwagi na powyższe, Emitent wskazuje potencjalne ryzyko związane z brakiem niezależności wyżej wskazanych osób, co może mieć potencjalny wpływ na podejmowane decyzje przez Radę Nadzorczą, a zatem działalność Spółki.



Ryzyko związane z koniunkturą gospodarczą w Polsce i koniunkturą w branży usług szkoleniowych

Na sytuację finansową Emitenta istotny wpływ mają czynniki makroekonomiczne, w szczególności poziom produktu krajowego brutto, poziom bezrobocia oraz poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce.

Z uwagi na fakt, iż działalność Emitenta związana jest ze świadczeniem usług szkoleniowych na rzecz przedsiębiorstw, istnieje ryzyko, że w przypadku pogorszenia koniunktury w sektorze przedsiębiorstw może dojść do pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta. W ocenie Emitent prawdopodobieństwo realizacji tego ryzyka w ciągu najbliższych lat jest relatywnie niewielkie. Do czynników wpływających na obniżenie prawdopodobieństwa wystąpienia tego ryzyka można zaliczyć: ograniczenie kosztów, stabilizowanie sytuacji w sprzedaży usług komercyjnych, pozyskanie nowych projektów unijnych, poszerzenie działalności o rozwiązania biotechnologiczne.

Stabilizacja w gospodarce powinna przełożyć się na wielkość środków przeznaczanych na różne formy doksztalcania i zdobywania dodatkowych kwalifikacji, jednak w przypadku pogorszenia sytuacji makroekonomicznej istnieje ryzyko obniżenia przychodów, zysku i pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta.



Ryzyko związane z działalnością konkurencji

Istotnym czynnikiem ryzyka na jakie narażony jest Emitent jest walka konkurencyjna oraz nasilenie się walki konkurencyjnej w przypadku zmian w sytuacji branży, w szczególności zmian poziomu krajowego popytu na usługi szkoleniowe. Z uwagi na niskie bariery wejścia oraz znaczne rozdrobnienie rynku konkurentami Spółki są podmioty dysponujące większym kapitałem, zasięgiem usług i potencjałem marketingowym oraz w wymiarze lokalnym mniejsze, specjalistyczne przedsiębiorstwa.

Nasilenie walki konkurencyjnej pomiędzy podmiotami z branży może skutkować obniżaniem przychodów ze sprzedaży, obniżeniem realizowanej marży lub koniecznością poniesienia dodatkowych nakładów w celu wypracowania nowych przewag konkurencyjnych.

Ryzyko związane ze zmiennością wyników finansowych w czasie

Działalność spółki opiera się na oferowaniu szkoleń, kursów, warsztatów i innych programów treningowych osobom fizycznym i prawnym. Wyniki finansowe zależą zatem od zdolności Spółki do pozyskania kontraktów oraz zapisów na szkolenia przez odpowiednią ilość podmiotów. Nie ma pewności, że wyniki uzyskiwane w przeszłości znajdą odzwierciedlenie w dającej się przewidzieć przyszłości. Działalność Spółki w długim terminie zależeć będzie od zdolności do zaspokojenia potrzeb szkoleniowych odbiorców, powiększania bazy klientów oraz utrzymania odpowiedniej jakości oferowanych usług, nie można zagwarantować, że Zarząd Spółki zdoła zrealizować założone cele w wymienionym zakresie.



Ryzyko związane z rozwojem rynku usług szkoleniowych

Mimo, że w opinii Zarządu rynek usług szkoleniowych będzie charakteryzował się dodatnią dynamiką rozwoju, nie można mieć pewności, co do ponoszonych w przyszłości kosztów marketingu, reklamy i promocji usług Emitenta. Istnieje niewielkie ryzyko, że zbyt małe zainteresowanie ofertą może negatywnie przełożyć się na wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko skali działania

W przedstawionej strategii rozwoju Emitent zakłada istotny wzrost skali prowadzonej działalności. Będzie to wymagało przeprowadzenia zmian w strukturze organizacyjnej Spółki oraz delegowania uprawnień menadżerskich pozostających obecnie na szczęblu Zarządu Spółki. Istotny wzrost skali prowadzonej działalności może doprowadzić do okresowych trudności w zarządzaniu operacyjnym i strategicznym Spółką, co może mieć negatywny wpływ na zdolność do realizacji celów strategicznych oraz sytuację finansową Emitenta.

Ryzyko związane ze współpracą z kadrą trenerską

Działalność Emitenta oraz perspektywy jego rozwoju są w istotnym stopniu zależne od wiedzy i doświadczenia wysoko wykwalifikowanej kadry trenerów, co jest cechą charakterystyczną przedsiębiorstw działających na rynku usług szkoleniowych. Charakter pracy trenera (specyfika pracy łączy z koniecznością posiadania wiedzy praktycznej z określonych dziedzin, charyzmy, umiejętności prezentacji, innych zdolności i cech charakteru) stwarza dla Emitent trudność w pozyskiwaniu kadry specjalistów. Zakończenie współpracy przez doświadczonych trenerów może mieć negatywny wpływ na potencjał Emitenta w zakresie świadczenia usług oraz



realizacji podpisanych wcześniej kontraktów, co w konsekwencji może zostać negatywnie odzwierciedlone w wynikach finansowych. Istnieje również ryzyko rozpoczęcia działalności konkurencyjnej w stosunku do Emitenta przez trenerów, którzy zakończą współpracę, a także ryzyko utraty na ich rzecz kluczowych klientów. Emitent ogranicza wymienione ryzyko poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków finansowych oraz budowę więzi pomiędzy Spółką a kadrą trenerską.

Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników

Działalność Spółki opiera się w znacznym stopniu na kluczowych pracownikach oraz ich zdolności do prowadzenia działalności operacyjnej, pozyskiwania klientów oraz realizacji bieżących projektów. Zwiększony popyt na rynku pracy oraz działania ze strony konkurencji mogą doprowadzić do utraty kluczowych pracowników. Ochrona kluczowych pracowników jest jednym z priorytetów spółki. Ryzyko ich utraty jest ograniczane poprzez oferowanie konkurencyjnych warunków zatrudnienia, odpowiednio elastyczny system płacowy związany ze strategią spółki, systematyczne szkolenia podnoszące kwalifikacje pracowników, utrzymywanie kultury organizacyjnej umożliwiającej budowanie więzi pomiędzy personelem a spółką.

Ryzyko związane z utratą kluczowych klientów

Działalność Emitenta jest silnie uzależniona od reputacji, jaką posiada na rynku oraz relacji z głównymi klientami. W przypadku braku satysfakcji klienta z oferowanych usług, Emitent może być negatywnie postrzegany na rynku, a w związku z tym mogą pojawić się trudności w pozyskiwaniu nowych kontraktów. Spółka stara się minimalizować powyższe ryzyko poprzez świadczenie usług wysokiej jakości dostosowanych do bieżących potrzeb klientów oraz budowę relacji biznesowych umożliwiających długookresową współpracę.



Ryzyko związane ze wzrostem kosztów pracowniczych

Usługowa specyfika działalności Spółki determinuje strukturę kosztów Emitenta, w której dominującą pozycję stanowią koszty związane z wynagrodzeniami pracowników. Obserwowany wzrost wartości wynagrodzeń w Polsce w ostatnich latach negatywnie wpływa na rentowność Emitenta. Kontynuacja obserwowanego trendu wzrostu wysokości wynagrodzeń trenerów oraz pozostałych pracowników Emitenta, przy braku jednoczesnego wzrostu cen, ilości i wartości realizowanych kontraktów szkoleniowych, może negatywnie wpłynąć na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

Ryzyko związane z płynnością obrotu oraz przyszłym kursem akcji.

Na zachowania inwestorów mają wpływ rozmaite czynniki, także niezwiązane bezpośrednio z sytuacją finansową Emitenta, takie jak sytuacja na rynkach światowych oraz sytuacja makroekonomiczna Polski. Płynność akcji, a także kurs instrumentów finansowych notowanych na NewConnect zależy od ilości oraz wielkości zleceń kupna/sprzedaży składanych przez inwestorów. Ponieważ Emitent nie jest w stanie przewidzieć poziomu podaży i popytu emitowanych przez siebie instrumentów finansowych, dlatego nie ma pewności, że osoba posiadająca wprowadzane do Alternatywnego Systemu Obrotu Akcje będzie mogła je zbyć w dowolnym terminie i po satysfakcjonującej cenie.

Ryzyko zawieszenia notowań akcji Emitenta na rynku NewConnect.

GPW może zawiesić obrót instrumentami finansowymi Emitenta na okres do trzech miesięcy w przypadku gdy:

- a) Emitent narusza przepisy obowiązujące w alternatywnym systemie,
- b) wymaga tego bezpieczeństwo i interes uczestników obrotu, lub
- c) na wniosek Emitenta.



Ponadto zgodnie z § 16 Regulaminu ASO, jeżeli Emitent nie wykonuje obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu ASO, do których należą m.in.:

- obowiązek przestrzegania zasad i przepisów obowiązujących w systemie (par. 14 Regulaminu ASO),
- obowiązek niezwłocznego informowania GPW o planach związanych z emitowaniem instrumentów finansowych (§ 15 Regulaminu ASO)
- obowiązki informacyjne (§ 17 Regulaminu ASO), wówczas GPW może:
 - a) upomnieć Emitenta, a informację o upomnieniu opublikować na swojej stronie internetowej,
 - b) zawiesić obrót instrumentami finansowymi Emitenta w alternatywnym systemie.

Ryzyko wykluczenia akcji Emitenta z obrotu na rynku NewConnect.

Organizator Alternatywnego Systemu może wykluczyć instrumenty finansowe z obrotu:

- a) na wniosek emitenta, z zastrzeżeniem możliwości uzależnienia decyzji w tym zakresie od spełnienia przez emitenta dodatkowych warunków,
- b) jeżeli uzna, że wymaga tego interes i bezpieczeństwo uczestników obrotu,
- c) wskutek ogłoszenia upadłości emitenta albo w przypadku oddalenia przez sąd wniosku o ogłoszenie upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania,
- d) wskutek otwarcia likwidacji emitenta.



Organizator Alternatywnego Systemu wyklucza instrumenty finansowe z obrotu w alternatywnym systemie:

- a) w przypadkach określonych przepisami prawa,
- b) jeżeli zbywalność tych instrumentów stała się ograniczona,
- c) w przypadku zniesienia dematerializacji tych instrumentów
- d) po upływie 6 miesięcy od dnia uprawomocnienia się postanowienia o ogłoszeniu upadłości emitenta, obejmującej likwidację jego majątku, lub postanowienia o oddaleniu przez sąd wniosku o ogłoszenie tej upadłości z powodu braku środków w majątku emitenta na zaspokojenie kosztów postępowania.

Przed podjęciem decyzji o wykluczeniu instrumentów finansowych z obrotu GPW może zawiesić obrót tymi instrumentami finansowymi. Ponadto - zgodnie z § 16 Regulaminu ASO - jeżeli Emitent nie wykonuje obowiązków określonych w Rozdziale V Regulaminu ASO, do których należą m.in. obowiązek przestrzegania zasad i przepisów obowiązujących w systemie obowiązek niezwłocznego informowania GPW o planach związanych z emitowaniem instrumentów finansowych (§ 15 Regulaminu ASO) oraz obowiązki informacyjne (§ 17 Regulaminu ASO), wówczas GPW może wykluczyć instrumenty finansowe Emitenta z obrotu w alternatywnym systemie.

Ryzyko nałożenia na Emitenta kar administracyjnych przez KNF w przypadku niedopełnienia wymaganych prawem obowiązków. Spółki notowane na rynku NewConnect są spółkami publicznymi w rozumieniu Ustawy o Obrocie. W związku z powyższym, KNF posiada kompetencję do nakładania na emitentów kar administracyjnych za niewykonywanie obowiązków wynikających z Ustawy o Ofercie (rozdz. 7 Art. 96) lub Ustawy o Obrocie (Dział VIII art. 165-167 oraz 171-176).



Rozwój Spółki

W 2014 roku Lauren Peso Polska S.A. zamierza pozyskać kolejne 4 oddziały franczyzowe, rozpocząć realizację pozyskanych projektów unijnych, zwiększyć udział w sprzedaży klienta komercyjnego wraz z dalszą optymalizacją kosztów w celu zwiększenia rentowności sprzedaży. Rozpoczęcie działań związanych z projektami biotechnologicznymi co wpłynie dodatkowo na dywersyfikację i przyczyni się do rozwoju Spółki.



Działalność firmy w zakresie projektów unijnych

Lauren Peso Polska S.A. w nowoczesny i innowacyjny sposób wykorzystuje możliwości jakie dało przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Spółka przystępuje do kolejnych projektów unijnych, działając na rzecz podniesienia kwalifikacji społeczeństwa oraz wspierania rozwoju polskiej gospodarki.

Zarząd Spółki informuje, że Spółka będzie przystępowała do kolejnych projektów unijnych.

Posiadane przez spółkę oddziały

Spółka nie posiada własnych oddziałów w rozumieniu art. 5 pkt 4 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jedn.: Dz. U. z 2013 r. poz. 672 z późn. zm.). Lauren Peso Polska. S.A. posiada natomiast cztery placówki działające na zasadzie franczyzy. Znajdują się one w Trójmieście, Olsztynie, Krakowie, Katowicach, Wrocławiu oraz Lublinie



Inwestycje kapitałowe

Lauren Peso Polska S.A. systematycznie dywersyfikuje posiadany majątek poprzez inwestycje kapitałowe w nowe podmioty. Spółka ma szeroko zakrojone plany rozwoju, które stale urzeczywistnia, otwierając przed sobą nowe obszary działalności.

Budowa i rozszerzanie portfela Lauren Peso Polska jest urzeczywistnieniem planu tworzenia zespołu profesjonalnych podmiotów ściśle specjalizujących się w określonych dziedzinach. Jednocześnie świadomie umacniany jest główny zakres działalności jakim są szkolenia oraz doradztwo w spółce macierzystej Lauren Peso Polska S.A.

Wśród inwestycji Lauren Peso Polska znajdują się następujące podmioty:

Your Image S.A.



www.yourimage.pl

Your Image prezentuje kompleksowe podejście do tematu public relations i reklamy. Firma nie ogranicza się do pojedynczych działań uznając, że tylko ich połączenie może przynieść oczekiwane rezultaty. Oferuje całkowitą obsługę promocyjną w zależności od potrzeb i zakładanych celów Klienta.

Lauren Peso Polska S.A. posiada 1 852 200 akcji na okaziciela serii A,

.



Focus Contact Center S.A.

www.focuscc.pl



FOCUS
CONTACT CENTER

Focus Contact Center działa na polskim rynku BPO. Dzięki doświadczeniu jej założycieli, ich zaangażowaniu i doskonałemu przygotowaniu merytorycznemu, powstało profesjonalne call center, wyspecjalizowane w kompleksowym wykonywaniu usług telemarketingowych.

NORTON KANCELARIE FINANSOWE SP. Z O.O.

www.nortonfinanse.pl



Norton Kancelarie Finansowe chce wyznaczać nowy kierunek doradztwu finansowemu. Według nas, Doradca finansowy ma być wsparciem nie tylko w zakresie ubezpieczeń, inwestycji czy kredytów. Aby skuteczniej wspierać finanse naszego klienta Norton Kancelarie Finansowe rozszerza powszechnie rozumiane „doradztwo finansowe” o usługi z obszarów doradztwa gospodarczego, prawnego, podatkowego, usług księgowych. Lauren Peso Polska S.A. posiada 23 % udziałów.



Oświadczenia zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

Chorzów 28.05.2014

Oświadczenie

Zarząd spółki Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe i dane porównawcze sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny, jasny sytuację majątkową i finansową Lauren Peso Polska S.A. oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności zawiera prawdziwy obraz sytuacji emitenta w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk..

LAUREN PESO POLSKA S.A.
41-500 Chorzów, ul. Dąbrowskiego 48
NIP 627-259-56-31, Regon 240551984
KRS 0000347438, www.laurenpeso.pl
Infolinia 801 009 517

Prezes Adrian Tabor

Lauren Peso Polska S.A.



Oświadczenia zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Chorzów 28.05.2014

OŚWIADCZENIE

Zarząd Spółki Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego – Kancelaria Biegłych Rewidentów KSIĘGA sp. z o.o., z siedzibą w Katowicach przy al. Roździeńskiego 188b jest wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych prowadzoną przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 2916. Dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz biegli rewidenci dokonując badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

LAUREN PESO POLSKA S.A.
41-500 Chorzów, ul. Dąbrowskiego 48
NIP 627-259-56-31, Regon 240551984
KRS 0000347438, www.laurenpeso.pl
Infolinia 801 009 517

Prezes Adrian Tabor
[Signature]
Lauren Peso Polska S.A.



Informacje na temat wynagrodzenia Zarządu, Rady Nadzorczej, Biegłego Rewidenta, Autoryzowanego Doradcy oraz Animatora Rynku.

Wynagrodzenie netto członków Zarządu w 2013 roku wyniosło 52 240 PLN netto

Członkowie Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. w 2013 roku nie pobierali wynagrodzenia.

Wynagrodzenie biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dotyczących roku obrotowego 2013 wyniosło 4 000 PLN netto z tytułu badania sprawozdania finansowego.

Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy

W 2013 roku Spółka nie korzystała z usług Autoryzowanego Doradcy.

Wynagrodzenie Animatora Rynku

Dom Maklerski BDM S.A. – 3000 PLN

Nvai Dom Maklerski S.A.– 9000 PLN



Oświadczenie o dobrych praktykach

LP.	ZASADA	TAK/ NIE/ NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z	NIE	Zasada nie będzie stosowana w części, która mówi iż Spółka powinna umożliwić transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie. Spółka jest w trakcie przygotowywania zestawu odpowiednich narzędzi do prowadzenia takiej komunikacji



	wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.		
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK	
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK	
	3.1. podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa),		
	3.2. opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której Emitent uzyskuje największe przychodów,	TAK	
	3.3. opis rynku, na którym działa Emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku,	TAK	



	3.4. życiorysy zawodowe członków organów spółki,	NIE	Spółka nie przestrzega obecnie tej zasady lecz rozważa umieszczenie życiorysów członków organów Spółki w najbliższej przyszłości
	3.5. powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	
	3.6. dokumenty korporacyjne spółki,	TAK	
	3.7. zarys planów strategicznych spółki,	TAK	
	3.8. opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent takie publikuje),	TAK	



	3.9. strukturę akcjonariatu Emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie,	TAK	
	3.10. dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami,	TAK	
	3.11. Skreślony.		
	3.12. opublikowane raporty bieżące i okresowe,	TAK	
	3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,	TAK	
	3.14. informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie	NIE DOTYCZY	



	akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,		
	3.15. Skreślony.		
	3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	NIE DOTYCZY	
	3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	NIE DOTYCZY	
	3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	NIE DOTYCZY	
	3.19. informacje na temat podmiotu, z którym spółka	TAK	



	podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,		
	3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,	TAK	
	3.21. dokument informacyjny (prospekt emisyjny) spółki, opublikowany w ciągu ostatnich 12 miesięcy,	TAK	
	3.22. Skreślony.		
	3.23. Informacje zawarte na stronie internetowej powinny być zamieszczane w sposób umożliwiający łatwy dostęp do tych informacji. Emitent powinien dokonywać aktualizacji informacji umieszczanych na stronie internetowej. W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany	TAK	



	informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.		
4.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową, według wyboru emitenta, w języku polskim lub angielskim. Raporty bieżące i okresowe powinny być zamieszczane na stronie internetowej co najmniej w tym samym języku, w którym następuje ich publikacja zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta.	TAK	
5.	Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl .	TAK	



6.	Emitent powinien utrzymywać bieżące kontakty z przedstawicielami Autoryzowanego Doradcy, celem umożliwienia mu prawidłowego wykonywania swoich obowiązków wobec emitenta. Spółka powinna wyznaczyć osobę odpowiedzialną za kontakty z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	
7.	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, Emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	
8.	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	



9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym: 9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	TAK	
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	W 2013 roku Spółka nie korzystała z usług Autoryzowanego Doradcy
10.	Członkowie zarządu i rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	
11.	Przynajmniej 2 razy w roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować	NIE	Spółka nie stosuje obecnie tej praktyki. Nie wyznaczono stałych terminów spotkań, lecz istnieje



	publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.		możliwość umówienia się na indywidualne spotkania z Zarządem.
12.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem ustalenia prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	NIE DOTYCZY	
13.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewnić zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
13 a.	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego	NIE DOTYCZY	



	co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art.399 §3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 §3 Kodeksu spółek handlowych.		
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy	NIE DOTYCZY	



	niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.		
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	NIE DOTYCZY	
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: - informacje na temat wystąpienia tendencji i zdarzeń w otoczeniu rynkowym emitenta, które w ocenie emitenta mogą mieć w przyszłości istotne skutki dla kondycji finansowej oraz wyników finansowych emitenta, - zestawienie wszystkich	NIE	W chwili obecnej z uwagi na niewielką wartość merytoryczną takich raportów dla inwestorów Spółka nie publikuje raportów miesięcznych.



	informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem, - informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem, - kalendarz inwestora, obejmujący wydarzenia mające mieć miejsce w nadchodzącym miesiącu, które dotyczą emitenta i są istotne z punktu widzenia interesów inwestorów, w szczególności daty publikacji raportów okresowych, planowanych walnych zgromadzeń, otwarcia subskrypcji, spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.		
--	--	--	--



16 a.	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego w Załączniku nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu („Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect”) emitent powinien niezwłocznie opublikować, w trybie właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	NIE DOTYCZY	
17.	Skreślony.		

Adrian Tabor

Prezes Zarządu