

Raport roczny
TRICEPS.PL S.A.

za rok obrotowy obejmujący okres od
01.01.2014 roku do 31.12.2014 roku



Wrocław, 19 czerwca 2015 roku

1. PISMO ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze, za nami rok 2014.

Był to rok szczególny, ponieważ za cel postawiliśmy sobie koncentrację na obsłudze franczyzobiorców i ich klientów.

Decyzja, aby naszym priorytetem był silny rozwój sieci sprzedaży była podyktowana oczekiwaniami naszych klientów. Od zawsze klient jest w centrum naszego zainteresowania, a w roku 2014 jeszcze mocniej skupiliśmy się na jego obsłudze. Zaowocowało to nowymi otwarciami oraz dużo większą konkurencyjnością poszczególnych oddziałów. Nasi franczyzobiorcy rozwijają swoje biznesy, często otwierając więcej niż jeden sklep z suplementami i odżywkami. Cieszy nas to i utwierdza w przekonaniu, że kierunek rozwoju jest odpowiedni.

Dalej rozwijaliśmy markę 7Nutrition, markę jak najlepszych jakościowo suplementów dla sportowców. Najważniejszym osiągnięciem marki było pozyskanie jedynego zawodowego kulturysty - Roberta Piotrkowicza, jako menagera ds. rozwoju produktów.

Integracja sklepów stacjonarnych, sklepu internetowego, hurtowni oraz marki 7Nutrition pozwoliła osiągnąć odpowiednią rentowność i daje podwaliny przyszłego dynamicznego rozwoju spółki.

Michał Wasilewski

Prezes Zarządu TRICEPS.PL S.A.

2. WYBRANE DANE FINANSOWE, ZAWIERAJĄCE PODSTAWOWE POZYCJE ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Tabela 1 zawiera wybrane dane finansowe z bilansu Emitenta na dzień 31.12.2014 roku wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31.12.2013 roku, wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okres od 1.01.2014 roku do 31.12.2014 roku, a także wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okres od 1.01.2013 roku do 31.12.2013 roku.

Tabela 1 Wybrane dane finansowe ze sprawozdania finansowego TRICEPS.PL S.A. za rok obrotowy 2014

Wyszczególnienie	od 01.01.2014 do 31.12.2014	od 01.01.2013 do 31.12.2013	od 01.01.2014 do 31.12.2014	od 01.01.2013 do 31.12.2013
	PLN	PLN	EUR	EUR
Przychody netto ze sprzedaży	5 674 931,23	5 097 429,37	1 331 424,64	1 210 503,29
Zysk/strata na sprzedaży	91 348,39	71 540,38	21 431,71	16 988,93
Zysk/strata na działalności operacyjnej	90 429,68	66 710,97	21 216,17	15 842,07
Zysk/strata na działalności gospodarczej	74 706,66	51 994,17	17 527,31	12 347,23
Zysk/strata brutto	74 706,66	51 994,17	17 527,31	12 347,23
Zysk/strata netto	62 452,66	41 514,17	14 652,34	9 858,51
Amortyzacja	21 409,24	17 551,92	5 022,93	4 168,11
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-327 056,76	-25 586,62	-76 732,46	-6 076,14
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-4 347,00	56 308,00	-1 019,87	13 371,65
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	237 267,16	42 439,40	55 666,46	10 078,22
Przepływy pieniężne netto razem	-94 136,60	73 160,78	-22 085,87	17 373,73

Wyszczególnienie	na dzień 31.12.2014	na dzień 31.12.2013	na dzień 31.12.2014	na dzień 31.12.2013
	PLN	PLN	EUR	EUR
Aktywa razem, w tym:	1 704 833,61	1 056 473,84	406 939,80	254 743,89
- aktywa trwałe	98 486,48	115 548,72	23 508,49	27 861,86
- aktywa obrotowe	1 606 347,13	940 925,12	383 431,31	226 882,02
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	419 426,99	250 894,83	100 116,24	60 497,40
Zapasy	1 077 533,02	485 597,63	257 204,62	117 090,48
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	109 387,12	203 505,59	26 110,45	49 070,60
Kapitał własny	578 979,73	516 526,32	138 201,11	124 548,21
Kapitał podstawowy	179 250,00	179 250,00	42 786,56	43 221,93
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, w tym:	1 125 853,88	539 947,52	268 738,69	130 195,68
- zobowiązania długoterminowe	240 707,63	160 346,00	57 456,35	38 663,68
- zobowiązania krótkoterminowe	885 146,25	379 601,52	211 282,34	91 532,00

Kursy przyjęte do przeliczenia wybranych danych finansowych:

1. Pozycje bilansu przeliczono według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski kursu średniego euro na dzień bilansowy.
2. Pozycje rachunku zysków i strat oraz przepływów pieniężnych przeliczono według kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów euro ustalonych przez Narodowy Bank Polski obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca roku obrotowego.

Waluta (EUR/PLN)	2014	2013
kurs średni na dzień bilansowy	4,1894	4,1472
średni kurs arytmetyczny	4,2623	4,2110

3. SPRAWOZDANIE ZARZĄDU NA TEMAT DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W 2014 ROKU

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI Spółki TRICEPS.PL S.A. w roku 2014

SPIS TREŚCI

1. Najważniejsze wydarzenia roku 2014
2. Inwestycje roku 2014
3. Przewidywany rozwój
4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa
5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia
6. Informacje dodatkowe

1. Najważniejsze wydarzenia roku 2014

- Prace nad spójnością wizerunkową sieci sklepów Triceps.pl
- Intensywne działania marketingowe związane z promocją sklepów stacjonarnych Triceps.pl
- Poszukiwanie nowych marek suplementów diety i praca nad konkurencyjnością ofert handlowych dla sklepów franczyzowych Triceps.pl
- Dalsza praca przy rozwoju marki 7Nutrition (między innymi pozyskanie Roberta Piotrkowicza, jedynego polskiego zawodowego kulturystę)
- Prace nad zmianą skryptu i wyglądu sklepu internetowego Triceps.pl
- Wprowadzenie nowego asortymentu, między innymi zdrowej żywności (bakalie, sosy bezkaloryczne, makarony proteinowe)

2. Inwestycje roku 2014

- Promocja i rozwój sieci sklepów Triceps.pl
- Nakłady na działania marketingowe marki 7Nutrition

3. Planowane inwestycje w roku 2015

- Zwiększenie ilości sklepów stacjonarnych Triceps.pl
- Poszerzenie bazy surowcowej pod produkcję marki 7Nutrition
- Spółka planuje dalszy organiczny rozwój sieci sklepów oraz marki suplementów i odżywek 7Nutrition

4. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Na dzień 31.12.2014 r. suma bilansowa wynosi 1 704 833,61 zł w tym:

- Wartości niematerialne i prawne 94 443,47 zł;
- rzeczowe aktywa trwałe 4 043,41 zł;
- zapasy 1 077 533,02 zł;
- należności krótkoterminowe 419 426,99 zł;
- inwestycje krótkoterminowe 109 387,12 zł;

W roku 2014 przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wynosiły **5 674 931,23 zł**. Zysk ze sprzedaży wyniósł **91 348,39 zł**, a zysk z działalności operacyjnej **90 889,68 zł**.

Na wynik miały wpływ:

Wyszczególnienie	2014	2013
	w PLN	
przychody ze sprzedaży produktów	5 209 507,03	4 927 103,46
przychody ze sprzedaży towarów i usług	465 424,20	129 609,41
zmiana stanu produktów (zwiększenie +, zmniejszenie -)	0,00	+40 716,50
koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	5 562 173,60	5 008 337,07
amortyzacja	21 409,24	17 551,92
zysk ze sprzedaży	91 348,39	71 540,38
zysk z działalności operacyjnej	90 889,68	66 710,97
zysk z działalności gospodarczej	74 706,66	51 994,17
wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,00	0,00
Zysk brutto	74 706,66	51 994,17
Zysk netto	62 452,66	41 514,17

5. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Częste zmiany prawa, w szczególności prawa podatkowego oraz nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawopodatkowych, skutkujące rozbieżnościami interpretacyjnymi, stwarzają trudności w jego interpretacji, przyczyniając się do niestabilności systemu prawa podatkowego w Polsce. Spółka, w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, zobowiązana jest jako podatnik lub płatnik do samodzielnego i prawidłowego ustalania zobowiązań podatkowych. W przypadkach, w których Spółka nie ustali zobowiązania podatkowego bądź ustali je w sposób nieprawidłowy, organ podatkowy ma prawo w ciągu pięciu lat ustalić należność podatkową wraz z odsetkami za opóźnienia. W związku z powyższym interpretacje przepisów podatkowych dokonywane przez Spółkę mogą zostać uznane przez organy podatkowe za nieprawidłowe. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe innej interpretacji przepisów podatkowych niż Spółka ustalająca wysokość zobowiązania podatkowego, istnieje ryzyko istotnego wpływu na działalność Spółki, jego sytuację finansową i perspektywy rozwoju. W celu minimalizacji opisanego wyżej ryzyka, Spółka na bieżąco monitoruje zmiany przepisów prawa, korzystając w tym zakresie u usług profesjonalnych podmiotów, świadczących usługi w zakresie doradztwa podatkowego i prawnego.

Ryzyko potencjalnych roszczeń konsumentów

Działalność związana ze sprzedażą oferowanych przez Spółkę towarów stwarza potencjalne ryzyko związane z ewentualnymi roszczeniami konsumentów co do jakości sprzedawanych produktów. Osoby posiadające tego typu zastrzeżenia mogą dochodzić swoich praw z tytułu niezgodności towaru z jego opisem. Ze względu na model działania Spółki, oparty przede wszystkim na dystrybucji internetowej, ewentualne roszczenia mogą dotyczyć również szybkości i jakości obsługi klientów. Pojawienie się tego typu zarzutów lub roszczeń może negatywnie wpłynąć na ocenę wizerunku Spółki przez opinię publiczną, co z kolei może w istotny sposób wpłynąć na postrzeganie Spółki wśród potencjalnych konsumentów. Spółka na bieżąco monitoruje produkty stawiając na jakość jak i obsługę.

Ryzyko utraty płynności

Ryzyko utraty płynności Spółki wiąże się głównie z potencjalnym brakiem środków pieniężnych na regulowanie bieżących zobowiązań. Utrata płynności finansowej może wystąpić przede wszystkim na skutek spadku liczby klientów i jednoczesnego wzrostu kosztów prowadzonej działalności. Zaistnienie wspomnianych zjawisk pogorszyłoby kondycję finansową Spółki i wymagałoby dokonania restrukturyzacji prowadzonej działalności oraz zwiększenia aktywności w kierunku pozyskania nowych klientów. Spółka minimalizuje wystąpienie ryzyka utraty płynności poprzez stałą kontrolę generowanych kosztów, a także stosując metodę dostarczania produktów klientom po uprzednim dokonaniu przez nich

zapłaty za nie. Na podstawie danych finansowych na dzień 31-12-2014 roku wynika, że Spółka jest w pełni zdolna do regulowania bieżących zobowiązań za pomocą krótkoterminowych aktywów trwałych.

Ryzyko związane ze sprzedażą towarów na rynku zagranicznym

Spółka swoje produkty sprzedaje na rynku zagranicznym. Działalność poza granicami kraju wiąże się z koniecznością znajomości i dostosowania się do przepisów prawa obowiązujących w państwie, w którym dokonywana jest określona transakcja, w szczególności do odmiennie kształtowanych przepisów o ochronie prawa konsumentów oraz ochronie praw autorskich.

Ryzyko związane z wynajmem lokali użytkowych

Spółka posiada umowę wynajmu dwóch lokali użytkowych na terenie Wrocławia. Jeden z lokali pełni funkcję sklepu stacjonarnego oraz reprezentacyjną, stanowiącą główną siedzibę Spółki, drugi pełni rolę magazynu, w którym przechowywane są artykuły wchodzące w skład oferty Spółki. W związku z faktem, że lokale nie są przedmiotem własności Spółki, istnieje ryzyko, iż wynajmujący wypowie lub nie przedłuży umowy ze Spółką, przez co będzie on zmuszony przenieść swoją siedzibę lub punkt handlowy w inne miejsce. Efektem takiego zdarzenia może być pogorszenie kontaktu z klientami, obniżenie sprawności organizacyjnej, a nawet przerwa w działalności punktu handlowego, co może wpłynąć na obniżenie wyników finansowych Spółki. W przypadku zmiany lokalizacji punktu handlowego istnieje również ryzyko, że Spółka będzie ponownie zmuszona do poniesienia kosztów przystosowania nowego obiektu do prowadzenia własnej działalności.

Wystąpienie wskazanego powyżej ryzyka jest minimalizowane poprzez zawarte w umowach najmu podstawowe zapisy chroniące najemcę- Spółkę, przed bezprawnym postępowaniem wynajmującego.

Ponadto, umowa najmu punktu handlowego została zawarta na czas nieokreślony, a dodatkowym czynnikiem wpływającym na ograniczenie wystąpienia ryzyka jest fakt, iż punkt handlowy Spółki znajduje się w dotychczasowej lokalizacji od 7 lat, co wskazuje na bardzo dobre warunki umowy oraz kontakty pomiędzy stronami. W przypadku wynajmowanego dotychczas magazynu, Spółka w I kwartale wynajęła obiekt o trzykrotnie większej powierzchni użytkowej celem utrzymania wysokiego poziomu zapasów ze względu na zwiększającą się liczbę zamówień.

Ryzyko sezonowości sprzedaży

Analiza wyników Triceps.pl S.A. wykazuje sezonowe wahania sprzedaży w okresie wakacyjnym. Od lipca do sierpnia sprzedaż produktów oferowanych przez Spółkę jest nieco niższa niż w pozostałych miesiącach. Wpływ tego ryzyka na działalność Spółki jest minimalizowany przez Zarząd Spółki, który podejmując istotne decyzje oraz opracowując plany finansowe zawsze uwzględnia zaobserwowane sezonowe zmiany wielkości sprzedaży i stara się je w jak największym stopniu przewidzieć i za prognozować.

Ryzyko związane z ochroną danych osobowych

Przychody ze sprzedaży za pośrednictwem Internetu stanowią 30% przychodów Spółki. Zakup towaru Triceps.pl S.A. za pośrednictwem systemu teleinformatycznego wiąże się z koniecznością podania danych osobowych przez klienta. Zgromadzone w taki sposób dane osobowe przetwarzane są przez Spółkę w różnych celach w szczególności takich jak np. realizacja zamówień klienta sklepu internetowego, prowadzenie statystyk, marketingu oraz wprowadzenie bazy umów cywilnoprawnych. Mając na uwadze powyższe, istotne ryzyko włamania do systemu informatycznego Spółki i celowego uszkodzenia, zniszczenia lub kradzieży danych osobowych klientów Triceps.pl S.A. Ponadto, istnieje ryzyko dostępu do danych i wykorzystania ich przez osoby nieupoważnione w sposób bezprawny, co może mieć wpływ na negatywną ocenę przez klientów bezpieczeństwa współpracy ze Spółką, a w dalszej kolejności spowodować utratę zaufania klientów do Spółki i skutkować pogorszeniem się jego sytuacji finansowej.

Spółka zobowiązana jest do stosowania zapisów wynikających z Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych. Obowiązki te Spółka realizuje poprzez podnoszenie standardów technicznych i organizacyjnych dotyczących ochrony danych osobowych w szczególności poprzez poprawę polityki bezpieczeństwa danych, zasady archiwizacji i przechowywania danych.

Ryzyko związane z awarią sprzętu i łączy telekomunikacyjnych (hardware)

Spółka nawiązuje bezpośredni kontakt z klientem dzięki aplikacji internetowej połączonej z systemem operacyjnym. Awaria sprzętu (serwery i pamięci masowe) czy też łączy telekomunikacyjnych może czasowo uniemożliwić klientom składanie zamówień, negatywnie wpływając na wynik finansowy Triceps.pl S.A. Spółka minimalizuje przedmiotowe ryzyko, wybierając sprawdzonych dostawców usług informatycznych, świadczących bieżący nadzór nad jego systemami.

Ryzyko związane z utrzymaniem wysokiego poziomu zapasów

Jednym z głównych założeń strategii Spółki jest wzmocnienie jego pozycji na rynku poprzez poprawę konkurencyjności. W tym celu Spółka utrzymuje wysokie zapasy magazynowe, które pozwolą mu na szybką i sprawną realizację zamówień hurtowych i detalicznych. Jednakże wysoki poziom zapasów powoduje jednocześnie zamrożenie środków obrotowych i zwiększenie kosztów niezbędnych do magazynowania zgromadzonych produktów, co negatywnie wpływa na wyniki finansowe Spółki. Ponadto na skutek utrzymania wysokiej ilości zapasów istnieje zagrożenie utraty ich wartości w związku z upływem terminu ważności. Spółka poprzez monitoring stanu zapasów znacznie minimalizuje ryzyko powstania strat magazynowych. Przeprowadzając bieżące kontrole zarówno liczby, jak i przydatności produktów do spożycia, Spółka nadzoruje jak i optymalizuje stan magazynu oraz ponoszone koszty. Należy zwrócić uwagę, że produkty oferowane przez Spółkę posiadają odpowiednio długi termin ważności, który pozwala na realizację obranego planu. Utrzymanie wysokiego poziomu zapasów wynika ze specyfiki działalności Spółki i jest charakterystyczne w tej branży.

Ryzyko związane z powiązaniami rodzinnymi pomiędzy członkami organów Spółki

Osoby sprawujące w organach Triceps.pl S.A. powiązane są ze sobą stosunkiem pokrewieństwa. Prezes Zarządu – Michał Wasilewski jest synem Przewodniczącego Rady Nadzorczej – Andrzeja Wasilewskiego. Ponadto, Karolina Nocuń – Wasilewska pełniąc funkcję Członka Rady Nadzorczej jest żoną Michała Wasilewskiego. Powiązania rodzinne pomiędzy członkami organów Spółki mogą być powodem wystąpienia konfliktów interesów pomiędzy stosunkami prywatnymi a interesami Spółki. Czynniki te mogą mieć wpływ na sytuację finansową Spółki.

Ryzyko związane z konkurencją

Rynek suplementów diety dla osób uprawiających sport jest bardzo rozdrobniony. Suplementy diety i odżywki są dostępne zarówno w aptekach, sklepach spożywczych, jak i licznych sklepach internetowych o stosunkowo niskim udziale w rynku. Zapotrzebowanie na produkty uzupełniające dietę systematycznie wzrasta w związku z czym coraz więcej firm i małych przedsiębiorców wykazuje zainteresowanie wprowadzaniem ich do swojej oferty produktowej. Na możliwość zwiększenia konkurencji w sprzedaży suplementów diety ma również wpływ bardzo popularny i łatwy sposób dystrybucji produktów dla grona potencjalnych odbiorców przez Internet. Powyższe czynniki stwarzają potencjalne zagrożenie powstania podobnych Spółce przedsiębiorstw, które w przyszłości poprzez prowadzenie konkurencyjnej polityki cenowej mogą w pewnym stopniu wymusić na Spółce obniżenie cen sprzedawanych produktów. Spółka dąży do rozwoju silnej, stabilnej sieci franczyzowej sklepów stacjonarnych na terenie całego kraju i wybranych krajów Unii Europejskiej. Triceps.pl jest producentem marki 7Nutrition, która cieszy się dużym powodzeniem wśród odbiorców hurtowych i detalicznych, a to prowadzi do umocnienia pozycji Spółki na rynku przez dotarcie do szerokiego grona odbiorców.

Ryzyko związane ze zmianą koniunktury w branży fitness i wellness

Gama produktów oferowanych przez Spółkę jest ściśle związana z branżą fitness i wellness. Im większe jest zainteresowanie aktywnym trybem życia i korzystaniem z coraz to szerszej oferty zajęć jaką proponują kluby fitness, tym popyt na artykuły Triceps.pl jest coraz większy. Jednakże w dłuższej perspektywie nie można wykluczyć spowolnienia branży, co może przełożyć się na zmniejszenie przychodów ze sprzedaży i w konsekwencji spadek rentowności Spółki.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi i możliwością zmiany

Triceps.pl działa na rynku suplementów diety dla sportowców. Działalność Spółki regulują przepisy krajowe dotyczące bezpieczeństwa żywności i żywienia, rozporządzenia wspólnotowe dotyczące: znakowania żywności, bezpieczeństwa żywności, suplementów diety, środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego, żywności z dodatkiem witamin i składników mineralnych. Nie można wykluczyć, że ewentualna zmiana tych regulacji w przyszłości może utrudniać sprzedaż produktów oferowanych przez Spółkę, przez co czynnik ten wpłynąć może w sposób pośredni lub bezpośredni na poziom rentowności Spółki.

Ryzyko zmiany kursu walut

Mimo, że Triceps.pl S.A. dokonuje zakupu towarów w walucie polskiej, jest on narażony na ryzyko zmiany kursu walut. Wynika to z faktu, że część towarów handlowych jest importowana z zagranicy, a dostawcy indeksują ich ceny do poziomu kursu walut (przenoszą zmiany kursów walut obcych na odbiorców). Niekorzystne zmiany kursów mogą zatem doprowadzić do wzrostu kosztów nabywanych towarów. Jednakże ryzyko kursowe związane z zakupami produktów ograniczane jest dzięki temu, że spółka generuje przychody również w walutach obcych, a także ogranicza nabywanie towarów od importerów, poszukując samodzielnie dostawców bezpośrednio za granicą.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Kondycja finansowa Spółki jest uzależniona m.in. od warunków makroekonomicznych występujących w kraju i za granicą. Jego działalność jest skoncentrowana na sprzedaży detalicznej i hurtowej artykułów dla osób uprawiających sport, w szczególności suplementów diety i odżywek na rynku europejskim. Na osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe oraz stopień jego rozwoju i realizacji obranych celów mają wpływ czynniki makroekonomiczne, takie jak inflacja, stopa bezrobocia, zmiany w ustawodawstwie czy dynamika produktu krajowego brutto, które kształtują się niezależnie od działalności Spółki, zarówno w Polsce, jak i pozostałych krajach Europy. Istotny wpływ na sytuację firmy będzie miał spadek dochodu gospodarstw domowych z uwagi na fakt, że oferowane przez Spółkę produkty zalicza się do grupy produktów luksusowych, nienależących do artykułów podstawowych - pierwszej potrzeby. Pogorszenie się sytuacji makroekonomicznej na skutek niekorzystnego trendu kształtowania się wspomnianych powyżej czynników może mieć negatywny wpływ na działalność Spółki spowalniając jego rozwój oraz zmniejszając przychody i wyniki finansowe.

6. Informacje dodatkowe**6.1. Informacje o podstawowych produktach**

Rodzaj usługi	2014 (w PLN)	%	2013 (w PLN)	%
sprzedaż produktów	465 424,20	8,2	129 609,41	2,0
sprzedaż towarów	5 209 507,03	91,8	4 927 103,46	94,0
zmiana stanu produktów	0,00	0	40 716,50	4,0
RAZEM	5 674 931,23	100	5 097 429,37	100

6.2. Informacje o rynkach zbytu

Triceps.pl S.A. jest obecna w każdym kanale sprzedaży branży suplementów diety. Przyjęta polityka funkcjonowania daje Spółce istotną przewagę nad konkurencją i pozwala na czerpanie dochodów z wielu źródeł. Zabezpieczenie każdego kanału oraz rozwój poszczególnych elementów to wizja rozwoju Spółki. Dokonując analizy grona klientów, można stwierdzić, iż coraz więcej pojawia się klientów, którzy zainteresowani są ofertą i produktami Spółki. Prowadzimy rozmowy z potencjalnymi przedstawicielami w kilku krajach UE i realizując politykę rozwoju poprzez sieć franczyzową chcemy dotrzeć w ten sposób do klienta docelowego.

Polski rynek jest wciąż nienasycony i wzrasta do około 30% rocznie przez co możemy mówić o boomie na produkty, które oferuje Spółka. Rosnąca liczba ludzi uprawiających sport oraz ludzi, którzy mimo braku aktywności sportowej poszukują suplementów zdrowotnych utwierdza nas w przekonaniu, że Triceps.pl działa na rynku z dużym potencjałem.

6.3. Wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań

Spółka na bieżąco wywiązuje się ze swoich zobowiązań

4. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA

4.1. Oświadczenie Zarządu w sprawie rocznego sprawozdania finansowego Emitenta za roku obrotowy 2014

19.06.2015 r. Wrocław, dn.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI TRICEPS.PL S.A.

Działając jako Zarząd Spółki TRICEPS.PL S.A. oświadczam, że wedle mojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta oraz odzwierciedlają one w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy. Sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Triceps.pl S.A.
Al. Armii Krajowej 8c/2, 50-541 Wrocław
NIP: 2892722194, REGON: 121596338

Wojciech
Bere

1

4.2. Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do zbadania sprawozdania finansowego Emitenta za rok 2014

Wrocław,
dn. 19.06.2015
r.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI TRICEPS.PL S.A.

Działając jako Zarząd Spółki TRICEPS.PL S.A. oświadczam, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, tj. Agencja Biegłych Rewidentów Tax 2 Sp. z o.o. we Wrocławiu dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2014, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto oświadczam, że podmiot ten oraz Biegły rewident - Pan Lech Misterek nr Biegłego rewidenta 7439 dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za rok 2014 spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Triceps.pl S.A.

Al. Armii Krajowej 8a/2, 50-641 Wrocław
NIP: 8862722194, REGON: 021598338



5. INFORMACJA NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ EMITENTA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Poniższa tabela zawiera informacje na temat stosowania przez TRICEPS.PL S.A. w roku obrotowym 2014 zasad ładu korporacyjnego, o których mowa w załączniku do Uchwały nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych z dnia 31 marca 2010 r. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect” wraz ze wskazaniem okoliczności i przyczyn niezastosowania wskazanych zasad.

Nº	ZASADA	STOSOWANIE ZASADY W SPÓŁCE (TAK/NIE)	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, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	TAK Z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej.	Spółka realizuje niniejszą zasadę jednakże z wyłączeniem transmisji obrad Walnego Zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet oraz rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej, gdyż koszty transmisji w odpowiedniej jakości i rejestracja przebiegu obrad i upubliczniania ich na stronie internetowej są niewspółmierne wysokie do potencjalnych korzyści takiego działania. Spółka rozważa wprowadzenie tych narzędzi w przyszłości.
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),	TAK	

	3.2	opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje największe przychody,	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,	TAK	
	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 publikuje prognozy),	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 akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych,	TAK	
	3.15	(skreślony)	TAK	
	3.16	pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,	TAK	
	3.17	informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,	TAK	
	3.18	informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,	TAK	
	3.19	informacje na temat podmiotu, z którym Spółka podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	Spółka zamieszczała informacje na temat Autoryzowanego Doradcy do końca I połowy 2013 roku. Od lipca 2013 roku Spółka nie współpracuje z Autoryzowanym Doradcą.
	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)	-	

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 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 .	NIE	Spółka prowadzi własną stronę internetową, na której zamieszczane są wszystkie niezbędne informacje dotyczące Spółki dla akcjonariuszy i inwestorów. Jednakże Emitent nie wyklucza wykorzystania w przyszłości możliwości prowadzenia relacji inwestorskich poprzez indywidualną sekcję relacji inwestorskich znajdującą się na stronie internetowej www.gpwinfostrefa.pl .
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	Spółka wypełniała niniejszą zasadę w okresie współpracy z Autoryzowanym Doradcą. Od lipca 2013 roku Spółka nie współpracuje z Autoryzowanym Doradcą.
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	Spółka wypełniała niniejszą zasadę w okresie współpracy z Autoryzowanym Doradcą. Od lipca 2013 roku Spółka nie współpracuje z Autoryzowanym Doradcą.

9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		-	
	9.1	informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	NIE	Spółka nie stosowała niniejszej zasady ze względu na poufność danych i tajemnicę handlową. Spółka nie przekazuje informacji, o których mówi powyższa zasada.
	9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	Spółka nie stosowała niniejszej zasady ze względu na poufność danych i tajemnicę handlową. Spółka nie przekazuje informacji, o których mówi powyższa zasada.
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 publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.		NIE	W 2014 roku Spółka nie organizowała publicznych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami. Za pomocą systemów EBI, ESPI i strony internetowej Spółka przekazuje wszystkie istotne informacje. Jednocześnie Spółka nie wyklucza stosowania tej zasady w przyszłości, w zakresie niezbędnym dla prawidłowego jej funkcjonowania.
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.		TAK	
13	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		TAK	

13a	W przypadku otrzymania przez zarząd emitenta od akcjonariusza posiadającego 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.	TAK	
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 niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
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 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.	NIE	Zasada publikacji raportów miesięcznych nie była stosowana. Ze względu na specyfikę działalności Spółki, a zwłaszcza terminy rozliczania prac z kontrahentami oraz prace związane z uruchamianiem jednostek franczyzowych niejednokrotnie dłuższe niż okres jednego miesiąca, okresy kwartalne są najkrótszym okresem, z którego Spółka może przedstawić rezultaty podjętych działań. Publikowane raporty bieżące oraz obowiązkowe raporty okresowe zapewniają akcjonariuszom oraz inwestorom dostęp do kompletnych i pełnych informacji dających pełny obraz sytuacji Spółki.
16a	W przypadku naruszenia przez emitenta obowiązku informacyjnego określonego z 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, informacje wyjaśniającą zaistniałą sytuację.	TAK	
17	(skreślony)	-	