

RAPORT ZA 2016 ROK



SPIS TREŚCI

Wstęp Prezesa Zarządu	3
Dane ewidencyjne	4
Wybrane dane finansowe	6
Sprawozdanie Zarządu na temat działalności Spółki	
- Stan prawny	8
- Struktura akcjonariatu	9
- Działalność spółki	10
- Oferta	11
- Sytuacja finansowa Spółki	19
- Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	20
- Rozwój spółki	26
- Działalność Lauren Peso Polska w zakresie projektów unijnych	26
- Posiadane przez spółkę oddziały	26
- Inwestycje Lauren Peso Polska S.A.	27
- Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2016 r. do 31.12.2016 r.	28
- Oświadczenie w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	29
- Informacje na temat wynagrodzenia	30
- Oświadczenie o dobrych praktykach	31

Wstęp Prezesa Zarządu

Lauren Peso Polska S.A.

Drodzy akcjonariusze,

Rok 2016 już za nami. Dla firmy to był dobry rok pod względem sprzedaży. Przychody firmy w 2016 osiągnęły kwotę 3 078 493,71 mln PLN mimo przerwy w realizacji projektów Unijnych, które w roku 2015 miały duży wpływ na wynik. W roku 2016 udało się pozyskać przez firmę nowe kontrakty na rok 2017 / 2018 do których koszty zostały poniesione już w 2016 co przełożyło się na zysk. Jednak po zakończeniu projektów wcześniej poniesione koszty będą miały pozytywny wpływ na wynik finansowy w latach 2017 / 2018.

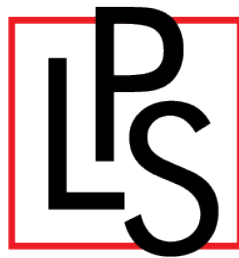
Składam w Państwa ręce jednostkowy raport roczny Lauren Peso Polska S.A. wraz z opinią biegłego i raportem biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego za 2016 rok. Zapraszam do analizy.

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 31.12.2016 w Zarządzie Spółki zasiadali:

Adrian Tabor – Prezes Zarządu

Tatiana Wątor Kurkowska – Prokurent Samoistny

Czas na jaki została utworzona spółka:

Nieograniczony

Okres objęty sprawozdaniem finansowym:

Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone za okres 01.01.2016 r. do 31.12.2016 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 01.01.2016 do 31.12.2016 w tym przeliczone na
euro**

	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2015	01.01.2016
	-31.12.2015	-31.12.2016	-31.12.2015	-31.12.2016
	w złotych		w euro¹	
Kapitał własny	658 258,10	446 567, 21	154 466,29	100 941,95
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 166 787,27	1 206 825,89	273 797,32	272 790,66
Zobowiązania długoterminowe	994 302,55	1 554 000,00	233 322,20	351 265,82
Zobowiązania krótkoterminowe	2 046 243,10	1 072 756,67	480 169,68	242 485,68
Inwestycje długoterminowe	557 449,96	43 217,60	130 810,74	9 768,90
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	257 075,69	385 731,37	60 325,16	87 190,64
Inwestycje krótkoterminowe	2 406 265,88	1 512 894,37	564 652,32	341 974,31
Amortyzacja	276 331,79	259 368,47	64 843,79	58 637,59
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	3 412 186,78	2 235 792,50	800 700,88	505 378,05
Zysk (strata) ze sprzedaży	437 578,72	-417 803,16	102 681,85	- 94 440,13
Pozostałe przychody operacyjne	3 011 717,63	842 701,21	706 727,115	190 483,99
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	466 784,51	244 415,37	109 535,26	55 247,59
Przychody finansowe	370 805,43	49 963,15	87 012,89	11 293,65
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	730 855,70	-164 085,53	171 501,98	-37 089,85
Zysk (strata) brutto	730 855,70	- 164 085,53	171 501,98	- 37 089,85

¹ wg kursu ustalonego odpowiednio na dzień 30.12.2016 r. oraz 31.12.2015 r.:

- 30.12.2016 r. - 4,4240 zł

- 31.12.2015 r. - 4,2615 zł

Zysk (strata) netto	730 855,70	549 542,55	171 501,98	128 930,99
---------------------	------------	------------	------------	------------

Stan prawny i władze Spółki

Pełna nazwa podmiotu: Lauren Peso Polska Spółka Akcyjna

Siedziba: ul. Dąbrowskiego 48
41-500 Chorzów

Telefon: 32 722 04 51

Fax: 32 442 07 62

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. wchodzi:

Adrian Tabor – Prezes Zarządu

Tatian Wątor Kurkowska – Prokurent Samoistny

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

Marzena Tabor – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej

Lesław Tabor – Członek Rady Nadzorczej

Emilia Podlińska – 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*,A1, B, D	12 000 000	18,05%	24 000 000	27,75%
Adrian Tabor	A*,A1, B, D	20 521 100	30,86 %	38 021 100	43,95%
Enigma FIZ AN	A*,A1,B	7 362 000	11,07 %	10 362 000	11,97 %
Pozostali	B,C,D,E	26 617 000	40,02 %	14 117 000	16,33 %
Razem	A*,A1,B, C,D,E	66 500 000	100 %	86 500 000	100 %

* - akcje imienne

Autoryzowany Doradca:

W roku 2016 spółka nie korzystała z Autoryzowanego Doradcy

Animator rynku:

Dom Maklerski PKO 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 higiena 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 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;**
- **prowadzenie 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;**

Sytuacja finansowa Spółki

W roku 2016 Lauren Peso Polska S.A. zrealizowała przychody ze sprzedaży netto na poziomie 2 235 792,50 PLN. W poprzednim 2015 roku przychody wyniosły zaś 3 412 186,78 PLN.

Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 244 415,37 netto na dzień 31.12.2016. Pod koniec roku 2015 zanotowano zysk / stratę na poziomie 466 784,51 zł PLN.

Kapitał własny w dniu 31.12.2016 r. Wyniósł 446 567,21 PLN, zaś na koniec 2015 roku wyniósł 658 258,10 PLN.

Aktywa na koniec 2016 r. Wynosiły 3 527 440,75 PLN, a na koniec 2015 roku wynosiły 4 275 388,46 PLN.

Środki pieniężne oraz inne aktywa pieniężne wyniosły 385 731,37 PLN na koniec 2016 roku, zaś na koniec 2015 roku wyniosły 257 075,69 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 perspektywy rozwoju.

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 doszkalcenia 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 szczeblu 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 kadrami trenerską.

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 2017 roku Lauren Peso Polska S.A. zamierza pozyskać 2 oddziały franczyzowe, w dalszym ciągu zwiększać udział w rynku poprzez pozyskanie klienta komercyjnego wraz z dalszą optymalizacją kosztów w celu zwiększenia rentowności sprzedaży. Zwiększyć swoją konkurencyjność poprzez wprowadzenie produktów pomocniczych do wykonywanych przedsięwzięć w formie gier VR, których firma może zostać prekursorem. Zwiększyć udział sprzedaży poprzez internet dzięki wdrożeniu dodatkowych kanałów dystrybucji i wykorzystaniu narzędzi marketingu internetowego, które dotychczas nie były stosowane.

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 pięć placówek działające na zasadzie franczyzy. Znajdują się one w Trójmieście, Olsztynie, Krakowie, Katowicach, Wrocławiu.

Spółka planuje w roku 2017 przekształcić oddział franczyzowy w Krakowie w oddział własny.

Inwestycje kapitałowe

Lauren Peso Polska S.A. systematycznie dywersyfikuje posiadany majątek poprzez inwestycje kapitałowe w nowe podmioty oraz nieruchomości. 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:

Polska Grupa Telemarketingowa S.A.

Polska Grupa Telemarketingowa S.A. działa na polskim rynku BPO.

Lauren Peso Polska S.A. posiada 110 870 akcji na okaziciela serii B.

NORTON KANCELARIE FINANSOWE SP. Z O.O.

www.nortonfinanse.pl

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 udziały.

Oświadczenia zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

CHORZÓW 29.05.2017

OŚWIADCZENIE

Zarząd spółki Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że wedle najlepszej wiedzy 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 0000147438, www.laurenpeso.pl
infolinia 801 009 517

PREZES ADRIAN TABOR
LAUREN PESO POLSKA S.A.

Oświadczenia w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych



UCHWAŁA RADY NADZORCZEJ SPÓŁKI LAUREN PESO POLSKA S.A.

NR 01/12/2016

Z DNIA 27.12.2016

Rada Nadzorcza spółki Lauren Peso Polska S.A. z siedzibą w Chorzowie na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 27.12.2016 stosownie do zapisów Statutu Spółki, jednogłośnie podejmuje uchwałę w głosowaniu jawnym o następującej treści:

Par. 1

Rada Nadzorcza do badania sprawozdania finansowego oraz sprawozdania spółki Lauren Peso Polska S.A. z siedzibą w Chorzowie za rok 2016, na biegłego rewidenta wybiera:

Kancelaria Biegłych Rewidentów "Księga: Sp. z o.o.

Al. Roździeńskiego 188 B

40-203 Katowice

Par. 2

Wykonanie uchwały powierza się Zarządowi spółki

Par. 3

Uchwała wchodzi w życie z dniem podjęcia.



.....
J. Kozłowski
.....
Kancelaria Biegłych Rewidentów "Księga: Sp. z o.o."
.....

www.laurenpeso.pl



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

Wynagrodzenie netto członków Zarządu w 2016 roku wyniosło 0 / zero złotych / PLN netto

Członkowie Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. w 2016 roku nie pobierali wynagrodzenia.

Wynagrodzenie biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dotyczących roku obrotowego 2016: wyniosło 4 000 PLN netto z tytułu badania sprawozdania finansowego.

Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy :

W 2016 roku Spółka nie korzystała z usług Autoryzowanego Doradcy.

Wynagrodzenie Animatora Rynku:

Dom Maklerski PKO S.A. – 13 200 PLN

Oświadczenie o dobrych praktykach

LP.	ZASADA	TAK/ NIE/ NIE DOTYCZY	KOMENTARZ
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno 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	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

	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.		
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: 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 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	TAK	

	zgromadzeniu spółki,		
	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 akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być	NIE DOTYCZY	

	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 podpisała umowę o świadczenie usług Autoryzowanego Doradcy ze wskazaniem nazwy, adresu strony internetowej, numerów telefonicznych oraz adresu poczty elektronicznej Doradcy,	TAK	
	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	TAK	

	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	TAK	

	przepisami obowiązującymi emitenta.		
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	TAK	

	osobę odpowiedzialną za kontakty 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	
9.	Emitent przekazuje w	TAK	

	raporcie rocznym: 9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,		
	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	NIE	Spółka nie stosuje obecnie tej praktyki. Nie wyznaczono stałych

	roku Emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.		terminów spotkań, lecz istnieje 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	TAK	

	czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
13 a.	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	NIE DOTYCZY	

	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 niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	NIE DOTYCZY	

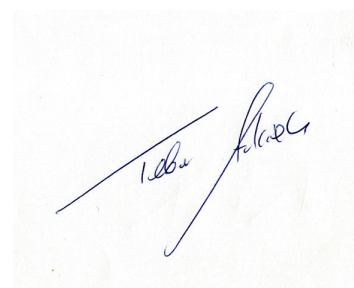
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	NIE DOTYCZY	
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny 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	NIE	W chwili obecnej z uwagi na niewielką wartość merytoryczną takich raportów dla inwestorów Spółka nie publikuje raportów miesięcznych.

	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		
--	---	--	--

	szczegółności 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	NIE DOTYCZY	

	właściwym dla przekazywania raportów bieżących na rynku NewConnect, informację wyjaśniającą zaistniałą sytuację.		
17.	Skreślony.		

Adrian Tabor



Prezes Zarządu