

RAPORT ZA ROK 2021



MENTORING SUKCES WSPÓŁPRACA
PROFESJONALNE KURSY ZAWODOWE
SKILLS SZKOLENIA PARTNERSTWO PROJEKTY EFS
COACHING DORADZTWO PERSONALNE ROZWÓJ OSOBISTY
BUSINESS CONSULTING SPECJALIŚCI ZAANGAŻOWANIE
HUMAN RESOURCES SKUTECZNOŚĆ PROCESOWE
ZARZĄDZANIE PODEJŚCIE
EFEKTYWNE ROZWIĄZANIA NOWOCZESNE NARZĘDZIA
PROFESJONALIZM MOTYWACJA
ODPOWIEDZIALNOŚĆ

SPIS TREŚCI

Wstęp Prezesa Zarządu	3
Dane ewidencyjne	4
Wybrane dane finansowe	5
Sprawozdanie Zarządu na temat działalności Spółki	
- Stan prawny	6
- Struktura akcjonariatu	7
- Działalność spółki	8
- Oferta	9
- Sytuacja finansowa Spółki	15
- Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń	16
- Rozwój spółki	21
- Działalność Lauren Peso Polska w zakresie projektów unijnych	21
- Posiadane przez spółkę oddziały	
- Oświadczenie Zarządu Lauren Peso Polska S.A. w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego za okres od 01.01.2021 r. do 31.12.2021 r.	22
- Oświadczenie w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych	23
- Informacje na temat wynagrodzenia	25
- Oświadczenie o dobrych praktykach	26

Wstęp Prezesa Zarządu Lauren Peso Polska S.A.

Rok 2021 to w dalszym ciągu rok, który dla naszej branży był trudny, przez brak możliwości realizacji eventów. Jednak w porównaniu do roku 2020 dzięki wyjątkowej pracy całego Zespołu udało nam się znacznie poprawić wynik sprzedażowy o ponad 30%, co wpłynęło na znaczne zmniejszenie straty. Rok 2021 to również wyjątkowa praca przy operacji przygotowania do połączenia ze spółką Polymertech Sp. z o.o., która ma zostać zakończona w roku 2022. Spółka dzięki połączeniu zyska na atrakcyjności z uwagi na dywersyfikację generowania przychodów. Po połączeniu spółka wykorzysta możliwości rozwojowe związane z realizacją innowacyjnych produktów i usług.

Składam w Państwa ręce jednostkowy raport roczny Lauren Peso Polska S.A. wraz ze sprawozdaniem Zarządu z działalności Spółki, sprawozdaniem finansowym oraz sprawozdaniem z badania rocznego sprawozdania finansowego za rok 2021 sporządzonym przez biegłego rewidenta.

Tatiana Wątor Kurkowska

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 KRS: 0000347438

Na dzień 31.12.2021 w Zarządzie Spółki zasiadali:

Tatiana Wątor - Kurkowska – Prezes Zarządu

Czas na jaki została utworzona spółka:

Nieograniczony

Okres objęty sprawozdaniem finansowym:

Roczne sprawozdanie finansowe zostało sporządzone za okres 01.01.2021 r. do 31.12.2021 r.

Zakres sprawozdania finansowego:

Sprawozdanie finansowe nie zawiera danych skonsolidowanych, ponieważ w 2021 roku Spółka nie posiadała spółek zależnych.

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 wariacie 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 01.01.2021 do
31.12.2021 w tym przeliczone na euro**

	01.01.2021 - 31.12.2021	01.01.2020 - 31.12.2020	01.01.2021 - 31.12.2021	01.01.2020 - 31.12.2020
	w złotych		w euro ^[1]	
Kapitał własny	16 039,04	691 441,50	3 487,20	149 831,30
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	287 496,17	792 737,93	62 507,32	171 781,64
Zobowiązania długoterminowe	273 868,55	62 583,99	59 544,41	13 561,58
Zobowiązania krótkoterminowe	1 275 451,98	1 417 275,22	277 308,34	307 115,20
Inwestycje długoterminowe	990 000,00	0,00	215 245,47	0,00
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	209 758,01	278 509,38	45 605,52	60 351,34
Inwestycje krótkoterminowe	209 758,01	1 215 009,38	45 605,52	263 285,38
Amortyzacja	18 093,54	127 858,00	3 933,89	27 706,08
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi	2 081 721,59	1 427 702,61	452 607,21	309 374,75
Zysk (strata) ze sprzedaży	- 170 653,92	-396 256,47	- 37 103,52	-85 866,44
Pozostałe przychody operacyjne	254 623,25	100 493,73	55 360,10	21 776,40
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	- 280 014,76	-400 151,33	- 60 880,71	-86 710,44
Przychody finansowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zysk (strata) z działalności gospodarczej	- 616 208,55	-497 729,49	- 133 975,86	-107 855,05
Zysk (strata) brutto	- 616 208,55	-497 729,49	- 133 975,86	-107 855,05
Zysk (strata) netto	- 616 208,55	-497 729,49	- 133 975,86	-107 855,05

^[1] wg kursu ustalonego odpowiednio na dzień 31.12.2020 r. oraz 31.12.2021 r.:

- 30.12.2020 r. - 4,6148 zł
- 31.12.2021 r. - 4,5994 zł

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 2021 roku, w skład Zarządu Lauren Peso Polska S.A. wchodzi:

Adrian Tabor – Prezes Zarządu pełniący funkcję do dnia 19.02.2021

Tatiana Wątor Kurkowska – Prezes Zarządu pełniąca funkcję od 19.02.2021

W 2021 roku, w skład Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. wchodzi:

Paulina Łopatka – Członek Rady Nadzorczej

Tatiana Wątor Kurkowska – Członek Rady Nadzorczej

Piotr Kita – Członek Rady Nadzorczej

Emilia Podlińska – Członek Rady Nadzorczej

Rafał Szykowski – Członek Rady Nadzorczej

Michał Gwozdowski – Członek Rady Nadzorczej

AKCJONARIAT SPÓŁKI LAUREN PESO POLSKA S.A.

(na dzień publikacji niniejszego raportu)

	Ilość akcji	% akcji	Głosy	% w głosach
Theo Investment Sp. o.o.	9 172 857	8,45%	9 172 857	8,45%
Pozostali	99 327 143	91,55 %	99 327 143	91,55%
Razem	108 500 000	100 %	108 500 000	100 %

Autoryzowany Doradca:

W roku 2021 spółka nie korzystała z Autoryzowanego Doradcy

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 kadrę 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

- 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 auditor wewnętrzny systemu zarządzania środowiskiem zgodnie z wymogami ISO (ISO 14000)
- HACCP - Zarządzanie bezpieczeństwem i higieną żywności
- Auditor 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
- Employer Branding
- Strefa wiedzy

Organizacja wyjazdów integracyjnych

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

DIVIDE - Dystrybucja rozwiązań medycznych. Proponowane technologie i produkty służą do ochrony zdrowia . Niektóre z proponowanych technologii:

Granulat bakteriostatyczny, domieszkowany nanocząsteczkami w zastosowaniach min. medycznych. Wykorzystany do procesu produkcyjnego opartego na wtrysku w produkcji wielkoskalowej / typu elementy kompozytowe wykorzystywane w urządzeniach medycznych, ortezy, obudowy do sprzętów medycznych itp.

Filament bakteriostatyczny do druku 3D. Zastosowanie w branży medycznej, stomatologicznej horeca, packaging, automotive.

System zarządzania DIVIDE. Stworzony dla placówek medycznych, laboratoriów, które chcą zautomatyzować procesy wymiany i przetwarzania danych medycznych z partnerami biznesowymi poprzez zastosowanie rozwiązań informatycznych lub chcących zintegrować swoje systemy informatyczne z systemami Partnerów.

Sytuacja finansowa Spółki

Przychody ze sprzedaży w roku 2021 wyniosły 2 084 081,59zł netto i były wyższe niż w rok wcześniej kiedy wynosiły 1 427 702,61zł netto. Zwiększenie przychodów wynikało z ustabilizowania sytuacji na rynku po dwóch latach stagnacji z uwagi na COVID-19. Trzeba wziąć pod uwagę, iż w dalszym ciągu spółka w 2021 roku nie mogła świadczyć usług eventowych z uwagi na obostrzenia. Możliwość organizacji imprez wyjazdowych na pewno wpłynęła pozytywnie na jeszcze większe przychody niż Spółka uzyskała w 2021 roku. Znacznie udało się zmniejszyć straty rok do roku. Strata uzyskana za rok 2021 jest o około 200% mniejsza niż w roku 2020. Wynika z ciągłego inwestowania w rozwój bieżący spółki oraz z potrzeby zapewnienia płynności projektów zlecanych spółce.

Opis istotnych czynników ryzyka i zagrożeń

Ryzyko wystąpienia nieprzewidywalnych zdarzeń

W przypadku zajścia nieprzewidywalnych zdarzeń, takich jak np. wojny, ataki terrorystyczne lub nadzwyczajne działanie sił przyrody, pandemii czy epidemii, może dojść do niekorzystnych zmian w koniunkturze gospodarczej, co może negatywnie wpłynąć na działalność Emitenta. Zarząd Emitenta na bieżąco monitoruje występujące czynniki ryzyka dla nieprzerwanej i niezakłóconej działalności Emitenta, starając się z odpowiednim wyprzedzeniem reagować na dostrzegane czynniki ryzyka.

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 kształcenia 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 będzie zależała 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 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 Emitenta 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 obserwanego 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).

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 placówki działające na zasadzie franczyzy.

Jednostki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej Emitenta

Emitent nie tworzy Grupy kapitałowej w rozumieniu przepisów Ustawy o rachunkowości w roku 2021. W 2022 roku emitent nabył w drodze emisji 100% udziałów w spółce Polymertech Sp. z o.o. z siedzibą w Chorzowie.

Oświadczenia zarządu w sprawie rzetelności sporządzenia sprawozdania finansowego

CHORZÓW 31.05.2022

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.

PREZES
LAUREN PESO POLSKA S.A.

Tatiana Wątor-Kurkowska

Oświadczenia w sprawie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Oświadczenie dotyczące wyboru firmy audytorskiej.

Zarząd Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że firma audytorska uprawniona do badania rocznego sprawozdania finansowego, dokonująca badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Lauren Peso Polska S.A. za rok 2021 została wybrana zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej. Ponadto Zarząd Lauren Peso Polska S.A. oświadcza, że firma audytorska i członkowie zespołu dokonujący badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego za rok 2021 spełniają warunki do wyrażenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania, zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasad etyki zawodowej.

Prezes Zarządu Lauren Peso Polska

31.05.2022

PREZES
LAUREN PESO POLSKA S.A.
Tatiana Wątor-Kurkowska
Tatiana Wątor-Kurkowska

Chorzów 15.12.2021

UCHWAŁA RADY NADZORCZEJ
LAUREN PESO POLSKA S.A.

Rada Nadzorcza spółki Lauren Peso Polska S.A. z siedzibą w Chorzowie przy ul. Dąbrowskiego 48, 41-500 Chorzów na posiedzeniu Rady Nadzorczej w dniu 16.12.2021 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.za rok 2021 i 2022 na biegłego rewidenta wybiera:

CESKO—ACCOUNTING
KANCELARIA AUDYTU I DORADZTWA
BIEGŁY REWIDENT CECYLIA SKOTNICKA
41-800 ZABRZE, UL. WOLNOŚCI 94
FIRMA AUDYTORSKA NR 3217

Par. 2

Wykonanie uchwały powierza się Zarządowi spółki.

Par. 3

Uchwała wchodzi w życie z dniem podpisania.

Podpisy Członków Rady Nadzorczej

Michał Gwozdowski



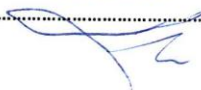
Rafał Szykowski



Paulina Łopatka



Piotr Kita



Emilia Podlińska



www.laurenpeso.pl



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

Wynagrodzenie członków Zarządu w 2021 roku wyniosło 36 500,00 PLN netto

Członkowie Rady Nadzorczej Lauren Peso Polska S.A. w 2021 roku nie pobierali wynagrodzenia.

Wynagrodzenie biegłego rewidenta lub podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych dotyczących roku obrotowego 2021: wyniosło 9000,00 PLN netto z tytułu badania sprawozdania finansowego.

Wynagrodzenie Autoryzowanego Doradcy :

W 2021 roku Spółka nie korzystała z usług Autoryzowanego Doradcy.

Wynagrodzenie Animatora Rynku:

Nwai Dom Maklerski – 9600,00 PLN brutto

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 inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej umożliwiając transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.	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
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 najwięcej 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	

	<p>3.13. kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych,</p>	TAK	
	<p>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,</p>	NIE DOTYCZY	
<p>3.15. Skreślony.</p>			
	<p>3.16. pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania,</p>	NIE DOTYCZY	
	<p>3.17. informację na temat powodów odwołania walnego zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem,</p>	NIE DOTYCZY	
	<p>3.18. informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy,</p>	NIE DOTYCZY	
	<p>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,</p>	TAK	
	<p>3.20. Informację na temat podmiotu, który pełni funkcję animatora akcji emitenta,</p>	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 informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.	TAK	
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 Doradcę.	TAK	
9.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:	TAK	
	9.1. informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,		
	9.2. informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcę otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	NIE	W 2013 roku Spółka nie korzystała z usług Autoryzowanego Doradcę
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 Doradcę, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.	NIE	Spółka nie stosuje obecnie tej praktyki. Nie wyznaczono stałych 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 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.	NIE DOTYCZY	
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.	<p>Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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	W chwili obecnej z uwagi na niewielką wartość merytoryczną takich raportów dla inwestorów Spółka nie publikuje raportów miesięcznych.
16a.	<p>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.</p>	NIE DOTYCZY	

17.

Skreślony.

PREZES
LAUREN PESO POLSKA S.A.
Tatiana Węsierska
Tatiana Węsierska

LAUREN PESO POLSKA S.A.
41-500 Chorzów, ul. Dąbrowskiego 48
NIP 627-259-56-31, Regon 240551984
KRS 0000347438, www.laurenpeso.pl
tel. 32 722 04 51