



7FIT S.A.

Raport roczny

za okres

od 01.01.2020 roku

do 31.12.2020 roku

Wrocław, 31 maja 2021 roku

Spis treści

1. PISMO ZARZĄDU.....	3
2. WYBRANE DANE FINANSOWE, ZAWIERAJĄCE PODSTAWOWE POZYCJE ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	4
3. OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ, Z WYSZCZEGÓLNIENIEM JEDNOSTEK PODLEGAJĄCYCH KONSOLIDACJI ORAZ JEDNOSTEK NIEOBJĘTYCH KONSOLIDACJĄ, Z PODANIEM W STOSUNKU DO KAŻDEJ Z NICH CO NAJMNIJ NAZWY (FIRMY), FORMY PRAWNEJ, SIEDZIBY, PRZEDMIOTU DZIAŁALNOŚCI I UDZIAŁU EMITENTA W KAPITALE ZAKŁADOWYM I OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW.....	5
3.1. PRZYPADKU GDY EMITENT TWORZY GRUPĘ KAPITAŁOWĄ I NIE SPORZĄDZA SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH LUB SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA FINANSOWE NIE OBEJMUJĄ DANYCH WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH – WSKAZANIE PRZYCZYŃ NIESPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ SKONSOLIDOWANYCH PRZEZ PODMIOT DOMINUJĄCY LUB PRZYCZYŃ ZWOLNIENIA Z KONSOLIDACJI W ODNIESIENIU DO KAŻDEJ JEDNOSTKI ZALEŻNEJ NIEOBJĘTEJ KONSOLIDACJĄ.....	5
3.2. W PRZYPADKU GDY EMITENT TWORZY GRUPĘ KAPITAŁOWĄ I NIE SPORZĄDZA SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH LUB SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA FINANSOWE NIE OBEJMUJĄ DANYCH WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH – WYBRANE DANE FINANSOWE WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH EMITENTA NIEOBJĘTYCH KONSOLIDACJĄ, ZAWIERAJĄCE PODSTAWOWE POZYCJE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO	5
4. ZBADANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK 2020.....	6
5. SPRAWOZDANIE ZARZĄDU NA TEMAT DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W 2020 ROKU.....	6
6. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA.....	15
7. SPRAWOZDANIE Z BADANIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO.....	16
8. STANOWISKO ZARZĄDU LUB OSOBY ZARZĄDZAJĄCEJ WRAZ Z OPINIĄ RADY NADZORCZEJ LUB OSOBY NADZORUJĄCEJ EMITENTA ODNOSZĄCE SIĘ DO WYRAŻONEJ PRZEZ FIRMĘ AUDYTORSKĄ W SPRAWOZDANIU Z BADANIA OPINII Z ZASTRZEŻENIEM, OPINII NEGATYWNEJ ALBO DO ODMOWY WYRAŻENIA OPINII O SPRAWOZDANIU FINANSOWYM.....	16
9. INFORMACJA NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ EMITENTA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO	17

1. PISMO ZARZĄDU

Szanowni Akcjonariusze,

przedstawiamy Państwu raport za 2020 rok, który ze względu na pandemię COVID-19 i zamknięcie gospodarki był trudny dla całej branży fitness. Niemniej jednak udało nam się osiągnąć, wzrost przychodów, wzrost zysku netto i wzrost rentowności sprzedaży, co jest niewątpliwym sukcesem. Rok 2020 stanowi potwierdzenie naszych założeń, że systematyczna i organiczna praca jest najlepszym motorem rozwoju spółki 7FIT S.A. W minionym roku skupiliśmy się na rozwoju sprzedaży na nowych rynkach zagranicznych w Europie i Afryce północnej, co również miało wpływ na polepszenie naszych wyników. Wierzymy, że jest to jeden z głównych filarów długotrwałego rozwoju producenta suplementów diety jakim jest nasza spółka. Postawiliśmy na rozwój portfolio produktów marki 7Nutrition, ulepszając



każdy kanał sprzedaży, z naciskiem na rozwój kanału internetowego. Prowadzimy działania marketingowe marki własnej 7Nutrition, z udziałem znanych sportowców fitness i kulturystyki, by budować świadomość marki wśród klientów z poza wyczynowego świata sportu. Epidemia COVID-19 wpłynęła na decyzje zakupowe naszych klientów, niemniej jednak szybko zareagowaliśmy na zmiany, oferując produkty pro-zdrowotne i odpornościowe.

Jesteśmy szczególnie dumni z faktu, iż w 2020 r. mogliśmy przeznaczyć część zysku na wypłatę pierwszej w historii Spółki dywidendy dla akcjonariuszy 7FIT S.A. Jesteśmy przekonani, że wysiłek włożony w rozwój firmy zwiększy przychody oraz wyniki netto w kolejnych okresach. Będziemy w dalszym ciągu realizować strategię konsekwentnej, organicznej pracy i rozwijać naszą spółkę dla dobra naszych klientów, pracowników oraz akcjonariuszy.

Serdecznie zapraszam do lektury raportu rocznego.

Arkadiusz Bała
Prezes Zarządu 7FIT S.A.

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

Tabela 1 zawiera wybrane dane finansowe z bilansu Emitenta na dzień 31.12.2020 roku wraz z danymi porównywalnymi na dzień 31.12.2019 roku, wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okres od 01.01.2020 roku do 31.12.2020 roku, a także wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych za okres od 01.01.2019 roku do 31.12.2019 roku.

Tabela 1 Wybrane dane finansowe ze sprawozdania finansowego 7FIT S.A. za rok obrotowy 2020

Wyszczególnienie	od 01.01.2020	od 01.01.2019	od 01.01.2020	od 01.01.2019
	do 31.12.2020	do 31.12.2019	do 31.12.2020	do 31.12.2019
	PLN	PLN	EUR	EUR
Przychody netto ze sprzedaży	12 362 072,29	10 877 212,33	2 781 181,19	2 528 550,30
Zysk/strata ze sprzedaży	1 353 911,81	950 300,63	304 598,94	220 909,81
Zysk/strata z działalności operacyjnej	1 064 228,77	805 398,90	239 426,93	187 225,51
Zysk/strata brutto	988 447,28	674 634,74	222 377,84	156 827,67
Zysk/strata netto	765 426,28	507 041,74	172 203,26	117 868,49
Amortyzacja	96 717,35	106 793,62	21 759,17	24 825,57
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	221 335,78	310 255,90	49 795,45	72 123,04
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-144 280,97	-36 340,83	-32 459,89	-8 447,90
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	-105 858,61	157 650,32	-23 815,75	36 647,88
Przepływy pieniężne netto razem	-28 803,80	431 565,39	-6 480,19	100 323,02

Wyszczególnienie	na dzień	na dzień	na dzień	na dzień
	31.12.2020	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2019
	PLN	PLN	EUR	EUR
Aktywa razem, w tym:	5 953 326,18	5 327 736,20	1 290 050,75	1 251 082,82
- aktywa trwałe	803 285,19	755 721,58	174 067,17	177 461,92
- aktywa obrotowe	5 150 040,99	4 572 014,62	1 115 983,57	1 073 620,90
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	1 878 097,03	1 653 016,37	406 972,57	388 168,69
Zapasy	2 762 691,78	2 386 948,05	598 659,05	560 513,81
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	485 164,28	513 968,08	105 132,24	120 692,28
Kapitał własny	2 642 140,02	1 984 263,74	572 536,19	465 953,68
Kapitał podstawowy	179 250,00	179 250,00	38 842,42	42 092,29
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, w tym:	3 311 186,16	3 343 472,46	717 514,55	785 129,14
- zobowiązania długoterminowe	888 021,09	747 995,87	192 428,94	175 647,73
- zobowiązania krótkoterminowe	2 423 165,07	2 595 476,59	525 085,61	609 481,41

Kursy przyjęte do przeliczenia wybranych danych finansowych:

1. 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.
2. Pozycje bilansu przeliczono według ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski kursu średniego euro na dzień bilansowy.

Tabela 2 Kursy przyjęte do przeliczenia wybranych danych finansowych

Waluta (EUR/PLN)	2020	2019
średni kurs arytmetyczny	4,4449	4,3018
kurs średni na dzień bilansowy	4,6148	4,2585

3. OPIS ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ, Z WYSZCZEGÓLNIENIEM JEDNOSTEK PODLEGAJĄCYCH KONSOLIDACJI ORAZ JEDNOSTEK NIEOBJĘTYCH KONSOLIDACJĄ, Z PODANIEM W STOSUNKU DO KAŻDEJ Z NICH CO NAJMNIEJ NAZWY (FIRMY), FORMY PRAWNEJ, SIEDZIBY, PRZEDMIOTU DZIAŁALNOŚCI I UDZIAŁU EMITENTA W KAPITALE ZAKŁADOWYM I OGÓLNEJ LICZBIE GŁOSÓW

Na dzień 31 grudnia 2020 r., tj. na dzień bilansowy, Emitent posiadał jedną jednostkę zależną, nieobjętą konsolidacją:

Tabela 3 Dane jednostki zależnej

Firma	7Nutrition UK
Forma prawna	Ltd. (Limited) / odpowiednik spółki z ograniczoną odpowiedzialnością
Siedziba	Sheffield, Wielka Brytania
Przedmiot działalności	Magazynowanie
Udział Emitenta w kapitale zakładowym	100%
Udział Emitenta w ogólnej liczbie głosów	100%

Emitent zakończył działalność operacyjną jednostki zależnej w 2020 r., a po dniu bilansowym tj. 12 stycznia 2021 r. spółka została wykreślona z rejestru firm.

3.1. PRZYPADKU GDY EMITENT TWORZY GRUPĘ KAPITAŁOWĄ I NIE SPORZĄDZA SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH LUB SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA FINANSOWE NIE OBEJMUJĄ DANYCH WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH – WSKAZANIE PRZYCZYŃ NIESPORZĄDZANIA SPRAWOZDAŃ SKONSOLIDOWANYCH PRZEZ PODMIOT DOMINUJĄCY LUB PRZYCZYŃ ZWOLNIENIA Z KONSOLIDACJI W ODNIESIENIU DO KAŻDEJ JEDNOSTKI ZALEŻNEJ NIEOBJĘTEJ KONSOLIDACJĄ

W związku z tym, że dane finansowe spółki zależnej 7NUTRITION UK LTD nie są istotne dla rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Emitenta na podstawie art. 58 ust. 1 Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Emitent jest zwolniony z obowiązku sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

3.2. W PRZYPADKU GDY EMITENT TWORZY GRUPĘ KAPITAŁOWĄ I NIE SPORZĄDZA SKONSOLIDOWANYCH SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH LUB SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIA FINANSOWE NIE OBEJMUJĄ DANYCH WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH – WYBRANE DANE FINANSOWE WSZYSTKICH JEDNOSTEK ZALEŻNYCH EMITENTA NIEOBJĘTYCH KONSOLIDACJĄ, ZAWIERAJĄCE PODSTAWOWE POZYCJE SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Na dzień 31 grudnia 2020 r. Emitent posiadał 100% udziałów w Spółce 7NUTRITION UK LTD z siedzibą w Wielkiej Brytanii. W związku z tym, że dane finansowe 7NUTRITION UK LTD nie są istotne dla rzetelnego i jasnego przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego Emitenta na podstawie art. 58 ust. 1 Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości, Emitent jest zwolniony z obowiązku sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Tabela 4 Podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego spółki 7NUTRITION UK LTD (dane w GBP)

Wyszczególnienie	Dane narastające na dzień 31.12.2020	Dane narastające na dzień 31.12.2019 r.
Przychody ze sprzedaży	9 397	12 496,00
Koszty (łącznie)	9 397	11 353,08
Zysk (strata)	0	1 142,92
Środki pieniężne w kasie	0	1 534,91

4. ZBADANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK 2020

Pełne zbadane sprawozdanie finansowe za okres od dnia 1 stycznia 2020 r. do dnia 31 grudnia 2020 r., na które składa się:

- wprowadzenie do sprawozdania finansowego,
- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- rachunek przepływów pieniężnych,
- zestawienie zmian w kapitale własnym,
- informacja dodatkowa i objaśnienia,

stanowią załącznik PDF do niniejszego rocznego raportu 7FIT S.A. za rok 2020.

5. SPRAWOZDANIE ZARZĄDU NA TEMAT DZIAŁALNOŚCI EMITENTA W 2020 ROKU

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI 7FIT S.A. W ROKU 2020

1. Opis spółki 7FIT S.A.
2. Działalność spółki 7FIT S.A. w 2020 roku
3. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa
4. Strategia rozwoju spółki i planowane inwestycje w roku 2021
5. Instrumenty finansowe
6. Istotne czynniki ryzyka i zagrożenia
7. Informacje o podstawowych produktach
8. Informacje o rynkach zbytu

1. OPIS SPÓŁKI 7FIT S.A.

1.1. Informacje podstawowe

NAZWA	7FIT Spółka Akcyjna
FORMA PRAWNA	Spółka Akcyjna
ADRES	Al. Armii Krajowej 8C/2, 50-541 Wrocław
TELEFON	+48 606 402 205
E-MAIL	relacje@7fit.pl
STRONA INTERNETOWA	7fit.pl/relacje , www.triceps.pl , www.7-nutrition.com
NIP	8992722194
REGON	021596338
KRS	0000395238

1.2. Przedmiot działalności Spółki

7FIT S.A. jest producentem i dystrybutorem odżywek i suplementów diety dla sportowców pod własną marką [7Nutrition](#), którą sukcesywnie rozwija od 2013 r.

Spółka prowadzi również sprzedaż odżywek i suplementów zewnętrznych producentów, a ofertę podstawową uzupełnia o odzież i sprzęt fitness, opracowania dietetyczne i treningowe, książki i poradniki.

Siedziba firmy i sklep stacjonarny znajduje się we Wrocławiu, spółka prowadzi również sprzedaż poprzez własne sklepy internetowe www.triceps.pl oraz 7-nutrition.com i zewnętrzne platformy handlowe. Ponadto dynamiczny rozwój Spółki, w tym stale wzrastająca wartość przychodów uzyskiwanych z tytułu sprzedaży produktów, wpłynęły na decyzję o stworzeniu i rozwoju własnej sieci franczyzowej działającej na terenie całej Polski oraz poza granicami kraju. Aktualnie Spółka posiada 11 punktów franczyzowych. Spółka ma przedstawicielstwa w takich krajach jak: Wielka Brytania, Irlandia, Niemcy, Hiszpania, Dania, Słowacja i Francja.

Główny magazyn Spółki znajduje się w Oławie (Stanowice 82A, 55-200 Oława), ok. 20 km od siedziby Spółki. W magazynie przechowywany jest asortyment oferowany przez 7FIT S.A., do momentu jego przetransportowania na półki sklepu stacjonarnego, do jednostek franczyzowych, bądź bezpośrednio do klientów detalicznych.

Kanały social media marki 7Nutrition



[Kanał YT](#)



[Instagram](#)



[Facebook](#)

1.3. Organy zarządzające i nadzorujące Spółki

Tabela 5 Skład Zarządu Spółki 7FIT S.A. na dzień 31.12.2020 r.

Imię i Nazwisko	Pełniona funkcja	Termin upływu kadencji
Arkadiusz Bała	Prezes Zarządu	30 czerwca 2023 r.
Dominik Charciarek	Wiceprezes Zarządu	30 czerwca 2023 r.
Michał Wasilewski	Członek Zarządu	30 czerwca 2023 r.

W 2020 r. skład Zarządu nie uległ zmianie. W dniu 13 sierpnia 2020 r. Rada Nadzorcza uchwałą nr 06/08/2020 powołała Zarząd na kolejną trzyletnią kadencję. Mandaty osób zarządzających wygasną z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2022 r.

Tabela 6 Osoby nadzorujące 7FIT S.A. na dzień 31.12.2020 r.

Imię i Nazwisko	Pełniona funkcja	Termin upływu kadencji
Andrzej Wasilewski	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r.
Karolina Nocuń-Wasilewska	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r.
Daniel Correia	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r.
Teresa Frosztęga	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r.
Marcin Drechna	Członek Rady Nadzorczej	30 czerwca 2023 r.

W dniu 17 sierpnia 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy uchwałą nr 18 odwołało Pana Remigiusza Pawlika z funkcji Członka Rady Nadzorczej, uchwałą nr 19 powołało Pana Daniela Correia do

pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej na trzyletnią kadencję, natomiast uchwałami od nr 14 do 17 powołało pozostałych Członków Rady Nadzorczej na kolejną trzyletnią kadencję. Mandaty osób nadzorujących wygasną z dniem odbycia walnego zgromadzenia zatwierdzającego sprawozdanie finansowe za 2022 r.

1.4. Miejsce prowadzenia działalności

Firma prowadzi działalność gospodarczą na terenie całego kraju. Siedziba firmy i sklep znajdują się we Wrocławiu (Armii Krajowej 8c/2 50-541 Wrocław), natomiast magazyn znajduje się w Oławie (Stanowice 82A, 55-200 Oława).

1.5. Oddziały (zakłady) jednostki

Spółka nie posiada oddziałów (zakładów).

1.6. Kapitał zakładowy i akcjonariat spółki

Kapitał zakładowy 7FIT S.A. wynosi 179 250,00 zł (w pełni opłacony) i dzieli się na 1 792 500 (jeden milion siedemset dziewięćdziesiąt dwa tysiące pięćset) akcji o wartości nominalnej 0,10 zł każda, w tym:

- a) 1 000 000 (jeden milion) akcji imiennych uprzywilejowanych serii A,
- b) 250 000 (dwieście pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B,
- c) 312 500 (trzysta dwanaście tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii C,
- d) 230 000 (dwieście trzydzieści tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D.

Wszystkie akcje Emitenta są zdematerializowane.

Wyszczególnienie akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% udziału w kapitale zakładowym oraz w głosach na walnym zgromadzeniu.

Tabela 7 Struktura akcjonariatu na dzień 31 grudnia 2020 r. w 7FIT S.A.

Akcjonariusze	Liczba akcji	% w kapitale zakładowym	Liczba głosów na WZA	% ogólnej liczby głosów na WZA
Michał Wasilewski	1 161 260	64,78%	2 161 260	77,40%
Sone sp. z o.o. i SO International LTD	176 075	9,82%	176 075	6,31%
Pozostali	455 165	25,39%	455 165	16,30%
RAZEM	1 792 500	100,0%	2 792 500	100,0%

We wrześniu 2020 r. miała miejsce zmiana struktury akcjonariatu Spółki. Wówczas w dniu 8 września 2020 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie o zbyciu 141 851 akcji stanowiących 7,91% udziału w kapitale zakładowym oraz uprawniających do 5,08% udziału w głosach Spółki przez Pana Wiesława Gajosa. Po sprzedaży akcji akcjonariusz posiadał 5 281 akcji stanowiących 0,29% udziału w kapitale zakładowym i uprawniających do 0,19% udziału w głosach Spółki. Następnie w dniu 17 września 2020 r. do Spółki wpłynęło zawiadomienie o nabyciu akcji i przekroczeniu udziału powyżej progu 5% w ogólnej liczbie głosów i powyżej progu 5% udziału w kapitale zakładowym przez działające łącznie spółki Sone sp. z o.o. oraz SO International LTD.

1.7. Akcje własne

Spółka nie posiadała akcji własnych według stanu na koniec roku 2020.

2. DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI 7FIT S.A. W 2020 ROKU

W 2020 r. Spółka skupiała się na powiększeniu bazy produktowej własnej marki 7Nutrition. W 2020 r. udało nam się wprowadzić 25 nowych produktów do sprzedaży. Niewątpliwym sukcesem był rozwój sieci sprzedaży poprzez wejście na nowe rynki zagraniczne w Europie i Afryce północnej.

Pandemia COVID-19 w 2020 r. wpłynęła na decyzje zakupowe naszych klientów. Po pierwszym zamknięciu gospodarki, odnotowaliśmy 50% spadek odżywek i suplementów dla sportowców, niemniej jednak na rynku bardzo wzrósł popyt na preparaty i suplementy wzmacniające odporność. Spółka szybko zareagowała na zmiany w decyzji zakupowej klientów, oferując kilka nowych produktów pro-zdrowotnych i odpornościowych. Liczyliśmy się z tym, że sprzedaż produktów typowo sportowych wyhamuje, ale popyt na produkty zwiększające odporność pozwoli na odbudowanie przychodów i powrót na stabilną ścieżkę wzrostu. W związku z zamknięciem placówek handlowych stacjonarny kanał sprzedaży odnotował spadki, które zostały zrekompensowane wzrostem sprzedaży w kanale e-commerce. Sprzedaż odżywek i suplementów sportowych poprawiła się wraz z otwarciem siłowni i obiektów sportowych w czerwcu 2020 r. Wraz z drugą falą COVID-19 liczyliśmy się z tym, że sprzedaż odżywek i suplementów dla sportowców znów wyhamuje, ale popyt na produkty zwiększające odporność pozwolił na dalszy wzrost przychodów.

Ważnym wydarzeniem dla akcjonariuszy 7FIT S.A. była pierwsza w historii Spółki wypłata dywidendy, uchwalona przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki w dniu 17 sierpnia 2020 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie podzieliło zysk netto z 2019 roku w kwocie 507 041,74 zł w następujący sposób: kwotę 107 550 zł przeznaczyło na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy, a kwotę 399 491,74 zł przeznaczyło na kapitał zapasowy. Dzień dywidendy przypadał 26 sierpnia 2020 r., a wypłata dywidendy w wysokości 0,06 zł na 1 akcję miała miejsce 22 września 2020 r.

3. AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Na dzień 31.12.2020 r. suma bilansowa wynosiła 5 953 326,18 zł w tym:

- Wartości niematerialne i prawne 9 966,67 zł;
- rzeczowe aktywa trwałe 727 057,52 zł;
- inwestycje długoterminowe 66 261,00 zł;
- zapasy 2 762 691,78 zł;
- należności krótkoterminowe 1 878 097,03 zł;
- inwestycje krótkoterminowe 498 504,28 zł
- krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe 10 747,90 zł.

Tabela 8 Wyniki finansowe 7FIT S.A. (w PLN)

Wyszczególnienie	2020	2019	Zmiana r/r w %
przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	12 362 072,29	10 877 212,33	13,65%
koszty działalności operacyjnej bez amortyzacji	10 911 443,13	9 820 118,08	11,11%
amortyzacja	96 717,35	106 793,62	-9,44%
zysk ze sprzedaży	1 353 911,81	950 300,63	42,47%
zysk z działalności operacyjnej	1 064 228,77	805 398,90	32,14%
zysk brutto	988 447,28	674 634,74	46,52%
zysk netto	765 426,28	507 041,74	50,96%

W roku 2020 przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów wynosiły **12 362 072,29 zł** i były o **13,65% wyższe niż w 2019 roku**. Zysk ze sprzedaży wyniósł **1 353 911,81 zł** i był o **42,47% wyższy niż w 2019 roku**, a zysk z działalności operacyjnej **1 064 228,77 zł** i był o **32,14% wyższy niż w 2019 roku**.

Zdecydowana poprawa wyników finansowych nastąpiła w wyniku zwiększenia udziału marki własnej 7Nutrition w ogólnej sprzedaży oraz zwiększenia wysokomarżowego udziału eksportu.

Tabela 9 Wskaźniki rentowności, płynności i zadłużenia

Wyszczególnienie	2020	2019	Zmiana r/r w %
Return On Sale (ROS)	6,19%	4,66%	32,83%
Rentowność operacyjna (ROP)	8,61%	7,40%	16,27%
Return On Equity (ROE)	28,97%	25,55%	13,37%
Return On Assets (ROA)	12,86%	9,52%	35,10%
Wskaźnik płynności bieżącej	2,13	1,76	20,65%
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,56	0,63	-11,37%
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	1,25	1,68	-25,62%

Emitent w 2020 r. poprawił znacząco swoją rentowność, płynność i wskaźniki zadłużenia w stosunku do 2019 roku.

Spółka nie publikuje prognoz.

4. STRATEGIA ROZWOJU SPÓŁKI I PLANOWANE INWESTYCJE W ROKU 2021

Strategia Spółki zakłada maksymalizację marży poprzez integrację pionową procesów produkcyjno-sprzedażowych. Spółka samodzielnie tworzy nowe produkty oraz nowe marki produktów. Produkujemy swoje produkty we własnych zakładach oraz samodzielnie organizujemy dystrybucję oraz sprzedaż. Dążymy do tego, żeby marki własne generowały co najmniej 80% przychodów. Spółka stale zwiększa liczbę swoich produktów oraz poszerza kanały sprzedaży. Rozwijamy sprzedaż poprzez własny kanał e-commerce oraz przez własną i franczyzową stacjonarną sieć sprzedaży. Nasza strategia zakłada, że kluczowa będzie ekspansja na nowe, zagraniczne rynki zbytu poprzez stworzenie sieci niezależnych dystrybutorów. Spółka planuje osiągnąć wysoką pozycję wśród producentów odżywek i suplementów dla profesjonalnych sportowców. Pandemia koronawirusa SARS-CoV-2, spowodowała korektę strategii poprzez rozszerzenie oferty produktowej suplementów oraz witamin wzmacniających odporność. Spółka od początku pandemii wprowadziła do oferty 37 produktów z tej kategorii.

Zakładamy wzrost dywersyfikacji sprzedaży zarówno pod kątem liczby kategorii suplementów, zasięgu geograficznego oraz kanałów sprzedaży. Od 2020 r. kładziemy nacisk na umocnienie wizerunku naszych marek wśród sportowców wyczynowych oraz rozpoczynamy budowę świadomości naszych marek wśród entuzjastów i amatorów sportu. W 2021 r. Spółka planuje udział w targach Dubai Muscle Show jako wystawca. Jest to prestiżowe wydarzenie branży fitness i kulturytyki na bliskim wschodzie.

5. INSTRUMENTY FINANSOWE

Nie dotyczy.

6. ISTOTNE CZYNNIKI RYZYKA I ZAGROŻENIA

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 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 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, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju. W celu minimalizacji opisanego wyżej ryzyka, Spółka na bieżąco monitoruje zmiany przepisów prawa, korzystając w tym zakresie z usług profesjonalnych podmiotów, świadczących usługi w zakresie doradztwa podatkowego i prawnego.

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. Na podstawie danych finansowych na dzień 31.12.2020 roku wynika, że Spółka jest w pełni zdolna do regulowania bieżących zobowiązań za pomocą krótkoterminowych aktywów trwałych.

Ryzyko związane z wynajmem lokali użytkowych

Spółka posiada umowę wynajmu lokalu użytkowego na terenie Wrocławia, w którym mieści się punkt handlowy. W związku z faktem, że lokal nie jest przedmiotem własności Spółki, istnieje ryzyko, iż wynajmujący wypowie lub nie przedłuży umowy ze Spółką, przez co będzie ona zmuszona przenieść 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 umowie 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 wielu lat, co wskazuje na bardzo dobre warunki umowy oraz kontakty pomiędzy stronami.

Ryzyko sezonowości sprzedaży

Analiza wyników 7FIT 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 zaprognozować.

Ryzyko związane z ochroną danych osobowych

Przychody ze sprzedaży za pośrednictwem Internetu stanowią ważną część przychodów Spółki. Zakup towaru 7FIT 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 7FIT 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 oraz Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27.04.2016 roku (RODO). 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 7FIT 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 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. 7FIT S.A. 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 7FIT S.A. 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

7FIT S.A. 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 wpływając może w sposób pośredni lub bezpośredni na poziom rentowności Spółki.

Ryzyko zmiany kursu walut

Mimo, że 7FIT 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.

Ryzyko związane z pandemią koronawirusa COVID-19

Rozprzestrzenianie się koronawirusa COVID-19 nie stwarza bezpośredniego zagrożenia dla ciągłości działalności Spółki, niemniej jednak istnieje ryzyko spadku przychodów ze sprzedaży. Spółka odnotowała zmianę struktury koszyka zakupowego wśród klientów. Spadła sprzedaż w segmencie suplementów i odżywek dla sportowców, natomiast wzrosła sprzedaż odżywek, witamin i suplementów wspierających odporność. Zarząd zauważa, że pandemia COVID-19 stwarza szanse biznesowe w postaci wzmocnienia trendu sprzedaży odżywek, witamin i suplementów wspierających odporność. Spółka sprawnie przeorganizowała pracę stacjonarną na zdalną i działalność operacyjna nie została zakłócona. Epidemia koronawirusa nie wpłynęła negatywnie na procesy produkcyjne suplementów. W związku z zamknięciem placówek handlowych stacjonarny kanał sprzedaży odnotował spadki, które zostały zrekompensowane wzrostem sprzedaży w kanale e-commerce.

7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH

Spółka w 2020 r. produkowała ok.100 produktów pod własną marką **7Nutrition** w 11 kategoriach:

- spalacze tłuszczu,
- odżywki białkowe,
- odżywki na masę,
- aminokwasy,
- kreatyna,
- boostery i stymulanty,
- zdrowa żywność,
- zdrowe tłuszcze,
- prozdrowotne,
- witaminy,
- akcesoria

Spółka stale modyfikuje swoją ofertę i udoskonala swoje produkty, starając się podążać za trendami rynkowymi. Poniżej wymieniony asortyment stanowi najbardziej popularne produkty w danej kategorii produktów Spółki. Pełną ofertę Spółki stanowią produkty marki własnej oraz kilkadziesiąt produktów marek zewnętrznych. Podstawowe kategorie w ofercie to:

- Odżywki białkowe, węglowodanowo-białkowe i węglowodanowe,
- Suplementy sportowe,
- Suplementy pro-zdrowotne,
- Żywność funkcjonalna.

Tabela 10 Przychody ze sprzedaży w 7FIT S.A. (w PLN)

Wyszczególnienie	2020	%	2019	%
sprzedaż produktów	969,10	0,01%	3 864,50	0,04%
sprzedaż towarów	12 356 017,41	99,95%	10 850 407,46	99,75%
zmiana stanu produktów	5 085,78	0,04%	22 940,37	0,21%
RAZEM	12 362 072,29	100%	10 877 212,33	100%

8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

7FIT 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 poza UE i realizując politykę rozwoju poprzez sieć franczyzową chcemy dotrzeć w ten sposób do klienta docelowego.

Polski rynek jest wciąż nienasycony i wzrasta o 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 7FIT S.A. działa na rynku z dużym potencjałem.

Tabela 11 Przychody ze sprzedaży w 7FIT S.A. w Polsce i z zagranicy

Przychody netto	2020		2019	
	Polska	zagranica	Polska	zagranica
sprzedaż produktów (w PLN)	969,10	0,00	3 864,50	0,00
sprzedaż towarów (w PLN)	8 331 417,03	4 024 600,38	7 249 457,15	3 600 950,31
udział w sprzedaży (w %)	67,43%	32,57%	66,82%	33,18%
RAZEM	8 332 386,13	4 024 600,38	7 253 321,65	3 600 950,31

Przychody ze sprzedaży w 2020 r. wzrosły o 13,65% w stosunku do roku poprzedniego, niemniej jednak udział sprzedaży krajowej i zagranicznej kształtował się bardzo podobnie jak w roku poprzednim. Wzrost sprzedaży zagranicznej został osiągnięty poprzez rozszerzenie sprzedaży na nowe rynki zagraniczne w Europie i północnej Afryce.

6. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA

6.1. Oświadczenie Zarządu w sprawie rocznego sprawozdania finansowego Emitenta za rok obrotowy 2020

Wrocław, dn. 31.05.2021 r.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI 7FIT S.A.

Działając jako Zarząd Spółki 7FIT S.A. oświadczam, że wedle mojej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe za 2020 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta lub standardami uznawanymi w skali międzynarodowej 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.

7FIT S.A.
ul. Armii Krajowej 80/2
50-541 Wrocław
NIP 899 272-21-94

Betko
Chorowares
Wosk

6.2. Oświadczenie Zarządu w sprawie podmiotu uprawnionego do zbadania sprawozdania finansowego Emitenta za rok obrotowy 2020

Wrocław, dn. 31.05.2021 r.

OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI 7FIT S.A.

Działając jako Zarząd Spółki 7FIT S.A. oświadczam, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych tj. Lech Misterek Biegły Rewident we Wrocławiu dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2020, został wybrany zgodnie z przepisami prawa, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej. Ponadto oświadczam, że podmiot Lech Misterek Biegły Rewident nr 3813 oraz biegły rewident - Pan Lech Misterek nr Biegłego Rewidenta 7439, dokonując badania rocznego sprawozdania finansowego za rok 2020 spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

7FIT S.A.
ul. Armii Krajowej 80/2
50-541 Wrocław
NIP 899 272-21-94

Bet
Chowczarek
Wosk

7. SPRAWOZDANIE Z BADANIA ROCZNEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

Sprawozdanie z badania sprawozdania finansowego 7FIT S.A. za okres od dnia 1 stycznia 2020 roku do 31 grudnia 2020 roku, stanowi załącznik PDF do rocznego raportu 7FIT S.A.

8. STANOWISKO ZARZĄDU LUB OSOBY ZARZĄDZAJĄCEJ WRAZ Z OPINIĄ RADY NADZORCZEJ LUB OSOBY NADZORUJĄCEJ EMITENTA ODNOSZĄCE SIĘ DO WYRAŻONEJ PRZEZ FIRMĘ AUDYTORSKĄ W SPRAWOZDANIU Z BADANIA OPINII Z ZASTRZEŻENIEM, OPINII NEGATYWNEJ ALBO DO ODMOWY WYRAŻENIA OPINII O SPRAWOZDANIU FINANSOWYM

Podmiot uprawniony do badania sprawozdania finansowego nie wydał opinii z zastrzeżeniem, opinii negatywnej oraz nie odmówił wyrażenia opinii o sprawozdaniu finansowym.

9. INFORMACJA NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ EMITENTA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO

Poniższa tabela zawiera informacje na temat stosowania przez 7FIT S.A. w roku obrotowym 2020 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.

N ^o	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	Spółka prowadzi serwis relacji inwestorskich pod adresem https://7fit.pl/relacje/

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 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,	CZĘŚCIOWO	Spółka planuje uzupełnienie treści.
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,	NIE	Spółka planuje uzupełnienie treści.
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),	NIE	Spółka nie publikuje prognoz.
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)	-	
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,	NIE	Spółka aktualnie nie ma umowy 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 zamieszczanych 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 .	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.	NIE DOTYCZY	Spółka aktualnie nie ma umowy 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.	NIE DOTYCZY	Spółka aktualnie nie ma umowy z Autoryzowanym Doradcą.
8		Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	NIE DOTYCZY	Spółka aktualnie nie ma umowy z Autoryzowanym Doradcą.

9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		-	
9.1	informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,		TAK	
9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.		NIE DOTYCZY	Spółka aktualnie nie ma umowy z Autoryzowanym Doradcą.
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 2020 roku Spółka nie organizowała publicznych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami i nie miała umowy z Autoryzowanym Doradcą. 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 zwołanie 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	<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	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)	-	