



Raport roczny

za okres od 01.01.2014 do 31.12.2014

B2BPartner
Spółka Akcyjna

Warszawa, dn. 29 maja 2015 roku

Spis treści

1. Podstawowe dane o Spółce	2
2. List Zarządu Spółki do Akcjonariuszy	3
3. Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego wraz z danymi porównywalnymi	4
4. Sprawozdanie finansowe za 2014 rok.....	5
5. Sprawozdanie Zarządu z działalności	6
6. Informacja na temat czynników ryzyka związanych z działalnością gospodarczą .	7
7. Opinia i raport Biegłego Rewidenta	10
8. Oświadczenia Zarządu	11
9. Informacja o stosowaniu przez spółkę Zasad Dobrych Praktyk	12

1. Podstawowe dane o Spółce

Dane Spółki	
Firma:	B2BPartner
Forma prawna:	spółka akcyjna
Kraj siedziby:	Polska
Siedziba i adres:	ul. Ciołka 13, 01-402 Warszawa
Telefon:	+48 22 485 52 00
Fax:	+48 22 436 20 81
E-mail:	biuro@b2bpartner.pl
Adres internetowy:	www.b2bpartner.pl
Numer KRS:	0000276128
Numer Regon:	140855948
Numer NIP:	5242605867
Zarząd	Grzegorz Kobryń – Prezes Zarządu
Rada Nadzorcza	Maciej Hazubski – Przewodniczący Rady Nadzorczej Wojciech Przyłęcki – Członek Rady Nadzorczej Jan Maciej Trojanowski - Członek Rady Nadzorczej Marek Rusiecki – Członek Rady Nadzorczej Małgorzata Wójcik – Członek Rady Nadzorczej

2. List Zarządu Spółki do Akcjonariuszy

Szanowni Akcjonariusze,

Działając w imieniu spółki B2BPartner S.A. niniejszym przekazujemy Państwu Roczny Raport Spółki za 2014 rok.

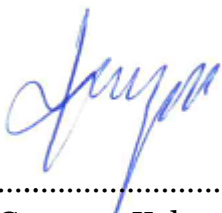
Rok 2014 był dla spółki pełen wyzwań w zakresie rozwoju obecnie prowadzonych projektów. Skupiliśmy się na rozwoju oferty nagród oferowanych w programach poprzez podpisanie kilkudziesięciu nowych umów z producentami. Udało nam się przeprowadzić dla klientów obsługę kilku kluczowych projektów marketingowych. Jeden z projektów nad którym pracowaliśmy z klientem od przysłowiowego „zera” wszedł w roku 2014 w fazę szybkiego rozwoju i w kolejnych latach będzie znaczącym projektem zarówno na rynku jak i w wynikach spółki. Spółce udało się pozyskać kilku nowych klientów z którymi realizowane są projekty, których finalizacja powinna nastąpić w 2015r.

W opinii Zarządu realizowana strategia zaczyna przynosić rezultaty w postaci dużej rozpoznawalności na rynku czego efektem są nowe projekty. Podjęte przez nas działania były ukierunkowane przede wszystkim na budowanie wartości dla akcjonariuszy Spółki. Nieustannie dbamy o dynamiczny rozwój Spółki, skupiając się na poprawie efektywności każdego obszaru jej działalności. Jednocześnie pozostajemy otwarci na nowe możliwości i okazje biznesowe jakie pojawiają się na rynku, o czym informujemy Państwa w naszych raportach bieżących.

Mamy nadzieję, że nie tylko obecni Akcjonariusze nadal będą darzyć naszą spółkę zaufaniem, ale także, że B2BPartner S.A. zdoła zainteresować swoim działaniem i osiąganymi wynikami nową grupę Inwestorów.

Z wyrazami szacunku,

Zarząd Spółki,



.....
Grzegorz Kobryń
Prezes Zarządu

Wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego wraz z danymi porównywalnymi:

Wybrane dane finansowe	Za okres 01-01-2014 do 31-12-2014		Za okres 01-01-2013 do 31-12-2013	
	tys. PLN	tys. EUR	tys. PLN	tys. EUR
Rachunek zysków i strat				
Przychody netto ze sprzedaży	21 346	5 095	15 039	3 571
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	- 226	- 54	228	54
Amortyzacja	545	130	321	76
EBITDA	319	76	549	130
Zysk (strata) brutto	- 353	- 84	72	17
Zysk (strata) netto	- 375	- 89	32	8
Zysk/strata na jedną akcję podstawowy (w PLN/ EUR)	- 0,02	- 0,01	0	0
Zysk/strata na jedną akcję rozwodniony (w PLN/ EUR)	- 0,02	-0,01	0	0
Bilans				
Aktywa trwałe	4 665	1 095	4 477	1 080
Aktywa obrotowe	3 053	716	7 469	1 801
Aktywa razem	7 718	1 811	11 946	2 880
Kapitał własny	3 140	737	3 514	847
w tym: kapitał podstawowy	1 509	354	1 509	364
Zobowiązania długoterminowe	0	0	77	19
Zobowiązania krótkoterminowe	3 690	866	7 638	1 842
Pasywa razem	7 718	1 811	11 946	2 880
Wartość księgowa na jedną akcję (w PLN / EUR)	0,21	0,05	0,23	0,06

Powyższe dane zostały przeliczone na EUR wg. następujących zasad:

Wyszczególnienie	2014	2013
poszczególne pozycje aktywów i pasywów – wg. średniego kursu ogłoszonego na dzień 31 grudnia danego roku	4,2623	4,1472
poszczególne pozycje rachunku zysków i strat – wg. kursu stanowiącego średnią arytmetyczną średnich kursów ustalonych przez NBP na ostatni dzień każdego miesiąca okresu obrotowego	4,1893	4,2110

3. Sprawozdanie finansowe za 2014 rok

Sprawozdanie finansowe B2BPartner S.A. za okres od 01.01.2014 r. do 31.12.2014 r. zbadane przez biegłego rewidenta zostało przedstawione w Załączniku Nr 1 do niniejszego Raportu rocznego.

4. Sprawozdanie Zarządu z działalności

Sprawozdanie Zarządu B2BPartner S.A. z działalności Spółki w 2014 roku zbadane przez biegłego rewidenta zostało przedstawione w Załączniku Nr 2 do niniejszego Raportu rocznego.

5. Informacja na temat czynników ryzyka związanych z działalnością gospodarczą

Ryzyko zmiany cen produktów

Działalność Emitenta oparta jest na sprzedaży produktów nabytych przez dostawców, z którymi współpracuje. Ryzyko zmiany ceny jest wysokie choćby ze względu na to, że niektóre produkty są sprowadzane spoza terenów Rzeczypospolitej Polskiej, co wiąże się z różnicami kursowymi. Spółka stara się zabezpieczać przed tym ryzykiem podpisując odpowiednie umowy, które ograniczają to ryzyko.

Ryzyko płynności finansowej

Ryzyko utraty możliwości regulowania zobowiązań mierzone zdolnością utrzymania i pozyskania finansowania. Ryzyko jest związane z możliwym czasowym zagrożeniem utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Bieżące działania polegają na krótko- i średnioterminowym planowaniu przepływów pieniężnych. Ostrożne zarządzanie ryzykiem utraty płynności zakłada utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych oraz dostępność finansowania dzięki wystarczającej kwocie przyznanych instrumentów kredytowych oraz zdolność do zamykania pozycji rynkowych.

Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe związane jest z wiarygodnością kredytową klientów, z którymi zawiera się transakcje sprzedaży. We współpracy z klientami Spółka stosuje odroczoną formę płatności od kilku do kilkudziesięciu dni (kredyt kupiecki) stąd możliwość wystąpienia ryzyka kredytowego. B2BPartner S.A. współpracuje z dużą liczbą klientów, którzy są zdywersyfikowani pod względem rozmieszczenia geograficznego. Transakcje zawierane są z kontrahentami o sprawdzonej zdolności kredytowej. Klienci, którym udzielany jest kredyt kupiecki w początkowym okresie współpracy obowiązującą formą płatności jest przedpłata lub gotówka.

Ryzyko utraty głównych dostawców

Działalność Emitenta oparta jest w znacznej mierze na oferowaniu produktów wytwarzanych przez podmioty zewnętrzne, przy czym znaczący udział w sprzedaży produktów mają produkty dostarczane Emitentowi przez kilku znaczących producentów. Taka sytuacja, gdy znaczący udział w sprzedaży produktów i usług Emitenta posiada kilka podmiotów, rodzi ryzyko uzależnienia od nich. W przypadku przerwania współpracy z tymi podmiotami może pojawić się ryzyko znacznego zmniejszenia sprzedaży. Ze względu na szeroką ofertę produktową Spółka współpracuje z wieloma dostawcami zapewniając sobie nieograniczone i alternatywne źródła dostaw. Kluczowym aspektem działalności Spółki jest zapewnienie stałej dostępności oferowanych towarów. W przypadku pojawienia się na rynku atrakcyjnych nowości produktowych w ograniczonej liczbie, Spółka może nie być w stanie nabyć potrzebnej ilości towarów. Rynek oferuje alternatywne źródła zaopatrzenia, jednak ich

wykorzystanie może być czasochłonne i negatywnie wpłynąć na prowadzone projekty, w tym na ich warunki finansowe.

Ryzyko wzrostu konkurencji (w tym zagranicznej)

Emitent działa na szybko rozwijającym się rynku. Istnieje duże prawdopodobieństwo zaistnienia na tym rynku silnej konkurencji, szczególnie przy włączeniu się podmiotów posiadających znacznie większe zasoby finansowe. Emitent buduje swoją przewagę konkurencyjną poprzez integrację kilku kluczowych elementów niezbędnych do kompleksowego świadczenia usług outsourcingowych w programach lojalnościowych i motywacyjnych.

Ryzyko związane z niespłacalnością należności od odbiorców

Emitent, zawierając umowy z odbiorcami, stara się zapewnić najdalej idące bezpieczeństwo transakcji poprzez odpowiedni, poprzedzony analizą wiarygodności dobór kontrahentów, a także poprzez odpowiednią konstrukcję umów oraz monitoring bieżących należności i ich egzekucję. Należy się jednak liczyć z istniejącym ryzykiem braku spłaty należności z tytułu wykonania kluczowych umów lub wynikającym z bieżącej działalności nawarstwianiem się niespłaconych należności, co może się odbić na sytuacji finansowej Emitenta.

Ryzyko zmiany makroekonomicznej Polski

Na realizację założonych przez Emitenta celów strategicznych mają wpływ między innymi czynniki makroekonomiczne, które są niezależne od działań Emitenta. Do czynników tych zaliczyć można politykę rządu, decyzje podejmowane przez Narodowy Bank Polski oraz Radę Polityki Pieniężnej wpływające na podaż pieniądza, wysokości stóp procentowych i kursów walutowych, podatki, wysokość PKB, poziom inflacji, wielkość deficytu budżetowego i zadłużenia zagranicznego, stopę bezrobocia, strukturę dochodów ludności itp. Niekorzystne zmiany w otoczeniu makroekonomicznym mogą w istotny sposób niekorzystnie wpłynąć na działalność i wyniki ekonomiczne osiągnięte przez Emitenta.

Ryzyko związane z awariami sprzętu i łącz telekomunikacyjnych

Działalność Emitenta jest nierozzerwalnie związana z użyciem komputerów i serwerów. W związku z tym istnieje ryzyko awarii komputerowych, które mogą doprowadzić w skrajnej sytuacji do przerwania działalności przez Emitenta. Awarie komputerów i serwerów mogą doprowadzić do wstrzymania sprzedaży, doprowadzić do wycieku bazy danych Emitenta, jak również do zniszczenia baz danych, a co za tym idzie znajdujących się w nich informacji dotyczących produktów oraz zawieranych transakcji. Awarie komputerów i serwerów mogą prowadzić również do wstrzymania przyjmowania zamówień jak i ich realizacji.

Ryzyko związane z systemem informatycznym i błędami w oprogramowaniu

Podstawowymi aktywami Spółki są systemy informatyczne (oprogramowanie), infrastruktura techniczna związana z serwerami oraz pozostały sprzęt komputerowy służący do przyjmowania zamówień i obsługi procesów logistycznych. Istnieje ryzyko zniszczenia, awarii lub czasowego zatrzymania pracy wykorzystywanych urządzeń oraz utracenia przechowywanych danych. Istnieje także potencjalne ryzyko spowolnienia lub przeciążenia oprogramowania lub spowolnienia pracy sprzętu komputerowego Spółki, co może przełożyć się bezpośrednio na wydłużenie czasu składania i realizacji zamówień przez klientów, aż do zaniechania składania zamówień. Może to mieć negatywny wpływ na działalność Spółki, jego sytuację finansową i osiągnięte wyniki.

Ryzyko związane z zatrudnianiem podwykonawców w zakresie usług kurierskich.

Spółka w celu dostarczenia produktów do klientów finalnych korzysta z usług kurierskich. Jakość usług logistycznych stanowi obecnie istotną barierę w rozwoju B2B i B2C i przyczynia się do spadku zaufania klientów do takiej formy sprzedaży, spowodowanego przede wszystkim nieterminowością dostaw lub w wyjątkowych przypadkach dostawami towarów uszkodzonych. Spółka nie może jednak wyeliminować czynników niezależnych zarówno od Spółki jak i od kuriera, a wpływających na terminowość dostaw (np. niekorzystne warunki atmosferyczne, utrudnienia komunikacyjne, brak towarów w magazynach dostawców itp.). Spółka może nie być w stanie wyeliminować powyższych losowych czynników, jednak podejmuje działania mające na celu zniwelowanie ich negatywnego wpływu na relacje z klientami. Spółka wraz z firmami kurierskimi dopracowała model zintegrowanego systemu, który pozwala na lokalizację przesyłki na poszczególnych etapach dostawy i umożliwia wysyłanie do klientów odpowiednich komunikatów o statusie ich zamówienia.

Ryzyko związane z łańcuchem logistycznym i zarządzaniem zapasami

Model prowadzenia przedsiębiorstwa przyjęty przez Spółkę zbliżony jest do modelu tzw. Just-in-time i polega na sprawnym zarządzaniu bieżącym zapotrzebowaniem na towary zamówione przez klientów. Towary te są krótkookresowo magazynowane w centrum zaopatrzeniowym Spółki lub pozostają w magazynach dostawcy. Gospodarka magazynowa wymaga sprawnego zarządzania procesami związanymi z realizacją zamówień i oferowania towarów już zakupionych nowym odbiorcom. Spółka wdrożyła system informatyczny klasy ERP umożliwiający zmniejszenie wpływu czynnika ludzkiego na poszczególne procesy logistyczne, dzięki czemu znacznie ograniczone jest prawdopodobieństwo wystąpienia błędów wynikających z nieprecyzyjnych zamówień asortymentu dla finalnych klientów, jak również braku kontroli nad zapasami towarów w magazynach. System ERP pozwala na efektywne planowanie i zarządzanie zasobami przedsiębiorstwa oraz na identyfikację i eliminację, tzw. wąskich gardeł powstających w łańcuchu dostaw.

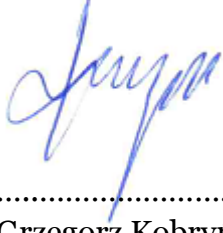
6. Opinia i raport Biegłego Rewidenta

Opinia i raport niezależnego biegłego rewidenta z badania Sprawozdania finansowego za okres od 1 stycznia 2014 roku do 31 grudnia 2014 roku B2BPartner S.A. zostały przedstawione w Załączniku Nr 3 do niniejszego Raportu rocznego.

7. Oświadczenia Zarządu**OŚWIADCZENIE W SPRAWIE RZETELNOŚCI SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
I SPRAWOZDANIA Z DZIAŁALNOŚCI**

Zarząd Spółki B2BPartner S.A. oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy roczne sprawozdanie finansowe za rok obrotowy 2014 i dane porównywalne za rok obrotowy 2013 sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Spółkę oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jej wynik finansowy, a także Sprawozdanie Zarządu z działalności Spółki za 2014 rok zawiera prawdziwy obraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

W imieniu Zarządu Spółki:



.....
Grzegorz Kobryń
Prezes Zarządu

OŚWIADCZENIE O WYBORZE AUDYTORA

Zarząd Spółki B2BPartner S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych tj. WBS Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie wpisany na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem 3685 dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za rok 2013, został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Ponadto Zarząd Spółki oświadcza, iż biegły rewident dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego za rok 2014 spełnia warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa krajowego.

W imieniu Zarządu Spółki:



.....
Grzegorz Kobryń

8. Informacja o stosowaniu przez spółkę Zasad Dobrych Praktyk

Oświadczenie B2BPartner S.A. w przedmiocie przestrzegania przez Spółkę zasad zawartych w Załączniku Nr 1 do Uchwały Nr 795/2008 Zarządu Giełdy z dnia 31 października 2008 r. „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”, zmienione uchwałą Nr 293/2010 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 31 marca 2010 r. w sprawie zmiany dokumentu „Dobre Praktyki Spółek Notowanych na NewConnect”

DOBRA PRAKTYKA		OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU DOBREJ PRAKTYKI	UWAGI
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, korzystająca 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.	TAK, z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet	Spółka stosuje wszystkie zapisy tego punktu z wyłączeniem transmisji obrad walnego zgromadzenia przez Internet, rejestracji przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej. W opinii Zarządu koszty związane z techniczną obsługą transmisji oraz rejestracji posiedzeń walnego zgromadzenia przez Internet są niewspółmierne do ewentualnych korzyści z tego wynikających.
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	Strona korporacyjna umieszczona jest pod adresem www.b2bpartner.pl
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 rynku,	TAK	-

3.4	życiorysy zawodowe członków organów spółki,	TAK	-
3.5	powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki,	TAK	-
3.6	dokumenty korporacyjne spółki	TAK	-
3.7	zarys planów strategicznych spółki,	TAK	-
3.8	opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz (w przypadku gdy emitent takie publikuje),	NIE	Spółka zdecydowała o nie publikowaniu prognoz finansowych
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 zamieszczone 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,	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)		-
	<p>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.</p> <p>W przypadku pojawienia się nowych, istotnych informacji lub wystąpienia istotnej zmiany informacji umieszczanych na stronie internetowej, aktualizacja powinna zostać przeprowadzona niezwłocznie.</p>	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 się 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 kontakt z Autoryzowanym Doradcą.	TAK	-
7	W przypadku, gdy w spółce nastąpi zdarzenie, które w ocenie emitenta ma istotne znaczenie dla wykonywania przez Autoryzowanego Doradcę swoich obowiązków, emitent niezwłocznie powiadamia o tym fakcie Autoryzowanego Doradcę.	TAK	-
8	Emitent powinien zapewnić Autoryzowanemu Doradcy dostęp do wszelkich dokumentów i informacji niezbędnych do wykonywania obowiązków Autoryzowanego Doradcy.	TAK	-
9	Emitent przekazuje w raporcie rocznym:		
9.1	informacje na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej,	NIE	-
9.2	informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie,	NIE	-
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	-
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	Uchwała walnego zgromadzenia powinna zapewnić zachowanie	TAK	-

	niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
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 są rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK	-
14	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	-
15	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie 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 	NIE	Spółka publikuje raporty kwartalne które zawierają informacje pozwalające na bieżąco ocenić sytuację finansową Spółki. Ponadto stosuje praktykę zamieszczania bieżących istotnych dla Spółki informacji na stronie internetowej www.b2bpartner.pl .

	<p>trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</p> <ul style="list-style-type: none"> 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, <p>spotkań z inwestorami lub analitykami, oraz oczekiwany termin publikacji raportu analitycznego.</p>		
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>	TAK	-
17	(skreślony)	-	-