

# PLANET B2B S.A.

Adres: ul. Chłodna 64  
00-872 Warszawa

**RAPORT ROCZNY ZA 2021 r.  
ZAWIERAJĄCY  
JEDNOSTKOWE SPRAWOZDANIE FINANSOWE  
ZA OKRES 01.01.2021 - 31.12.2021 r.**

## **PODSTAWA PRAWNA**

Niniejszy raport roczny spółki Planet B2B S.A. z siedzibą w Warszawie, („Spółka”, „Emitent”) został sporządzony zgodnie z wymogami §5 ust. 1 Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu - „Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect” w związku z zapisami §5 ust. 3 oraz ust. 6.1, 6.2 i 6.3.

Dane finansowe przedstawione w niniejszym raporcie rocznym Spółki zawierają dane za okres od dnia 1 stycznia 2021 do 31 grudnia 2021 roku oraz dane porównawcze za analogiczny okres roku poprzedniego, tj. od dnia 1 stycznia 2020 do 31 grudnia 2020 roku.

Niniejsze sprawozdanie zostały sporządzone zgodnie z Polskimi Standardami Rachunkowości. Wszelkie dane finansowe, o ile nie wskazano inaczej, zostały zaprezentowane w złotych polskich.

## **SPIS TREŚCI:**

<b>PISMO ZARZĄDU .....</b>	<b>4</b>
<b>WYBRANE DANE FINANSOWE ZA OKRES OD DNIA 1 STYCZNIA 2021 ROKU DO DNIA 31 GRUDNIA 2021 ROKU .....</b>	<b>5</b>
<b>SPRAWOZDANIE FINANSOWE SPÓŁKI PLANET B2B S.A. ZA ROK OBROTOWY 2021 .....</b>	<b>6</b>
<b>WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO .....</b>	<b>6</b>
<b>SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W ROKU OBROTOWYM 2021 .....</b>	<b>23</b>
<b>OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU DOBRYCH PRAKTYK SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT .....</b>	<b>44</b>
<b>OPINIA ORAZ RAPORT Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SPÓŁKI PLANET B2B S.A. ....</b>	<b>49</b>
<b>OŚWIADCZENIA ZARZĄDU SPÓŁKI PLANET B2B S.A. ....</b>	<b>50</b>

## PISMO ZARZĄDU

*Szanowni Akcjonariusze,*

*Rok 2021 okazał się dla Spółki rokiem przełomowym, w którym udało się po raz pierwszy od lat osiągnąć zysk netto na koniec roku. Jeszcze we wrześniu 2019 r. nie było wiadomo jak potoczą się losy Spółki. Byliśmy w bardzo trudnej sytuacji finansowej, nie prowadziliśmy działalności. Dzięki pozyskaniu stabilnego inwestora w postaci spółki B2B Online sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu specjalizującej się od wielu lat w rozwiązaniach IT dla rynku e-commerce tj. udało się przejść radykalne zmiany w działalności spółki – w tym rozpocząć nową działalność w obszarze nowoczesnych rozwiązań IT dla sektora e-commerce, spłacić zadłużenie oraz w końcu rozpocząć etap planowania dalszego rozwoju w oparciu o posiadany potencjał, który Spółka tworzy wspólnie ze swoimi partnerami tj. B2B Online sp. z o.o. oraz I-Dotcom LLC (USA).*

*Ponadto w roku 2021 udało nam się wprowadzić do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcje spółki serii E, G, H i I. Uporządkowanie kwestii akcji było kluczowe dla wielu akcjonariuszy Spółki, ale również otworzyło większe możliwości dla samej Spółki oraz uwiarygodniło ją w oczach inwestorów i partnerów.*

*Rozwój działalności Spółki pozwolił w roku 2021 r. osiągnąć 1,36 mln zł przychodów ze sprzedaży realizowanych na rynku polskim i amerykańskim. Spółka wypracowała również 468,8 tys. zł zysku na działalności operacyjnej oraz 475,1 tys. zł zysku netto. Ponadto generowane przepływy z bieżącej działalności pozwoliły na ostateczne uporządkowanie spraw związanych z poprzednimi działalnościami Spółki, a także pozwoliły na intensyfikację rozwoju w oparciu o zasoby własne oraz partnerów.*

*W ostatnich dwóch latach rynek e-commerce B2B, po części również z uwagi na pandemię COVID-19, bardzo dynamicznie rośnie. Widzimy ogromne zainteresowanie hurtowni, dystrybutorów czy producentów rozwiązaniami usprawniającymi działalność, obniżającymi koszty oraz zwiększającymi sprzedaż. Platforma B2B oferowana przez Emitenta idealnie wpisuje się w ten trend.*

*Od początku 2022 r. zintensyfikowaliśmy rozwój sprzedaży posiadanych rozwiązań e-commerce i licencji na rynku polskim, jak również na rynku USA. W tym momencie szczególnie zwracamy uwagę na rynek amerykański z uwagi na marże osiągnięte na tym rynku, jego wielkość oraz możliwość oferowania sprawdzonego rozwiązania jakim jest Platforma B2B, która jest obecna na tym rynku od lat. Ponadto cały czas staramy się powiększać sieć partnerską, która pozwala na dotarcie do szerszego grona klientów. Prowadzimy również działania promocyjne, bierzemy udział w wydarzeniach targowych dotyczących rozwiązań dla rynku e-commerce. Zakładamy, że ten zintensyfikowane działania wpłyną pozytywnie na wyniki finansowe w 2022 r.*

*Dziękuję wszystkim akcjonariuszom oraz inwestorom, i zapraszam do zapoznania się z treścią niniejszego raportu rocznego.*

*Z poważaniem,  
Paweł Wieliczko  
Prezes Zarządu*

## WYBRANE DANE FINANSOWE ZA OKRES OD DNIA 1 STYCZNIA 2021 ROKU DO DNIA 31 GRUDNIA 2021 ROKU

w tys. zł	Okres	Okres	Okres	Okres
	zakończony	zakończony	zakończony	zakończony
	31.12.2021	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2020
	PLN'000	PLN'000	EUR'000	EUR'000
Aktywa razem	737,45	280,67	160,34	60,82
Aktywa trwale	476,37	0,00	103,57	0,00
Aktywa obrotowe	261,09	280,67	56,77	60,82
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	176,69	228,21	38,42	49,45
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	68,05	24,08	14,80	5,22
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania razem	161,19	174,46	35,05	37,80
Zobowiązania długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Zobowiązania krótkoterminowe	152,19	174,46	33,08	37,80
Przychody netto ze sprzedaży	1 359,37	358,43	296,97	80,11
Zysk (strata) ze sprzedaży	608,87	154,88	133,01	34,39
Zysk (strata) na działalności operacyjnej [EBIT]	468,83	153,47	102,42	34,30
Zysk (strata) przed opodatkowaniem (brutto)	475,06	-23,30	103,78	-5,21
Zysk (strata) netto	475,06	-23,30	103,78	-5,21

Podstawowe pozycje bilansu, rachunku zysku i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych ze sprawozdania finansowego przeliczono na EURO według kursów średnich ustalonych przez Narodowy Bank Polski zgodnie ze wskazaną, obowiązującą zasadą przeliczenia: na dzień 31 grudnia 2021 roku średni kurs wynosił 4,5994 zł, na dzień 31 grudnia 2020 roku średni kurs wynosił 4,6148 zł.

Rachunek zysków i strat i rachunek przepływów pieniężnych według kursów średnich w odpowiednim okresie, obliczonych, jako średnia arytmetyczna kursów obowiązujących na ostatni dzień każdego miesiąca w danym okresie: średnia arytmetyczna w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 roku - 4,5775 zł, średnia arytmetyczna w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2020 roku – 4,4742 zł.

Przeliczenia dokonano poprzez podzielenie wartości wyrażonych w tysiącach złotych przez kurs wymiany.

# SPRAWOZDANIE FINANSOWE SPÓŁKI PLANET B2B S.A. ZA ROK OBROTOWY 2021

## WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO

### 1. INFORMACJE OGÓLNE

Planet B2B Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Chłodna 64, 00-872 Warszawa, została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego dnia 29 kwietnia 2013 roku pod numerem KRS 0000460219 przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, na podstawie aktu notarialnego z dnia 18 grudnia 2012 roku (Rep. A nr 12521/2012) jako następcą prawnym spółki Produkty Klasztorne sp. z o.o. (nr KRS 0000150172). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Obecnie Spółka wpisana jest do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. St. Warszawa – w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Zgodnie ze Statutem Spółki przedmiotem jej podstawowej działalności w okresie obrotowym 2021 były: sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej.

Przedmiotowe sprawozdanie finansowe obejmuje okres od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2021 roku. W ciągu roku obrotowego nie zmieniono zasad wyceny aktywów i pasywów.

### 2. ZAŁOŻENIE KONTYNUACJI DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Sprawozdanie finansowe Spółki zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez Spółkę w okresie co najmniej 12 miesięcy po dniu bilansowym, czyli do dnia 31 grudnia 2021 roku. W bieżącym okresie obrachunkowym Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 475 057,26 zł. Spółka prezentuje kapitały własne w wysokości 576 259,74 zł. Kapitał podstawowy Spółki to 33 278 446,10 zł.

### 3. POŁĄCZENIE SPÓŁEK HANDLOWYCH

W okresie obrachunkowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe, Spółka Planet B2B S.A. Spółka Akcyjna nie posiadała udziałów lub akcji w innych podmiotach.

### 4. PRZYJĘTE ZASADY (POLITYKA) RACHUNKOWOŚCI

*Format oraz podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego*

Sprawozdanie finansowe zostało przygotowane zgodnie z przepisami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. nr 76 z 2002 roku, z późniejszymi zmianami – dalej „UoR”). Rachunek zysków i strat Spółka sporządziła w wariantcie porównawczym. Rachunek przepływów pieniężnych sporządzono metodą pośrednią.

*Wartości niematerialne i prawne*

Na dzień 31 grudnia 2021 r. wartości niematerialne i prawne wyniosły 476 366,67 zł.

### *Środki trwałe*

Środki trwałe są wyceniane w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

Środki trwałe o niskiej jednostkowej wartości początkowej to znaczy poniżej 3 500,00 zł odnoszone są jednorazowo w koszty.

### *Środki trwałe w budowie*

Nie wystąpiły w 2021 roku.

### *Inwestycje w nieruchomości oraz w wartości niematerialne i prawne*

Nie wystąpiły w 2021 roku.

### *Inwestycje w jednostki podporządkowane i inne inwestycje długoterminowe*

Nie wystąpiły w 2021 r.

### *Inne inwestycje krótkoterminowe (z wyłączeniem środków pieniężnych i aktywów finansowych)*

Nie wystąpiły w 2021 roku.

### *Aktywa finansowe*

Nie wystąpiły w 2021 roku.

### *Zapasy*

Na koniec roku 2021 w Spółce nie było żadnych zapasów.

### *Należności krótko - i długoterminowe*

Należności handlowe są wykazywane w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy aktualizujące. Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych - zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizujący.

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne zmniejszają dokonane uprzednio odpisy aktualizujące ich wartość.

Należności umorzone, przedawnione lub nieściągalne, od których nie dokonano odpisów aktualizujących ich wartość lub dokonano odpisów w niepełnej wysokości, zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych.

### *Transakcje w walucie obcej*

Spółka realizowała transakcje walutowe w związku ze sprzedażą swoich usług na rzecz podmiotów amerykańskich w dolarze amerykańskim (USD).

### *Środki pieniężne i ekwiwalenty środków pieniężnych*

Środki pieniężne w banku i w kasie wyceniane są według wartości nominalnej.

Wykazana w rachunku przepływów pieniężnych pozycja „środki pieniężne” składa się z gotówki w kasie oraz lokat bankowych o terminie zapadalności nie dłuższym niż 3 miesiące, które nie zostały potraktowane jako działalność lokacyjna.

#### *Rozliczenia międzyokresowe*

Spółka dokonuje czynnych rozliczeń międzyokresowych kosztów, jeżeli dotyczą one przyszłych okresów sprawozdawczych. Bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów dokonywane są w wysokości prawdopodobnych zobowiązań przypadających na bieżący okres sprawozdawczy.

#### *Kapitał podstawowy*

Kapitał podstawowy jest ujmowany w wysokości określonej w umowie i wpisanej w rejestrze sądowym. Różnice między wartością godziwą uzyskanej zapłaty a wartością nominalną udziałów są ujmowane w kapitale zapasowym.

#### *Rezerwy*

Rezerwy ujmowane są wówczas, gdy na Spółce ciąży istniejący obowiązek (prawny lub zwyczajowy) wynikający ze zdarzeń przeszłych i gdy jest pewne lub wysoce prawdopodobne, że wypełnienie tego obowiązku spowoduje konieczność wypływu środków uosabiających korzyści ekonomiczne oraz gdy można dokonać wiarygodnego oszacowania kwoty tego zobowiązania.

#### *Kredyty bankowe i pożyczki oraz zobowiązania finansowe przeznaczone do obrotu*

Na dzień 31 grudnia roku 2021 Spółka nie posiadała żadnego kredytu ani pożyczek.

*W momencie początkowego ujęcia, kredyty bankowe i pożyczki są ujmowane według kosztu, stanowiącego wartość otrzymanych środków pieniężnych, obejmujących koszty uzyskania kredytu/pożyczki (koszty transakcyjne).*

#### *Uznawanie przychodów*

Przychody uznawane są w takiej wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że Spółka uzyska korzyści ekonomiczne, które można wiarygodnie wycenić.

#### *Sprzedaż towarów i produktów*

Przychody są ujmowane w momencie, gdy znaczące ryzyko i korzyści wynikające z prawa własności towarów bądź produktów zostały przekazane nabywcy. Przychody obejmują należne lub uzyskane kwoty ze sprzedaży, pomniejszone o podatek od towarów i usług (VAT)



## Aktywa

Lp.	Tytuł	stan na dzień 31.12.2021	stan na dzień 31.12.2020
<b>A</b>	<b>AKTYWA TRWAŁE</b>	<b>476 366,67</b>	<b>0,00</b>
<b>I</b>	<b>Wartości niematerialne i prawne</b>	<b>476 366,67</b>	<b>0,00</b>
1	Koszty zakończonych prac rozwojowych		
2	Wartość firmy		
3	Inne wartości niematerialne i prawne	476 366,67	0,00
4	Zaliczki na wartości niematerialne i prawne		
<b>II</b>	<b>Rzeczowe aktywa trwałe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1</b>	<b>Środki trwałe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a	grunty (w tym prawo użytkowania wieczystego gruntu)		
b	budynki, lokale i obiekty inżynierii lądowej i wodnej		
c	urządzenia techniczne i maszyny		
d	środki transportu		
e	inne środki trwałe		
<b>2</b>	<b>Środki trwałe w budowie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>3</b>	<b>Zaliczki na środki trwałe w budowie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>III</b>	<b>Należności długoterminowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
1	Od jednostek powiązanych		
2	Od jednostek pozostałych		
<b>IV</b>	<b>Inwestycje długoterminowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1</b>	<b>Nieruchomości</b>		
<b>2</b>	<b>Wartości niematerialne i prawne</b>		
<b>3</b>	<b>Długoterminowe aktywa finansowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a	w jednostkach powiązanych		
	- udziały lub akcje		
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki		
	- inne długoterminowe aktywa finansowe		
b	w pozostałych jednostkach		
	- udziały lub akcje	0,00	0,00
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki		
	- inne długoterminowe aktywa finansowe		
<b>4</b>	<b>Inne inwestycje długoterminowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>V</b>	<b>Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1</b>	<b>Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego</b>		
<b>2</b>	<b>Inne rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B</b>	<b>AKTYWA OBROTOWE</b>	<b>261 087,28</b>	<b>280 666,08</b>
<b>I</b>	<b>Zapasy</b>	<b>12 730,00</b>	<b>16 272,41</b>
1	Materiały		
2	Półprodukty i produkty w toku		
3	Produkty gotowe		
4	Towary		

**Planet B2B S.A.**  
**Raport roczny za 2021 r.**

5	Zaliczki na dostawy	12 730,00	16 272,41
<b>II</b>	<b>Należności krótkoterminowe</b>	<b>176 686,98</b>	<b>228 213,48</b>
<b>1</b>	<b>Należności od jednostek powiązanych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	0,00	0,00
	- do 12 miesięcy		
	- powyżej 12 miesięcy		
b	inne		
<b>2</b>	<b>Należności od pozostałych jednostek</b>	<b>176 686,98</b>	<b>228 213,48</b>
a	z tytułu dostaw i usług, o okresie spłaty:	52 751,98	50 926,32
	- do 12 miesięcy	52 751,98	50 926,32
	- powyżej 12 miesięcy		
b	z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń	123 935,00	177 287,16
c	inne		
d	dochodzone na drodze sądowej		
<b>III</b>	<b>Inwestycje krótkoterminowe</b>	<b>68 051,08</b>	<b>24 079,02</b>
<b>1</b>	<b>Krótkoterminowe aktywa finansowe</b>	<b>68 051,08</b>	<b>24 079,02</b>
a	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
	- udziały lub akcje		
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki	0,00	0,00
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe		
b	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00
	- udziały lub akcje		
	- inne papiery wartościowe		
	- udzielone pożyczki		
	- inne krótkoterminowe aktywa finansowe		
c	środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	68 051,08	24 079,02
	- środki pieniężne w kasie i na rachunkach	68 051,08	24 079,02
	- inne środki pieniężne		
	- inne aktywa pieniężne		
<b>2</b>	<b>Inne inwestycje krótkoterminowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IV</b>	<b>Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>3 619,22</b>	<b>12 101,17</b>
<b>C</b>	<b>Należne wpłaty na kapitał (fundusz) podstawowy</b>		
<b>D</b>	<b>Udziały (akcje) własne</b>		
<b>AKTYWA RAZEM</b>		<b>737 453,95</b>	<b>280 666,08</b>

## Pasywa

Lp.	Tytuł	Stan nadzień 31.12.2021	Stan na dzień 31.12.2020
<b>A</b>	<b>KAPITAŁ (FUNDUSZ) WŁASNY</b>	<b>576 259,74</b>	<b>101 202,48</b>
<b>I</b>	<b>Kapitał (fundusz) podstawowy</b>	<b>33 278 446,10</b>	<b>33 278 446,10</b>
<b>II</b>	<b>Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>III</b>	<b>Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IV</b>	<b>Kapitał (fundusz) zapasowy</b>		
<b>V</b>	<b>Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny</b>		
<b>VI</b>	<b>Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe</b>		
<b>VII</b>	<b>Zysk (strata) z lat ubiegłych</b>	<b>-33 177 243,62</b>	<b>-33 153 944,20</b>
<b>VIII</b>	<b>Zysk (strata) netto</b>	<b>475 057,26</b>	<b>-23 299,42</b>
<b>IX</b>	<b>Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)</b>		
<b>B</b>	<b>ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA</b>	<b>161 194,21</b>	<b>179 463,60</b>
<b>I</b>	<b>Rezerwy na zobowiązania</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1</b>	<b>Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego</b>		
<b>2</b>	<b>Rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
	- długoterminowa		
	- krótkoterminowa		
<b>3</b>	<b>Pozostałe rezerwy</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
	- długoterminowe		
	- krótkoterminowe		
<b>II</b>	<b>Zobowiązania długoterminowe</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>1</b>	<b>Wobec jednostek powiązanych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>2</b>	<b>Wobec pozostałych jednostek</b>		
<b>a</b>	kredyty i pożyczki		
<b>b</b>	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		
<b>c</b>	inne zobowiązania finansowe		
<b>d</b>	inne		
<b>III</b>	<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>	<b>152 194,21</b>	<b>174 463,60</b>
<b>1</b>	<b>Wobec jednostek powiązanych</b>	<b>275,94</b>	<b>275,94</b>
<b>a</b>	<b>z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
	- do 12 miesięcy		
	- powyżej 12 miesięcy		
<b>b</b>	inne		
<b>c</b>	kredyty i pożyczki	<b>275,94</b>	<b>275,94</b>
<b>2</b>	<b>Wobec pozostałych jednostek</b>	<b>151 918,27</b>	<b>174 187,66</b>
<b>a</b>	kredyty i pożyczki		
<b>b</b>	z tytułu emisji dłużnych papierów wartościowych		
<b>c</b>	inne zobowiązania finansowe		
<b>d</b>	<b>z tytułu dostaw i usług, o okresie wymagalności</b>	<b>96 224,50</b>	<b>98 258,72</b>
	- do 12 miesięcy	<b>96 224,50</b>	<b>98 258,72</b>
	- powyżej 12 miesięcy		
<b>e</b>	zaliczki otrzymane na dostawy		<b>0,00</b>
<b>f</b>	zobowiązania wekslowe		
<b>g</b>	z tytułu podatków, cel, ubezpieczeń i innych	<b>48 387,16</b>	<b>68 622,33</b>

**Planet B2B S.A.**  
**Raport roczny za 2021 r.**

h	z tytułu wynagrodzeń	7 208,81	7 208,81
i	inne	97,80	97,80
<b>3</b>	<b>Fundusze specjalne</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>IV</b>	<b>Rozliczenia międzyokresowe</b>	<b>9 000,00</b>	<b>5 000,00</b>
1	Ujemna wartość firmy	0,00	0,00
2	Inne rozliczenia międzyokresowe	9 000,00	5 000,00
	- długoterminowe	0,00	0,00
	- krótkoterminowe	9 000,00	5 000,00
<b>PASYWA RAZEM</b>		<b>737 453,95</b>	<b>280 666,08</b>

**Rachunek zysków i strat (wariant porównawczy)**

	Narastająco za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021.	Narastająco za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020.
<b>A. Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:</b>	<b>1 359 374,52</b>	<b>358 426,25</b>
- od jednostek powiązanych		
I. Przychody ze sprzedaży produktów	1 359 374,52	358 426,25
II. Zmiana stanu produktów (zwiększenie-wart.dodatnia, zmniejsz.-wartość ujemna)		
III. Koszt wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki		
IV. Przychód ze sprzedaży towarów i materiałów		
<b>B. Koszty działalności operacyjnej</b>	<b>750 504,12</b>	<b>203 542,21</b>
I. Amortyzacja	119 433,33	-
II. Zużycie materiałów i energii	1 439,23	
III. Usługi obce	599 277,99	196 804,21
IV. Podatki i opłaty, w tym:	350,00	6 738,00
- podatek akcyzowy	-	-
V. Wynagrodzenia	22 050,00	
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 953,57	
VIII. Pozostałe rodzajowe	4 000,00	-
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	-	-
<b>C. Zysk (strata) na sprzedaży (A-B)</b>	<b>608 870,40</b>	<b>154 884,04</b>
<b>D. Pozostałe przychody operacyjne</b>	<b>0,10</b>	<b>14 521,05</b>
I. Zysk ze zbycia niefinansowych aktywów trwałych		
II. Dotacje		
III. Inne przychody operacyjne	0,10	14 521,05
<b>E. Pozostałe koszty operacyjne</b>	<b>140 040,40</b>	<b>15 932,04</b>
I. Strata z tytułu rozchodu niefinansowych aktywów trwałych		
II. Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych		
III. Inne koszty operacyjne	140 040,40	15 932,04
<b>F. Zysk (strata) na działalności operacyjnej (C+D-E)</b>	<b>468 830,10</b>	<b>153 473,05</b>
<b>G. Przychody finansowe</b>	<b>14 721,79</b>	<b>3 705,82</b>
I. Dywidendy i udziały w zyskach, w tym:		
- od jednostek powiązanych		
II. Odsetki, w tym:		
- od jednostek powiązanych		
III. Zysk z tytułu rozchodu aktywów finansowych w tym jednostki powiązane		

IV. Aktualizacja wartości inwestycji		
IV. Inne	14 721,79	3 705,82
<b>H. Koszty finansowe</b>	<b>8 494,63</b>	<b>180 478,29</b>
I. Odsetki, w tym:	129,00	169 281,18
- od jednostek powiązanych		
II. Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych		
III. Aktualizacja wartości inwestycji		
IV. Inne	8 365,63	11 197,11
<b>I. Zysk (strata) brutto na działalności gospodarczej (F+G-H)</b>	<b>475 057,26</b>	<b>-23 299,42</b>
<b>J. Wynik zdarzeń nadzwyczajnych (J.I.-J.II.)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
I. Zyski nadzwyczajne	0,00	0,00
II. Straty nadzwyczajne	0,00	0,00
<b>R. Odpis wartości firmy z konsolidacji</b>		
<b>K. Zysk (strata) brutto (I+/-J-K)</b>	<b>475 057,26</b>	<b>-23 299,42</b>
<b>L. Podatek dochodowy</b>		
<b>M. Pozostałe obowiązkowe zmniejszenia zysku (zwiększenia straty)</b>		
<b>P. (Zysk) strata akcjonariuszy (udziałowców) mniejszościowych</b>		
<b>N. Zysk (strata) netto (K-L-M)</b>	<b>475 057,26</b>	<b>-23 299,42</b>

### Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym

Wyszczególnienie		Narastająco za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021	Narastająco za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020
<b>I.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny</b>	<b>101 202,48</b>	<b>143 952,90</b>
<b>Ia.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny na początek okresu (BO), po korektach</b>	<b>101 202,48</b>	<b>143 952,90</b>
<b>1.</b>	<b>Kapitał (fundusz) podstawowy na początek okresu</b>	<b>33 278 446,10</b>	<b>33 392 586,10</b>
<b>1.1.</b>	<b>Zmiany kapitału (funduszu) podstawowego</b>	<b>0,00</b>	<b>-114 140,00</b>
<b>a)</b>	<b>zwiększenie ( z tytułu)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
-	wydania udziałów (emisji akcji)	0,00	0,00
<b>b)</b>	<b>zmniejszenie (z tytułu)</b>		<b>-114 140,00</b>
-	umorzenia udziałów (akcji)		-114 140,00
<b>1.2.</b>	<b>Kapitał (fundusz) podstawowy na koniec okresu</b>	<b>33 278 446,10</b>	<b>33 278 446,10</b>
<b>2.</b>	<b>Należne wpłaty na kapitał podstawowy na początek okresu</b>		
<b>2.1.</b>	<b>Zmiana należnych wpłat na kapitał podstawowy</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>a)</b>	<b>zwiększenie ( z tytułu)</b>		
<b>b)</b>	<b>zmniejszenie (z tytułu)</b>		
<b>2.2.</b>	<b>Należne wpłaty na kapitał podstawowy na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>3.</b>	<b>Udziały (akcje) własne na początek okresu</b>		
<b>a)</b>	<b>zwiększenie ( z tytułu)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
-	udziały przeznaczone do sprzedaży		
-	udziały przeznaczone do umorzenia		
<b>b)</b>	<b>zmniejszenie (z tytułu)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
-	sprzedaż udziałów		
<b>3.1.</b>	<b>Udziały (akcje) własne na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>4.</b>	<b>Kapitał (fundusz) zapasowy na początek okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>4.1.</b>	<b>Zmiany kapitału (funduszu) zapasowego</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>a)</b>	<b>zwiększenie ( z tytułu)</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
-	emisji akcji powyżej wartości nominalnej	0,00	0,00
-	z podziału zysku (ustawowo)		

**Planet B2B S.A.**  
**Raport roczny za 2021 r.**

-	z podziału zysku (ponad wymaganą ustawowo minimalną wartość)		
-	inne		
b)	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00
-	pokrycia straty	0,00	0,00
<b>4.2.</b>	<b>Stan kapitału (funduszu) zapasowego na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>5.</b>	<b>Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na początek okresu - zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>5.1.</b>	<b>Zmiany kapitału (funduszu) z aktualizacji wyceny</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a)	zwiększenie (z tytułu)		
-	wycena firmy		
b)	zmniejszenie (z tytułu)	0,00	0,00
-	zbycia środków trwałych		
<b>5.2.</b>	<b>Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>6.</b>	<b>Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na początek okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>6.1.</b>	<b>Zmiany pozostałych kapitałów (funduszy) rezerwowych</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a)	zwiększenie (z tytułu)		
b)	zmniejszenie (z tytułu)		
<b>6.2.</b>	<b>Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>7.</b>	<b>Zysk (strata) z lat ubiegłych na początek okresu</b>	<b>-33 153 944,20</b>	<b>-29 556 792,39</b>
<b>7.1.</b>	<b>Zysk z lat ubiegłych na początek okresu</b>		
-	zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości		
-	korekty błędów		
<b>7.2.</b>	<b>Zysk z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
a)	zwiększenie (z tytułu)	0,00	0,00
-	podziału zysku z lat ubiegłych		
b)	zmniejszenie (z tytułu)		
<b>7.3.</b>	<b>Zysk z lat ubiegłych na koniec okresu</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>7.4.</b>	<b>Strata z lat ubiegłych na początek okresu</b>	<b>-33 153 944,20</b>	<b>-29 556 792,39</b>
-	zmiany przyjętych zasad (polityki) rachunkowości		
-	korekty błędów		
<b>7.5.</b>	<b>Strata z lat ubiegłych na początek okresu, po korektach</b>	<b>-33 153 944,20</b>	<b>-29 556 792,39</b>
a)	zwiększenie (z tytułu)	0,00	-3 597 151,81
-	przeniesienia straty z lat ubiegłych do pokrycia		
b)	zmniejszenie (z tytułu)		0,00
<b>7.6.</b>	<b>Strata z lat ubiegłych na koniec okresu</b>	<b>-33 177 243,62</b>	<b>-33 153 944,20</b>
<b>7.7.</b>	<b>Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu</b>	<b>-33 177 243,62</b>	<b>-33 153 944,20</b>
<b>8.</b>	<b>Wynik netto</b>	<b>475 057,26</b>	<b>-23 299,42</b>
a)	zysk netto	475 057,26	
b)	strata netto		-23 299,42
c)	odpisy z zysku		
<b>II.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny na koniec okresu (BZ)</b>	<b>576 259,74</b>	<b>101 202,48</b>
<b>III.</b>	<b>Kapitał (fundusz) własny, po uwzględnieniu proponowanego podziału zysku (pokrycia straty)</b>	<b>576 259,74</b>	<b>101 202,48</b>

## Rachunek przepływów pieniężnych (metoda pośrednia)

	Wyszczególnienie	Narastająco za okres od 01.01.2021 do 31.12.2021	Narastająco za okres od 01.01.2020 do 31.12.2020
<b>A.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		
I.	Zysk (strata) netto	475 057,26	(23 299,42)
II.	Korekty razem	163 606,87	159 225,67
1.	Amortyzacja	119 433,33	0,00
2.	Zyski (straty) z tytułu różnic kursowych	(1 237,53)	0,00
3.	Odsetki i udziały w zyskach (dywidendy)	129,00	169 281,18
4.	Zysk (strata) z działalności inwestycyjnej		0,00
5.	Zmiana stanu rezerw		
6.	Zmiana stanu zapasów	3 542,41	1 500,00
7.	Zmiana stanu należności	51 526,50	(62 654,25)
8.	Zmiana stanu zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem pożyczek i kredytów	(22 268,79)	80 855,70
9.	Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych	12 481,95	(9 801,17)
10.	Inne korekty		(19 955,79)
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej (I+II)</b>	<b>638 664,13</b>	<b>135 926,25</b>
<b>B.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>		
I.	<b>Wpływy</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
1.	Zbycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	0,00	0,00
2.	Zbycie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne	0,00	0,00
3.	Z aktywów finansowych, w tym:	0,00	0,00
a)	w jednostkach powiązanych	0,00	0,00
b)	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00
–	zbycie aktywów finansowych		
–	dywidendy i udziały w zyskach		
–	splata udzielonych pożyczek długoterminowych		
–	odsetki		
–	inne wpływy z aktywów finansowych		
4.	Inne wpływy inwestycyjne		
<b>II.</b>	<b>Wydatki</b>	<b>595 800,00</b>	<b>0,00</b>
1.	Nabycie wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowych aktywów trwałych	595 800,00	
2.	Inwestycje w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne		
3.	Na aktywa finansowe, w tym:	0,00	0,00
a)	w jednostkach powiązanych		
b)	w pozostałych jednostkach	0,00	0,00
–	nabycie aktywów finansowych	0,00	0,00
–	udzielone pożyczki długoterminowe		
4.	Inne wydatki inwestycyjne		
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej (I–II)</b>	<b>(595 800,00)</b>	<b>0,00</b>
<b>C.</b>	<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>		
I.	<b>Wpływy</b>	<b>0,00</b>	<b>275,94</b>
1.	Wpływy netto z wydania udziałów (emisji akcji) i innych instrumentów kapitałowych oraz dopłat do kapitału	0,00	
2.	Kredyty i pożyczki		

**Planet B2B S.A.**  
**Raport roczny za 2021 r.**

3.	Emisja dłużnych papierów wartościowych		
4.	Inne wpływy finansowe		275,94
<b>II.</b>	<b>Wydatki</b>	<b>129,00</b>	<b>169 281,18</b>
1.	Nabycie udziałów (akcji) własnych		0,00
2.	Dywidendy i inne wypłaty na rzecz właścicieli		
3.	Inne niż wypłaty na rzecz właścicieli wydatki z tytułu podziału zysku		
4.	Splaty kredytów i pożyczek		0,00
5.	Wykup dłużnych papierów wartościowych		
6.	Z tytułu innych zobowiązań finansowych		
7.	Płatności zobowiązań z tytułu umów leasingu finansowego		
8.	Odsetki	129,00	169 281,18
9.	Inne wydatki finansowe		
<b>III.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej (I-II)</b>	<b>(129,00)</b>	<b>(169 005,24)</b>
<b>D.</b>	<b>Przepływy pieniężne netto, razem (A.III+/-B.III+/-C.III)</b>	<b>42 735,13</b>	<b>(33 078,99)</b>
<b>E.</b>	<b>Bilansowa zmiana stanu środków pieniężnych, w tym:</b>	<b>43 972,06</b>	<b>57 154,80</b>
-	zmiana stanu środków pieniężnych z tytułu różnic kursowych	1 237,53	
<b>F.</b>	<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>24 079,02</b>	<b>57 158,01</b>
<b>G.</b>	<b>Środki pieniężne na koniec okresu (F+/-D), w tym:</b>	<b>68 051,68</b>	<b>24 079,02</b>
-	o ograniczonej możliwości dysponowania		



## **DODATKOWE INFORMACJE I OBJAŚNIENIA**

### **INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH DOTYCZĄCYCH LAT UBIEGŁYCH UJĘTYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM ROKU OBROTOWEGO**

Po dniu bilansowym do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego za okres obrachunkowy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2021 roku nie stwierdzono zdarzeń z lat ubiegłych, które nie zostały, a powinny być ujęte w sprawozdaniu finansowym okresu obrachunkowego.

### **INFORMACJE O ZNACZĄCYCH ZDARZENIACH, JAKIE NASTAPIŁY PO DNIU BILANSOWYM, A NIE UWZGLĘDNIONYCH W SPRAWOZDANIU FINANSOWYM**

Po dniu bilansowym do dnia sporządzenia sprawozdania finansowego za okres obrachunkowy od dnia 1 stycznia do dnia 31 grudnia 2021 roku nie wystąpiły zdarzenia, które nie zostały, a powinny być ujęte w sprawozdaniu finansowym okresu obrachunkowego.

### **PORÓWNYWALNOŚĆ DANYCH FINANSOWYCH ZA ROK POPRZEDZAJĄCY Z DANymi SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA BIEŻĄCY OKRES OBRACHUNKOWY**

Sprawozdania finansowe za bieżący okres obrachunkowy i poprzedni rok obrotowy sporządzono stosując taką samą zasadę (politykę) rachunkowości, jak i metody prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym.

### **ZMIANY ZASAD (POLITYKI) RACHUNKOWOŚCI W ROKU OBROTOWYM**

W okresie sprawozdawczym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe Zarząd Spółki nie wprowadził żadnych zmian w polityce (zasadach) rachunkowości Spółki.

### **KOREKTA BŁĘDU PODSTAWOWEGO**

W okresie sprawozdawczym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe Zarząd Spółki nie zidentyfikował błędów dotyczących okresów ubiegłych.

### **WARTOŚCI NIEMATERIALNE I PRAWNE**

Spółka na dzień bilansowy 31 grudnia 2021 r. nie posiadała wartości niematerialnych i prawnych.

### **RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE**

Spółka środków trwałych nie posiada

## KAPITAŁY

Wysokość kapitału zakładowego Spółki na dzień publikacji raportu wynosi 33 278 446,10 (słownie: trzydzieści trzy miliony dwieście siedemdziesiąt osiem tysięcy czterysta czterdzieści sześć złotych dziesięć groszy) i dzieli się na:

- a) 4.495.000 (słownie: cztery miliony czterysta dziewięćdziesiąt pięć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- b) 4.500.000 (słownie: cztery miliony pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- c) 2.390.500 (słownie: dwa miliony trzysta dziewięćdziesiąt tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- d) 1.250.000 (słownie: jeden milion dwieście pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- e) 3.685.650 (słownie: trzy miliony sześćset osiemdziesiąt pięć tysięcy sześćset pięćdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- f) 265.563.630 (słownie: dwieście sześćdziesiąt pięć milionów pięćset sześćdziesiąt trzy tysiące sześćset trzydzieści) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- g) 41.779.061 (słownie: czterdzieści jeden milionów siedemset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy sześćdziesiąt jeden) akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja,
- h) 3.413.620 (słownie: trzy miliony czterysta trzynaście tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.
- i) 5.707.000 (słownie: pięć milionów siedemset siedem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.

## KOSZTY W UKŁADZIE RODZAJOWYM

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Amortyzacja	119 433,33	0,00
Zużycie materiałów i energii	1 439,23	0,00
Usługi obce	599 277,99	196 804,21
Podatki i opłaty	350,00	6 738,00
Wynagrodzenia	22 050,00	0,00
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 953,57	0,00
Pozostałe koszty rodzajowe	4 000,00	0,00
<b>Koszty według rodzaju, razem</b>	<b>750 504,12</b>	<b>203 542,21</b>

## POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Zysk ze zbycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wprowadzić wartości wg rach. zysk/strat	-	-
Dotacje	-	-
Inne przychody operacyjne, w tym:	-	-
- rozwiązanie odpisów aktualizujących wartość należności	-	-
- rozwiązanie rezerwy z tytułu...	-	-
- zwrócone, umorzone podatki	-	-
- otrzymane zwroty kosztów postępowania spornego	-	-
- z tytułu różnic inwentarzowych	-	-
- ...	-	-
- inne	0,10	14 521,05
<b>Pozostałe przychody operacyjne, razem</b>	<b>0,10</b>	<b>14 899,91</b>

## POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Strata ze zbycia środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	-	-
Aktualizacja wartości aktywów niefinansowych, w tym:	-	-
- odpis aktualizujący wartość zapasów	-	-
- odpis aktualizujący wartość należności	0,00	0,00
- pozostałe	-	-
Inne koszty operacyjne, w tym:	0,00	0,00
- utworzone rezerwy z tyt. ...	-	-
- darowizny	-	-
- odpisane należności	-	-
- koszty likwidacji środków trwałych	-	-
- koszty postępowania spornego	-	-
- koszty likwidacji zapasów	-	-
- inne	140 040,40	15 932,04
<b>Pozostałe koszty operacyjne, razem</b>	<b>140 040,40</b>	<b>15 932,04</b>

## KOSZTY FINANSOWE

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2019 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Odsetki, w tym:	129,00	169 281,18
- od jednostek powiązanych	-	-
Strata z tytułu rozchodu aktywów finansowych	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji	-	-
Inne	8 365,63	11 197,11
<b>Koszty finansowe, razem</b>	<b>8 494,63</b>	<b>180 478,29</b>

## STRUKTURA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH DO RACHUNKU PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH

	31 grudnia 2021 roku	31 grudnia 2020 roku
<b>Środki pieniężne w banku</b>	<b>68 051,08</b>	<b>24 079,02</b>
- rachunki bieżące	68 051,08	24 079,02
- depozyty krótkoterminowe	-	-
-	-	-
<b>Środki pieniężne w kasie</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Inne środki pieniężne	-	-
- ...	-	-
<b>Środki pieniężne, razem</b>	<b>68 051,08</b>	<b>24 079,02</b>

## INFORMACJE O PRZECIĘTNYM ZATRUDNIENIU, Z PODZIAŁEM NA GRUPY ZAWODOWE

Grupa zatrudnionych	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Zarząd	1	1
Pracownicy umysłowi	0	0
Pracownicy fizyczni	0	0
<b>Zatrudnienie, razem</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

## INFORMACJE O WYNAGRODZENIU BIEGŁEGO REWIDENTA LUB PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Poniższa tabela przedstawia wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych należne za rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku i 31 grudnia 2020 roku w podziale na rodzaje usług:

Rodzaj usługi	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Badanie rocznego sprawozdania finansowego	9000,00	6 000,00
Inne usługi poświadczające		-
Usługi doradztwa podatkowego		-
Pozostałe usługi		
<b>Razem</b>	<b>9 000,00</b>	<b>6 000,00</b>

## INFORMACJE O WYNAGRODZENIACH, ŁĄCZNIE Z WYNAGRODZENIEM Z ZYSKU, WYPŁACONYCH LUB NALEŻNYCH OSOBOM WCHODZĄCYM W SKŁAD ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Wynagrodzenia (w złotych)	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Zarząd Spółki	0,00	0,00
<b>Wynagrodzenia, razem</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

Wynagrodzenia (w złotych)	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Rada Nadzorcza Spółki	0,00	0,00
<b>Wynagrodzenia, razem</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

## **INFORMACJE O WSPÓLNYCH PRZEDSIĘWZIĘCIACH, KTÓRE NIE PODLEGAJĄ KONSOLIDACJI**

Spółka nie podejmowała wspólnych przedsięwzięć, które nie podlegają konsolidacji.

## **INFORMACJE O GRUPIE KAPITAŁOWEJ I TRANSAKCJACH Z JEDNOSTKAMI POWIĄZANYMI**

Spółka nie tworzy grupy kapitałowej.

## **POŁĄCZENIE SPÓŁEK HANDLOWYCH**

W ciągu roku obrotowego Spółka nie połączyła się z żadnymi jednostkami.

## **CHARAKTER I CEL GOSPODARCZY ZAWARTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ UMÓW NIEUWZGLĘDNIONYCH W BILANSIE W ZAKRESIE NIEZBĘDNYM DO OCENY ICH WPŁYWU NA SYTUACJĘ MAJĄTKOWĄ, FINANSOWĄ I WYNIK FINANSOWY JEDNOSTKI.**

W roku 2021 Spółka nie zawarła żadnych umów nieuwzględnionych w bilansie, które miałyby wpływ na sytuację majątkową, finansową i wynik finansowy Spółki.

## SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI W ROKU OBROTOWYM 2021

### I. WPROWADZENIE

Kraj siedziby	Polska
Siedziba Spółki	Warszawa
Forma prawna	Spółka Akcyjna
Przepisy prawa	Prawo polskie, zgodnie z Kodeksem Spółek Handlowych
Adres siedziby	ul. Chłodna 64
Strona internetowa	www.planetb2b.pl
REGON	351390348
NIP	683-168-74-39
KRS	0000460219

Planet B2B Spółka Akcyjna z siedzibą w Warszawie, ul. Chłodna 64, 00-872 Warszawa, została wpisana do Krajowego Rejestru Sądowego dnia 29 kwietnia 2013 roku pod numerem KRS 0000460219 przez Sąd Rejonowy dla Krakowa – Śródmieścia w Krakowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, na podstawie aktu notarialnego z dnia 18 grudnia 2012 roku (Rep. A nr 12521/2012) jako następcą prawny spółki Produkty Klasztorne sp. z o.o. (nr KRS 0000150172). Czas trwania Spółki jest nieoznaczony. Obecnie Spółka wpisana jest do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. St. Warszawa – w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego.

Zgodnie ze Statutem Spółki przedmiotem jej podstawowej działalności w okresie obrotowym 2020 zgodnie PKD była sprzedaż hurtowa narzędzi technologii informacyjnej i komunikacyjnej.

### II. ZDARZENIA DOTYCZĄCE DZIAŁALNOŚCI W 2020 r.

#### II.1 PROFIL DZIAŁALNOŚCI

Planet B2B S.A. jest spółką technologiczną, której działalność koncentruje się na tworzeniu i dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań, narzędzi, technologii i oprogramowania dla rynku e-commerce, ułatwiającego działalność handlową w Internecie, w szczególności na rynku B2B tj. rynku dystrybucyjnego i hurtowego.

Spółka kieruje swoje produkty do średnich i dużych dystrybutorów i hurtowni. Obecnie Spółka sukcesywnie rozwija swoją działalność na dwóch rynkach: na rynku polskim oraz rynku Stanów Zjednoczonych.

#### Podstawowe informacje o produktach i ich technologi

Podstawowym produktem Planet B2B S.A. jest Platforma Planet B2B, której moduły jako całość lub część umożliwiają indywidualne dostosowanie jej funkcjonalności do potrzeb biznesowych firm handlowych. Spółka w ramach swojej platformy oferuje następujące rozwiązania:

- **Planet B2B Wholesale (Dystrybucja hurtowa)** - Dystrybutorzy, hurtownie i producenci korzystają z Platformy Planet B2B do sprzedaży dla autoryzowanych odbiorców. Dzięki integracji z systemem

magazynowo-księgowym kupujący otrzymują indywidualne ceny, aktualne stany dostępności, wymianę danych EDI/XML oraz indywidualne programy lojalnościowe.

- **Planet B2B Dropshipping (Automatyzacja Dropshipping)** Platforma Planet B2B dostarcza rozwiązań dla firm, które chcą prowadzić sprzedaż w modelu dropship. Wspierane jest generowanie katalogów dla sprzedawców XML oraz obsługa zamówień do klienta końcowego.
- **Planet B2B Procurement (Portal Zakupów Katalogowych)** Przedsiębiorstwa i korporacje korzystają z gotowych rozwiązań Platformy Planet B2B do prowadzenia procesów zakupowych w elektronicznych katalogach. Dzięki umożliwieniu pracownikom samodzielnego zamawiania towarów i usług od autoryzowanych dostawców możliwe są duże oszczędności w dziale zakupów przy pełnej kontroli kosztów i budżetów.
- **Planet B2B Marketplace (Marketplace Builder)** Większe firmy oferujące sprzedaż w modelu marketplace korzystają z Platformy Planet B2B do budowy własnego portalu B2B. Dostępne są moduły zarówno dla sprzedawców, jak i odbiorców oraz administracja portalem sprzedaży.
- **Planet B2B Amazon (Sprzedaż B2B na portalu Amazon)** Platforma Planet B2B zapewnia usługi i technologie pozwalające na wprowadzenie oferty produktowej B2B na największym portalu e-commerce Amazon, zarówno w Europie jak również w USA.
- **Planet B2B International Seller (Sprzedaż Crossborder)** Platforma Planet B2B zapewnia międzynarodowy zasięg sprzedaży i działa na wielu rynkach dzięki wsparciu wielu języków i walut. Wspierana jest także promocja oferty w zagranicznych portalach B2B.

Ponadto w ramach usług Planet B2B S.A. oferuje:

- **Planet B2B ERP Connector.** Umożliwia on połączenie własnego systemu księgowego lub ERP dla automatyzacji rozliczeń, indywidualnych cen sprzedaży, finansowania zakupów i faktur elektronicznych.
- **Planet B2B Inventory.** Zapewnia możliwości synchronizacji własnych magazynów i punktów odbioru osobistego zamówień. Integracja z systemami kurierskimi zapewnia też automatyzację wysyłek.
- **Planet B2B Fullfilment.** Umożliwia integrację dostawców w czasie rzeczywistym za pomocą EDI, API, XML i innych formatów danych. Zewnętrzni dostawcy mogą również obsługiwać zamówienia w panelu webowym.
- **Planet B2B Catalog.** Katalogi produktów to podstawa efektywnej sprzedaży on-line. Planet B2B zapewnia procesy budowania własnych katalogów w oparciu o zewnętrzne bazy katalogowe i dane od dostawców i producentów.

Dostarczanie usług Platformy Planet B2B jest rozwiązaniem chmurowym, dzięki czemu możliwe jest jego szybkie wdrożenie i korzystanie z niego w dowolnym czasie i w dowolnym miejscu na świecie.

Spółka oferuje swoje rozwiązania w systemie abonamentowym zapewniając ciągłość działania i bieżące aktualizacje oprogramowania. W ramach rozwoju i unowocześniania Platformy Planet B2B Spółka współpracuje z podmiotami wchodzącymi w skład konsorcjum tj. B2B Online sp. z o.o. oraz I-Dotcom LLC.



## II.2 ZDARZENIA ISTOTNIE WPŁYWAJĄCE NA DZIAŁALNOŚĆ SPÓŁKI, JAKIE WYSTĄPIŁY W ROKU OBROTOWYM 2021

### Podpisanie umowy handlowej ze spółką Streamsoft

W dniu 14 maja 2021 r. Emitent podpisał istotną umowę handlową w zakresie oferowania produktów informatycznych Emitenta i spółki Streamsoft sp. z o.o. s.k. – producenta systemów ERP.

Przedmiotem umowy jest współpraca handlowa i marketingowa dotycząca oferowania klientom Streamsoft produktów informatycznych Emitenta, w szczególności Platformy Planet B2B i klientom Emitenta produktów informatycznych Streamsoft, w szczególności systemów ERP.

Podpisanie przedmiotowej umowy ze Streamsoft wpisuje się w rozwój działalności na rynku polskim i pozwoli Emitentowi na zaoferowanie swoich produktów bazie ponad 80.000 klientów spółki Streamsoft z sektora B2B, a spółce Streamsoft uzupełnienie produktów informatycznych o produkty dedykowane dla rynku e-commerce B2B i zaoferowanie produktów Streamsoft bazie klientów Emitenta.

Założeniem Emitenta od samego początku było oferowanie produktu informatycznego (licencji) na rynku polskim w oparciu o współpracę z innymi podmiotami, dlatego przedmiotowe umowy są dla Emitenta ważną dla budowania relacji i współpracy z podmiotami informatycznymi oferującymi produkty, które mogą ze sobą współpracować stanowiąc uzupełnienie oferty.

Emitent przewiduje dalszy dużo bardziej zintensyfikowany rozwój sprzedaży posiadanych rozwiązań e-commerce i licencji na rynku polskim. Rynek e-commerce dynamicznie rośnie a Emitent stara się wykorzystać możliwości współpracy.

### Zawarcie Aneksu do umowy licencyjnej na Platformę B2B

W dniu 22 stycznia 2020 roku Emitent zawarł ze spółką B2B Online sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu umowę licencyjną w ramach, której Emitent otrzymał licencję dot. oprogramowania „Platformy B2B” i wyłączność dotyczącą dalszej dystrybucji i wdrażania na rzecz podmiotów trzecich oprogramowania „Platformy B2B” na terenie Unii Europejskiej i pozostałych krajów Europy.

Następnie w dniu 20 sierpnia 2021 r. strony powyższej umowy zawarły istotny aneks. Przedmiotowy Aneks został zawarty celem rozstrzygnięcia potencjalnych wątpliwości oraz potwierdzenia uprawnień Planet B2B do korzystania i zasad dystrybuowania przez Planet B2B Platformy B2B w związku z wykonywaniem umowy przez Emitenta oraz potrzebami związanymi z dystrybucją i realizowanymi wdrożeniami oraz koniecznością doprecyzowania szczegółowych postanowień umowy licencyjnej. Przedmiotowy Aneks doprecyzowuje wszelkie wątpliwości związane z umową licencyjną i zasadami współpracy pomiędzy podmiotami powiązanymi jakimi są spółki B2B Online sp. z o.o. i Emitent.

Na mocy przedmiotowego Aneksu strony doprecyzowały poszczególne postanowienia Umowy i wzajemne obowiązki, w szczególności w zakresie: dystrybucji, potwierdzenia wyłączności licencji udzielonej na rzecz Planet B2B, warunków przestrzegania licencji i rozpowszechniania, jak również prawo do wykonywania przez Planet B2B praw zależnych do Platformy B2B oraz prawo do udzielania dalszych sublicencji.

Wprowadzono Aneksem zmianę czasu obowiązywania umowy, która została zawarta na czas oznaczony na okres 5 lat z możliwością jej wypowiedzenia przez każdą ze stron z zachowaniem 12 miesięcznego okresu wypowiedzenia. Po okresie 5 lat umowa przekształca się w umowę na czas nieoznaczony.

Określone w Umowie licencyjnej z dnia 22 stycznia 2020 r. opłaty licencyjne płacone przez Emitenta na rzecz B2B Online sp. z o.o. na mocy przedmiotowego aneksu nie uległy zmianie.

## **Wprowadzenie do alternatywnego systemu obrotu akcji serii E, G, H i I.**

W dniu 1 października 2021 roku Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. podjął uchwałę nr 1004/2021 w sprawie wprowadzenia do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect akcji zwykłych na okaziciela serii E, G, H i I spółki Planet B2B S.A.

Zarząd Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. postanowił wprowadzić do alternatywnego systemu obrotu na rynku NewConnect:

- 1) 3.685.650 (trzy miliony sześćset osiemdziesiąt pięć tysięcy sześćset pięćdziesiąt) akcji serii E,
- 2) 41.779.061 (czterdzieści jeden milionów siedemset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy sześćdziesiąt jeden) akcji serii G,
- 3) 3.413.620 (trzy miliony czterysta trzysta tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji serii H,
- 4) 5.707.000 (pięć milionów siedemset siedem tysięcy) akcji serii I.

Fakt wprowadzenia do obrotu przedmiotowych serii akcji zakończył pewien etap porządkowania działalności Emitenta oraz otwiera kolejny związany z przyszłością i możliwościami dalszego rozwoju. Jeszcze w roku 2022 Emitent zamierza złożyć wniosek o wprowadzenie do Alternatywnego Systemu Obrotu wszystkich akcji serii F. Całkowite uporządkowanie spraw związanych z przeszłością Emitenta jest konieczne w celu dalszego jej rozwoju.

## **III. WIELKOŚĆ I RODZAJE KAPITAŁÓW WŁASNYCH I AKCJI**

### **III.1. WIELKOŚĆ KAPITAŁU PODSTAWOWEGO I JEGO STRUKTURA**

Żadne akcje Emitenta nie są uprzywilejowane.

Akcje serii A, B, C, D, E, G, H i I Planet B2B S.A. są wprowadzone do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect, prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

#### **Struktura kapitału zakładowego Planet B2B S.A. na dzień publikacji raportu**

Wysokość kapitału zakładowego Spółki na dzień publikacji raportu wynosi 33 278 446,10 (słownie: trzydzieści trzy miliony dwieście siedemdziesiąt osiem tysięcy czterysta czterdzieści sześć złotych dziesięć groszy) i dzieli się na:

- a) 4.495.000 (słownie: cztery miliony czterysta dziewięćdziesiąt pięć tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii A, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- b) 4.500.000 (słownie: cztery miliony pięćset tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii B, o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- c) 2.390.500 (słownie: dwa miliony trzysta dziewięćdziesiąt tysięcy pięćset) akcji zwykłych na okaziciela serii C o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- d) 1.250.000 (słownie: jeden milion dwieście pięćdziesiąt tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii D o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- e) 3.685.650 (słownie: trzy miliony sześćset osiemdziesiąt pięć tysięcy sześćset pięćdziesiąt) akcji zwykłych na okaziciela serii E o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- f) 265.563.630 (słownie: dwieście sześćdziesiąt pięć milionów pięćset sześćdziesiąt trzy tysiące sześćset trzydzieści) akcji zwykłych na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł (dziesięć groszy) każda akcja,
- g) 41.779.061 (słownie: czterdzieści jeden milionów siedemset siedemdziesiąt dziewięć tysięcy sześćdziesiąt jeden) akcji zwykłych na okaziciela serii G o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja,
- h) 3.413.620 (słownie: trzy miliony czterysta trzysta tysięcy sześćset dwadzieścia) akcji zwykłych na okaziciela serii H o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.

i) 5.707.000 (słownie: pięć milionów siedemset siedem tysięcy) akcji zwykłych na okaziciela serii I o wartości nominalnej 0,10 zł (słownie: dziesięć groszy) każda akcja.

Lp.	Seria akcji	Liczba akcji w (szt.)	Udział w kapitale zakładowym (w proc.)	Liczba głosów (w sztukach)	Udział w ogólnej liczbie głosów (w proc.)
1	A	4 495 000	1,35%	4 495 000	1,35%
2	B	4 500 000	1,35%	4 500 000	1,35%
3	C	2 390 500	0,72%	2 390 500	0,72%
4	D	1 250 000	0,38%	1 250 000	0,38%
5	E	3 685 650	1,11%	3 685 650	1,11%
6	F	265 563 630	79,80%	265 563 630	79,80%
7	G	41 779 061	12,55%	41 779 061	12,55%
8	H	3 413 620	1,03%	3 413 620	1,03%
9	I	5 707 000	1,71%	5 707 000	1,71%
<b>Razem</b>		<b>332 784 461</b>	<b>100,00%</b>	<b>332 784 461</b>	<b>100,00%</b>

#### Struktura akcjonariatu Planet B2B S.A. – stan na dzień publikacji raportu

Imię i nazwisko / nazwa	Liczba akcji	Udział w kapitale zakładowym	Udział w liczbie głosów na WZA
Grzegorz Siwiński (poprzez spółki B2B Online sp. z o.o.)	294 588 630	88,52%	88,52%
Pozostali akcjonariusze	38 195 831	11,48%	11,48%
<b>SUMA</b>	<b>332 784 461</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Emitent

### III.2. STAN INNYCH KAPITAŁÓW (FUNDUSZÓW) TWORZONYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ

Emitent na dzień 31.12.2021 r. nie dysponował kapitałem zapasowym.

### III.3. WARTOŚĆ NOMINALNA NABYTYCH WŁASNYCH UDZIAŁÓW LUB AKCJI PRZEZ SPÓŁKĘ

Na dzień 31 grudnia 2021 r. Emitent nie posiadał akcji własnych.

## IV. SYTUACJA GOSPODARCZA I FINANSOWA JEDNOSTKI

Poniżej prezentujemy podstawowe dane syntetyczne i analityczne o działalności i sytuacji jednostki.

#### IV.1. PRZYCHODY PODSTAWOWE, WYKAZANE W RACHUNKU ZYSKÓW I STRAT (Z PODZIAŁEM NA GRUPY PRZYCHODÓW)

L. p.	Rodzaj (grupa) przychodów (w zł)	I – XII 2021 roku	I – XII 2020 roku
1	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi	1 359 374,52	358 426,25
2	Pozostałe przychody operacyjne	0,00	14 521,05
3	Przychody finansowe	14 721,79	3 705,82

W całym 2021 r. łączne przychody ze sprzedaży wyniosły 1 359,37 tys. zł. Pozostałe przychody operacyjne nie wystąpiły. Osiągnięte przychody finansowe były głównie związane z rozliczeniem różnic kursowych dotyczących płatności w USD na rzecz Emitenta z tytułu sprzedaży platform Planet B2B oraz abonamentów wynikających z licencji i ich utrzymania na rynku amerykańskim.

#### IV.2. GŁÓWNE POZYCJE KOSZTÓW

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
Amortyzacja	119 433,33	0,00
Zużycie materiałów i energii	1 439,23	0,00
Usługi obce	599 277,99	196 804,21
Podatki i opłaty	350,00	6 738,00
Wynagrodzenia	22 050,00	0,00
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	3 953,57	0,00
Pozostałe koszty rodzajowe	4 000,00	0,00
<b>Koszty według rodzaju, razem (w zł)</b>	<b>750 504,12</b>	<b>203 542,21</b>

W roku 2021 r. główne koszty Emitenta wyniosły 750,50 tys. zł i wiązały się głównie z usługami obcymi, które wyniosły ponad 599,28 tys. Zł. Najistotniejsze koszty usług obcych związane były z dynamicznym rozwojem działalności, która była związana z zakupem zewnętrznych usług programistycznych do realizacji wdrożeń Platform B2B na rynku polskim i USA. r. Ponadto kosztami licencji i wsparcia informatycznego, kosztami utrzymania statusu spółki publicznej jak również kosztami związanymi z wprowadzeniem akcji serii E,G,H i I do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect.

#### IV.3. SPECYFIKACJA GŁÓWNYCH POZYCJI ZAPASÓW (SUROWCE, MATERIAŁY POMOCNICZE, PRODUKCJA NIEZAKOŃCZONA I WYROBY GOTOWE, TOWARY)

Jednostka na koniec okresu obrachunkowego na dzień 31 grudnia 2021, nie posiadała zapasów materiałów jak i towarów.

#### IV.4. KOSZTY FINANSOWE

	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2021 roku	Rok zakończony dnia 31 grudnia 2020 roku
--	---	---

Odsetki, w tym:	129	169 281,18
- odsetki dla spółek powiązanych	-	-
Strata ze zbycia inwestycji, w tym:	0,00	0,00
Aktualizacja wartości inwestycji, w tym:	-	-
- udziały zakupionych spółek	-	-
- zakupione akcje własne	-	-
Inne	8 365,63	11 197,11
<b>Koszty finansowe, razem (w zł)</b>	<b>8 494,63</b>	<b>180 478,29</b>

## V. WSKAZANIE WSZELKICH ISTOTNYCH ZMIAN W SYTUACJI FINANSOWEJ I MAJĄTKOWEJ EMITENTA I ORAZ INNYCH INFORMACJI ISTOTNYCH DLA ICH OCENY, KTÓRE POWSTAŁY PO DNIU BILANSOWYM

Po dniu bilansowym do daty publikacji niniejszego sprawozdania rocznego nie wystąpiły żadne istotne zmiany w sytuacji finansowej i majątkowej Emitenta. Nie wystąpiły również żadne inne informacje, które byłyby istotne dla oceny sytuacji finansowej i majątkowej Emitenta.

## VI. SYTUACJA KADROWA JEDNOSTKI

W roku 2021 Emitent nie zatrudniał osób na umowę o pracę.

### VI.1. KIEROWNICTWO JEDNOSTKI

#### Skład Zarządu

Zarząd Emitenta powoływany jest przez Radę Nadzorczą.

W całym roku 2021 Zarząd pracował w następującym składzie:

#### Zarząd

Imię i nazwisko	Funkcja
Paweł Wieliczko	Prezes Zarządu

#### Skład Rady Nadzorczej

Rada Nadzorcza w całym 2021 r. składała się z następujących osób:

#### Rada Nadzorcza

Imię i nazwisko	Funkcja
Grzegorz Siwiński	Przewodniczący Rady Nadzorczej
Andrzej Kiełczewski	Członek Rady Nadzorczej
Marcin Ostrowski	Członek Rady Nadzorczej
Leszek Czech	Członek Rady Nadzorczej
Urszula Rybiańska	Członek Rady Nadzorczej
Marek Trawiński	Członek Rady Nadzorczej

## VI.2. WIELKOŚĆ ZATRUDNIENIA

W roku 2021 jak również na dzień sporządzenia niniejszego raportu rocznego Emitent nie zatrudniał osób na umowę o pracę. Zarząd i Rada Nadzorcza nie pobiera świadczeń finansowych z tytułu pełnienia swoich funkcji.

## VI.3. OPIS SYTUACJI PŁACOWEJ ORAZ SOCJALNEJ

W 2021 r. ja również na dzień sporządzenia niniejszego raportu rocznego Emitent nie zatrudniał osób na umowę o pracę. Emitent w roku obrotowym 2021 nie prowadził również polityki socjalnej wobec swoich pracowników.

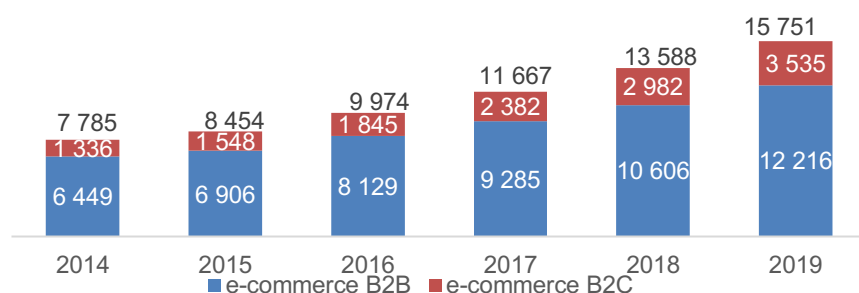
## VII. RYNEK DZIAŁALNOŚCI I PRZEWIDYWANY ROZWÓJ SPÓŁKI

### 1. Rynek B2B e-commerce

Wartość całego rynku e-commerce dla 2019 roku szacuje się przynajmniej na 15 751 mld USD. W ostatnich pięciu latach sprzedaż internetowa na Świecie wzrastała średnio o około 15% w każdym roku.

Główna część tego rynku przypada na e-commerce B2B – w przybliżeniu 80%. Gotowy produkt firmy jest często wynikiem wielu transakcji B2B, które pomagają stworzyć łańcuch dostaw i zaopatrzyć ją w towary i materiały potrzebne do wytworzenia tego produktu.

#### Wielkość rynku e-commerce na świecie (w mld USD)



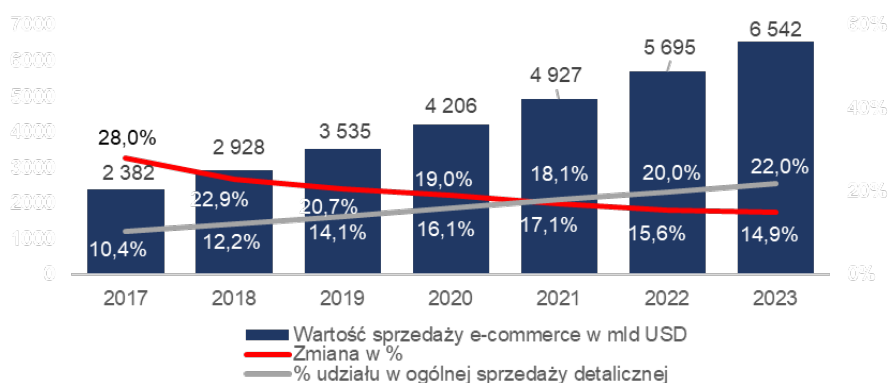
Źródło: [www.statista.com](http://www.statista.com)

Szacuje się, że wielkość globalnego rynku handlu elektronicznego między przedsiębiorstwami osiągnie 20,9 bln USD w 2027 roku, (średnioroczne tempo wzrostu na poziomie 17,5% w okresie prognozy)<sup>1</sup>.

Według prognoz, w 2023 roku światowa wartość rynku e-commerce B2C wyniesie 6 542 mld USD, co będzie stanowić 22,0% całości sprzedaży detalicznej.

#### Globalna wartość detalicznego rynku e-commerce w latach 2017-2023

<sup>1</sup> Źródło: Raport Business-to-Business E-Commerce Market Size, Share & Trends Analysis Report by Deployment Model, by Application, by Region i Segment Forecasts, 2020-2027”



Źródło: [www.statista.com](http://www.statista.com) za eMarketer.com

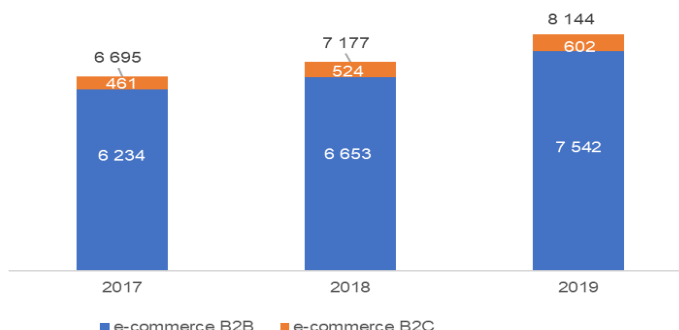
Pandemia COVID-19 i dążenie do ograniczenia ryzyka zakażenia się wirusem spowodowały trwałe zmiany w zachowaniach zakupowych zarówno firm jak i konsumentów. Dlatego też należy się spodziewać, że w kolejnych latach e-commerce będzie rozwijać się szybciej niż zakładają prognozy sporządzone tuż przed wybuchem pandemii.

### USA

Wielkość rynku e-commerce w USA jest największa na świecie. Jego wartość w 2019 roku szacowano na około 8 144 mld USD. Zdecydowana większość tego rynku przypada na transakcje pomiędzy firmami.

W 2019 roku e-commerce miało 13% udziału w ogólnej sprzedaży pomiędzy firmami. Według przewidywań, w 2023 roku udział ten wzrośnie do 17%. Prognozowany jest także dynamiczny rozwój rynku e-commerce B2C – w latach 2019-2024 prawdopodobnie wzrośnie on o 40%.

### Wielkość rynku e-commerce w USA (w mld USD)



Źródło: [www.statista.com](http://www.statista.com), UNCTAD oraz [www.digitalcommerce360.com](http://www.digitalcommerce360.com)

### Polska

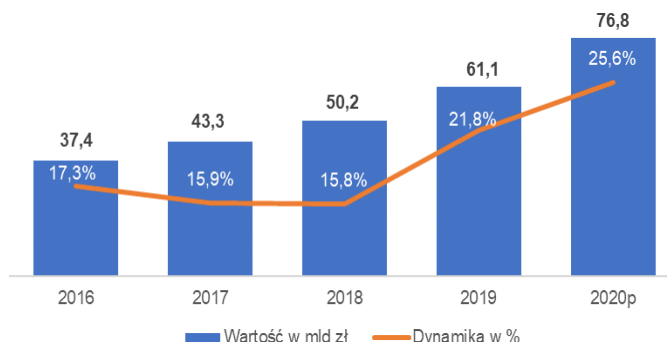
Początki polskiego handlu internetowego sięgają 1997 roku, kiedy to powstał pierwszy e-sklep.

Niestety brak jest danych na temat całości rynku e-commerce w Polsce. Najnowsze statystyki dotyczą jedynie e-commerce B2C. W 2019 roku wartość internetowej sprzedaży detalicznej wyniosła 61,1 mld zł i była o 21,8% wyższa niż w poprzednim roku. Handel internetowy stanowił około 11% wartości całości sprzedaży detalicznej.

Z raportu sporządzonego przez Gemius, przygotowanego we współpracy z Izbą Gospodarki Elektronicznej, *E-commerce w Polsce 2020* wynika, że w 2020 roku 73% ankietowanych internautów deklarowało kupowanie on-line (wobec 62% w 2019 roku). Wpływ na ten wynik miała niewątpliwie pandemia COVID-19 i obawy z nią związane (obawa zakażenia, ograniczenia swobód, jak i braku niektórych podstawowych artykułów potrzebnych do codziennej egzystencji).

Wg prognoz PMR, w 2020 roku wartość e-commerce B2C miała wzrosnąć do 76,8 mld zł. Zdaniem analityków, w związku z pandemią COVID-19, jego wartość w 2020 roku może wynieść nawet 100 mld zł. Wcześniejsze prognozy zakładały, że w okresie 2019-2024 wartość e-commerce B2C niemal się podwoi i w 2024 roku wyniesie 118 mld zł.

### Wartość e-commerce w Polsce w latach 2016-2020

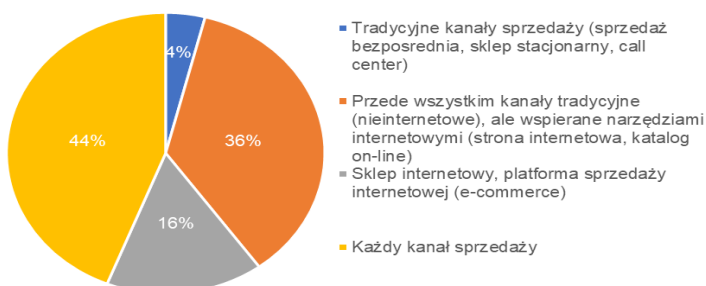


Źródło: PMR

Niedostępne są aktualne informacje na temat wielkości rynku e-commerce B2B w Polsce. W raporcie Izby Gospodarki Elektronicznej *Trendy w sprzedaży B2B w Polsce w 2015* szacowano wielkość rynku e-commerce B2B na 215 mld zł w 2014 roku. Wielkość tego rynku określono na podstawie podanego przez Eurostat udziału e-commerce w obrotach polskich firm, który wynosił w 2014 roku 12%. Według najnowszych danych Eurostatu, w 2019 roku z e-commerce pochodziło 18% obrotów polskich firm zatrudniających 10 i więcej pracowników.

W przytoczonym raporcie Izby Gospodarki Elektronicznej wynika, że w 2015 roku z e-commerce nie korzystało 40% polskich firm.

### Kanały sprzedaży w sektorze B2B w 2015 roku



Powyższe dane wskazują na znaczny potencjał rozwojowy polskiego rynku e-commerce B2B. Oprócz korzyści, które on przynosi zarówno dostawcom jak i odbiorcom, do jego dynamicznego rozwoju przyczyni się zarówno pandemia COVID-19, która na trwałe wpłynęła na zachowania zakupowe klientów. Rozwój tego rynku powinny stymulować także działania UE w ramach kolejnej perspektywy budżetowej, w której znaczne środki zostaną przeznaczone na ekologię i rozwój gospodarki cyfrowej.

### Model obsługi sprzedażowej klientów biznesowych (b2b)

Tradycyjny proces zawierania transakcji handlowych pomiędzy firmami jest długotrwały i złożony. W zależności od branży i wartości konkretnej transakcji trwa od kilku dni do kilkunastu miesięcy. Decyzja o zakupie, a nawet o samym kontakcie z potencjalnym dostawcą, poprzedzona jest zbieraniem informacji na temat produktów czy usług. Dotychczas głównym sposobem pozyskiwania wiedzy był kontakt z przedstawicielem handlowym. Pomimo że nadal dominuje tradycyjny, kosztowny model sprzedaży, w ostatnich latach branża handlu B2B i dystrybucji przeszła znaczącą ewolucję. Klienci



biznesowi stali się coraz bardziej wymagający. Oczekują nowoczesnych standardów obsługi, których doświadczają jako konsumenci indywidualni. Systemy e-commerce B2B są wdrażane przez coraz większą liczbę firm, a ich możliwości są stale rozbudowywane. Szybkie i intuicyjne zakupy w kanale online, pełny dostęp do informacji o produktach i statusie zamówień czy elastyczne modele logistyczne, powoli przestają stanowić elementy przewagi konkurencyjnej, a stają się standardowymi wymaganiami. Sprzedaż relacyjna nie jest już jedynym i najskuteczniejszym sposobem generowania przychodu.

Ten szybko przyspieszający trend jest napędzany przez coraz bardziej doświadczoną cyfrowo grupę demograficzną. Milenialsi na stanowiskach kierowniczych zmieniają proces zakupów. 97 proc. millenialsów zazwyczaj realizuje swoje zakupy osobiste w Internecie i ta preferencja przenosi się do sfer zawodowych. Już teraz 26 proc. kupujących B2B identyfikuje platformy cyfrowe jako najbardziej preferowany kanał zakupów.

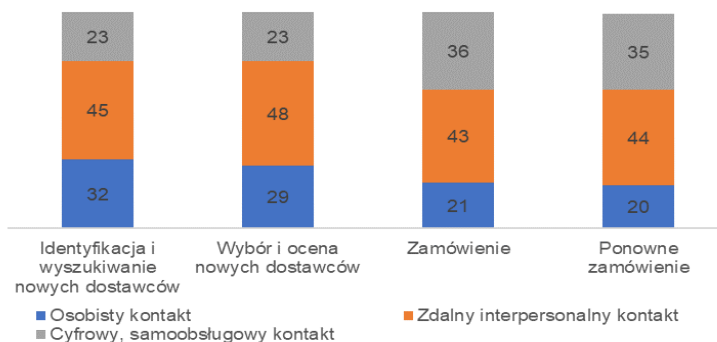
Firmy mogą tworzyć własne systemy sprzedaży internetowej bądź korzystać z tzw. marketplace. Są to zaawansowane systemy sprzedażowe pozwalające sprzedawać towary wielu różnym dostawcom przy wykorzystaniu oprogramowania i interfejsu operatora marketplace. Najbardziej znane duże marketplace na świecie to: międzynarodowy potentat ebay, amerykański Amazon lub chiński AliExpress. W polskich realiach marketplace kojarzy się przede wszystkim z portalem aukcyjnym Allegro.

Platformy handlowe zapewniają kupującym przejrzystość, której szukają w procesie zakupu, w uproszczony, przyjazny dla użytkownika sposób. Marketplace B2B ułatwiają porównywanie różnych produktów i dostawców, cen i specyfikacji produktów, czasu dostawy i kosztów u różnych dostawców. Natomiast dla sprzedających do głównych ich zalet należy zaliczyć stosunkowo niską barierę wejścia. Nie ma potrzeby uruchamiać zupełnie nowej witryny e-commerce, można ją skonfigurować szybko i przy niewielkiej początkowej inwestycji finansowej. Największą zaletą marketplace jest jednak możliwość dotarcia do szerszej bazy klientów. Korzystający z marketplace wskazują także na ich wady, takie jak: utrata kontaktu i możliwość poznania swoich klientów oraz wysokie opłaty transakcyjne.

Tradycyjny, oparty o rozbudowane działy obsługi, infolinię czy handlowców jest dość kosztowny, a wraz ze wzrostem wynagrodzeń udział kosztów obsługi handlu w kosztach całkowitych wzrasta. 60 proc. menedżerów sprzedaży w firmach B2B uważa, że digitalizacja organizacji procesów handlowych będzie mieć kluczowe znaczenie dla sukcesu ich działalności. Portale B2B pomagają przedsiębiorstwom w dotarciu do odległych obszarów i stają się sposobem prowadzenia biznesu na całym świecie. Ułatwiają one nawiązywanie nowych relacji handlowych między firmami, a także wspierają istniejące relacje. Co więcej, platformy handlu elektronicznego B2B umożliwiają firmom obniżenie kosztów marketingu, lepsze zarządzanie dostawcami i klientami oraz zwiększają zaangażowanie w sprzedaż.

Pandemia COVID-19 zmusiła kupujących i sprzedających B2B do masowego przejścia na technologię cyfrową. To, co zaczęło się jako reakcja na kryzys, teraz stało się normalnością. Badanie McKinsey na temat zachowań decydentów na całym świecie w różnych branżach od początku pandemii ujawnia, że wielka cyfrowa zmiana trwa. Według tych badań, 70-80% ankietowanych decydujących o dostawach preferowało zdalny interpersonalny lub cyfrowy kontakt ze sprzedawcą. Według badania ankietowego McKinsey interakcje cyfrowe są teraz dwa razy ważniejsze dla klientów niż przed pandemią. Jednym z głównych powodów tego zjawiska jest bezpieczeństwo i ograniczenie ryzyka zakażenia się COVID-19. Niekorzystający do tej pory z kanałów zdalnych przekonali się jednocześnie o korzyściach z tego typu interakcji w postaci ułatwień w zakresie uzyskania informacji, składania zamówień i organizowania usług. Tylko około 20 proc. ankietowanych kupujących B2B twierdziło, że ma nadzieję na powrót do sprzedaży osobistej.

#### **Preferowane sposoby kontaktu z przedstawicielami handlowymi dostawców**



Źródło: McKinsey

## 2. Kierunki rozwoju rynku, na którym działa Planet B2B S.A.

Z uwagi na zalety e-commerce, zarówno dla sprzedających jak i kupujących, 41% sprzedawców B2B spodziewało się wzrostu sprzedaży online w B2B o 25% w 2018 roku.

Sposób prowadzenia działań sprzedażowych w relacjach B2B zauważalnie się zmienia w kierunku modelu sprzedaży wielokanałowej (multichannel). Jednakże w większości przypadków kanały sprzedażowe stosowane w firmie są nie w pełni zintegrowane, co jest charakterystyczne dla modelu omnichannel.

Omnichannel, to nowe spojrzenie na wielokanałowość. Celem tego sposobu dystrybucji jest zapewnienie spójnego doświadczenia zakupowego klientowi bez względu na to, w którym kanale lub kanałach wchodzi w interakcję ze sprzedawcą.

W przypadku handlu B2B wprowadzenie omnichannel jest niezwykle trudne. Charakter, częstotliwość i wielkość zamówień klientów biznesowych jest bardzo zróżnicowana. Obecnie, kiedy klienci mają do dyspozycji różne kanały sprzedaży, poziom skomplikowania procesów sprzedażowych i logistycznych, którymi należy zarządzać, istotnie rośnie. Omnichannel w B2B to nie tylko platforma internetowa, salony sprzedaży i handlowcy. To również kwestie związane z integracją rozwiązań IT z systemami partnerów biznesowych. W skutecznym wdrożeniu modelu omnichannel kluczową rolę odgrywają rozwiązania informatyczne, które pozwalają na zapewnienie dostępności towaru i umożliwiają sprawną i szybką obsługę zamówień.

Z badań ankietowych dotyczących procesów zakupowych B2B wynika, że w 2019 roku jedna trzecia kupujących chciałaby 90% lub całość swoich zakupów dokonywać on-line. Większość kupujących szuka pomocy w kontakcie interpersonalnym, tylko wtedy, gdy nie uzyskuje odpowiedniej informacji w kanałach on-line. Według Accenture, 75% kupujących B2B twierdziło, że kupiliby ponownie od tego samego dostawcy, gdyby mieli zapewniony doskonały system omnichannel. Taki sam odsetek ankietowanych wskazał, że możliwość wyszukiwania informacji o produktach w różnych kanałach jest ważna lub bardzo ważna podczas dokonywania zakupów on-line<sup>2</sup>.

Firmy, które kładą mocny nacisk na rozwój omnichannel e-commerce zatrzymują średnio 89% swoich klientów, podczas gdy średni wskaźnik lojalności klientów wynosi 33%.

Rozwój kanału e-commerce w B2B sprawia, że firmy coraz częściej otwierają kanał sprzedaży on-line na rynki zagraniczne. Dzięki temu możliwe jest intensywne skalowanie sprzedaży i poszukiwanie

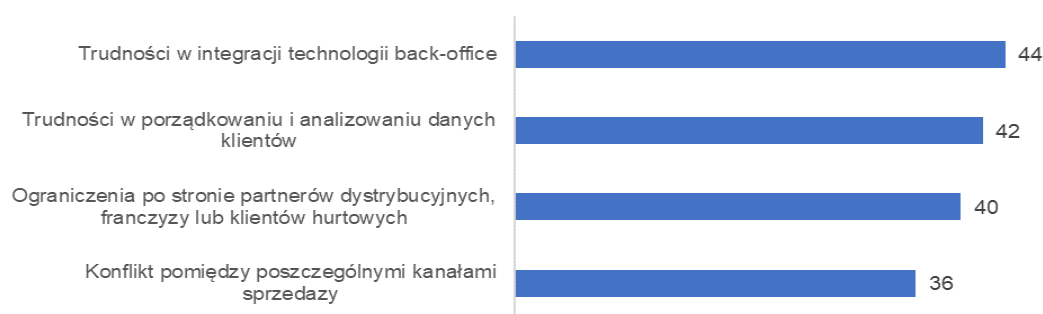
<sup>2</sup> Źródło: *Not sure about omnichannel e-commerce for B2B? 3 compelling arguments*, [www.sana.com](http://www.sana.com)

odbiorców w różnych krajach i kontynentach. Według badań potencjał sprzedaży transgranicznej na najbliższe lata jest ogromny. Eksperci wskazują jednocześnie na wyzwania związane z obsługą logistyczną handlu cross-border, z którymi niewątpliwie będą mierzyć się firmy B2B.

Przeciętny nabywca B2B korzysta z sześciu różnych kanałów w trakcie swojego kontaktu ze sprzedawcą. Jednocześnie 65% kupujących wielokrotnie doświadcza frustracji podczas tych interakcji.

Z drugiej za strony także wielu sprzedających zdaje sobie sprawę z ułomności stosowanych przez siebie systemów handlu internetowego. Wynika to m.in. z faktu, że niektórzy z nich korzystają z rozwiązań e-commerce skierowanych do klientów detalicznych, które zostały tylko przystosowane do handlu między firmami. Dlatego też 61% firm B2B planuje w najbliższym czasie udoskonalić swoje systemy sprzedaży i wdrożyć omnichannel.

### **Główne ograniczenia stosowanych systemów e-commerce B2B według sprzedawców (w %)**



Źródło: *Trendy w handlu i dystrybucji na rok 2019*, SANA

Jednym z podstawowych kierunków usprawniania procesów sprzedażowych B2B jest ich cyfryzacja. 60% menedżerów sprzedaży w firmach B2B twierdzi, że digitalizacja organizacji procesów handlowych będzie miała kluczowe znaczenie dla sukcesu ich działalności.

Digitalizacja procesów handlowych w B2B jest wykorzystywana w celu poprawy jakości obsługi klienta i zredukowania kosztów, jakie generuje sprzedaż i obsługa kontrahentów. Digitalizacja poszczególnych elementów procesu handlowego sprawia, że klient biznesowy może samodzielnie przejść przez większość procesu zakupowego. Rozwój modelu self-service (samoobsługi klienta) w B2B to kierunek, który będzie intensywnie w najbliższym okresie eksploatowany przez największych graczy na rynku. Eksperci podkreślają, że chcąc zachować konkurencyjność przedsiębiorcy będą szukać cyfrowych rozwiązań i przekierowywać coraz większą część sprzedaży do kanałów on-line.

Wyzwaniem w procesie digitalizacji sprzedaży w B2B jest zachowanie równowagi pomiędzy jej automatyzacją, a zapewnieniem klientom poczucia spersonalizowanej obsługi, do której są przyzwyczajeni w tradycyjnym modelu sprzedaży relacyjnej. Platforma B2B powinna być tak zaprojektowana, aby wchodząc na nią klient biznesowy czuł element personalizacji, którego doświadcza, kiedy ma bezpośredni kontakt z handlowcem. Witryna powinna zachowywać dane historyczne, "pamiętać" co klient kupował do tej pory i rekomendować mu produkty, które obecnie najbardziej opłaca mu się kupić. Takie podejście do roli platformy B2B pozwala digitalizować sprzedaż bez obawy utraty przewagi, jaką daje bezpośredni kontakt z handlowcem.

Odpowiadający potrzebom klientów system e-commerce B2B powinien być ponadto zintegrowany z rozwiązaniami IT firmy oraz zapewniać wymianę danych z systemami partnerów biznesowych. Ich integracja jest nie tylko kosztowna i czasochłonna, ale jej brak często stanowi przeszkodę w pełnym wykorzystaniu możliwości, jakie dają nowoczesne rozwiązania informatyczne. Eksperci zgodnie

przyznają, że opracowanie szybkiego i efektywnego modelu integracji stanowi wyzwanie, które niezmiennie będzie towarzyszyć firmom B2B.

Globalna wielkość rynku integracji systemowej wyniosła 259,9 mld USD w 2017 roku i oczekuje się znacznego wzrostu ze względu na rosnące inwestycje w infrastrukturę IT na całym świecie.

Integracja systemów bywa zadaniem niełatwym. Połączenie różnych systemów jest skomplikowaną i czasochłonną operacją. Długie oczekiwanie na dostarczenie potrzebnych mechanizmów może sprawić, że biznesowo ta integracja po prostu, w momencie wdrożenia, będzie już nieaktualna. Dostawca, który opracuje taki model integracji, który pozwoli wykonywać ją szybko i w rozsądnych kosztach, uzyska znaczną przewagę konkurencyjną.”

Decydując się na wybór systemu do e-commerce, zamawiający powinien się upewnić, czy może on zostać zintegrowany z różnego rodzaju rozwiązaniami. Zagadnienia integracji systemów to problem zarządzania ciągłą zmianą. Raz opracowane mechanizmy wymiany danych będą musiały być modyfikowane tak często, jak często będą zmieniane zintegrowane z firmą rozwiązania. Zmiany te często dotyczą nie tylko kwestii technicznych, ale też logicznych, biznesowych. Dostawca rozwiązania musi być zatem gotów na szybkie reagowanie na potrzeby biznesowe klienta. Integracja systemów w B2B już dawno przestała być przewagą konkurencyjną. Obecnie jest ona konieczna do utrzymania się na rynku. Prawdziwą przewagą konkurencyjną staje się za to czas reagowania na zmiany oraz czas implementacji nowych rozwiązań.

Uważa, że w najbliższej przyszłości digitalizacja połączona z integracją systemów stanie się strategią działania dla większości firm i będzie podstawą ich sukcesu. Firmy, które pomyślnie zdigitalizują swoją działalność, doświadczą transformacji całej swojej organizacji. W wyniku tej transformacji osiągną wyższą sprzedaż i rentowność niż ich analogowi konkurenci.

Polski rynek dostawców rozwiązań informatycznych dla e-commerce B2B jest bardzo rozdrobniony. Oprócz największych producentów systemów ERP proponujących drogie rozwiązania, działa na rynku wiele podmiotów oferujących typowe rozwiązania dla handlu elektronicznego.

### **3. Perspektywy Rozwoju Spółki**

Od chwili zawarcia z B2B Online sp. z o.o. umowy licencyjnej dot. oprogramowania Platformy B2B i wyłączności dotyczącej dalszej dystrybucji i wdrażania na rzecz podmiotów trzecich oprogramowania Platformy B2B Emitent prowadzi działania sprzedażowe, których rezultaty są coraz bardziej widoczne w wynikach finansowych za 2021 r.

Zgodnie z założeniami w roku 2022 Emitent przewiduje dużo bardziej zintensyfikowany rozwój sprzedaży posiadanych rozwiązań e-commerce i licencji na rynku polskim, jak również na rynku USA, który z punktu widzenia osiągniętej marży jest dużo bardziej atrakcyjny dla Spółki niż rynek Polski.

Należy zauważyć, że rynek e-commerce B2B w ostatnich latach bardzo dynamicznie rośnie. Wpływa to na zwiększone zapotrzebowanie zgłaszane przez hurtownie, dystrybutorów i producentów na profesjonalne narzędzia sprzedażowe w sieci Internet, które oferuje Emitent. W ramach konsorcjum Planet B2B jest w stanie zaoferować klientom kompleksową usługę i rozwiązania dotyczące wdrożenia, użytkowania i rozwoju nowoczesnych technologii dla e-handlu B2B. W poprzednich okresach z powodu koronawirusa Covid-19 rynek e-commerce notował niespotykane dotychczas wzrosty. Taka sytuacja przekładała się na zainteresowanie oferowanymi przez Emitenta produktami i rozwiązaniami informatycznymi dla rynku e-commerce. Spółka zakłada, że dalszy dynamiczny rozwój całego rynku e-commerce wpłynie pozytywnie na perspektywy rozwoju Spółki w kolejnych okresach zarówno na rynku polskim jak i Stanów Zjednoczonych.

W kolejnych okresach Emitent będzie kontynuował rozwoju w oparciu o posiadane dotychczas rozwiązania informatyczne i licencje dotyczące Platformy B2B. Spodziewane jest również również podpisanie nowych kontraktów wdrożeniowych. W chwili obecnej Spółka również bada zwiększenie możliwości sprzedażowych na rynku na amerykańskim z uwagi na atrakcyjność i sprawdzone rozwiązania, które nie wymagają istotnych nakładów.

## VIII. POSIADANE PRZEZ SPÓŁKĘ ODDZIAŁY

Emitent nie posiada żadnych oddziałów.

## IX. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE RYZYKA: ZMIANY CEN, KREDYTOWEGO, ISTOTNYCH ZAKŁÓCEŃ ORAZ UTRATY PŁYNNOŚCI FINANSOWE, NA JAKIE NARAŻONA JEST JEDNOSTKA

Emitent w 2021 r. nie korzystał z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

## X. INFORMACJE O INSTRUMENTACH FINANSOWYCH W ZAKRESIE PRZYJĘTYCH PRZEZ JEDNOSTKĘ CELACH I METODACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM FINANSOWYM, ŁĄCZNIE Z METODAMI ZABEZPIECZENIA ISTOTNYCH RODZAJÓW PLANOWANYCH TRANSAKCJI, DLA KTÓRYCH STOSOWANA JEST RACHUNKOWOŚĆ ZABEZPIECZEŃ

Emitent w 2021 r. nie korzystał z instrumentów finansowych, z którymi związane są wyżej wymienione ryzyka.

## XI. OPIS PODSTAWOWYCH ZAGROŻEŃ I RYZYK ZWIĄZANYCH Z DZIAŁALNOŚCIĄ SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

### Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność Spółki uzależniona jest od sytuacji makroekonomicznej panującej na rynkach, na których są świadczone jej usługi, w tym przede wszystkim w Polsce oraz Stanach Zjednoczonych. Na wyniki finansowe Emitenta wpływają takie czynniki zewnętrzne występujące w tych krajach jak tempo wzrostu gospodarczego, poziom konsumpcji, polityka fiskalna i pieniężna, poziom inflacji oraz handel.

Efektywność prowadzonej przez Spółkę działalności operacyjnej zależy od udziału rynku e-commerce w handlu i poziomu wydatków na rozwiązania informatyczne wspierające sprzedaż. Wszystkie te czynniki wywierają pośrednio wpływ na przychody i wyniki finansowe osiągnięte przez Emitenta, a także warunkują realizację założonej strategii oraz perspektywy rozwoju Spółki.

W opinii Emitenta z wymienionych czynników największy wpływ na działalność Emitenta ma rynek handlu B2B oraz szerokokorozumiany rynek e-commerce i jego perspektywy. To na tym rynku występuje największe zapotrzebowanie na usługi i rozwiązania informatyczne oferowane przez Emitenta.

Szacuje się, że na Świecie w 2019 roku wartość handlu internetowego wyniosła przynajmniej na 15 751 mld USD, przy czym w ostatnich pięciu latach sprzedaż internetowa wzrastała średnio o około 15% w każdym roku. Główna część tego rynku przypada na e-commerce B2B – w przybliżeniu ok. 80%. Gotowy produkt firmy jest często wynikiem wielu transakcji B2B, które pomagają stworzyć łańcuch dostaw i zaopatrzyć ją w towary i materiały potrzebne do wytworzenia tego produktu. W Polsce w 2019

roku wartość internetowej sprzedaży detalicznej wyniosła 61,1 mld zł i była o 21,8% wyższa niż w poprzednim roku, ponadto handel internetowy stanowił około 11% wartości całości sprzedaży detalicznej. Wg prognoz PMR, w 2020 roku wartość e-commerce B2C miała wzrosnąć do 76,8 mld zł. Zdaniem analityków, w związku z pandemią COVID-19, jego wartość w 2020 roku może wynieść nawet 100 mld zł. Wcześniejsze prognozy zakładały, że w okresie 2019-2024 wartość e-commerce B2C niemal się podwoi i w 2024 roku wyniesie 118 mld zł.

Sytuacja na rynku e-commerce sprzyja obecnie rozwojowi Emitenta. Dodatkowo pandemia COVID-19 przyspieszyła w ujęciu globalnym i lokalnym w poszczególnych krajach zmiany w handlu na rzecz dynamicznego rozwoju e-commerce, co przełożyło się na istotne wydatki na rozwiązania informatyczne na tym rynku. Ponadto w przypadku Polski mamy do czynienia również z wejściem na rynek największej platformy handlu na rynku światowym tj. Amazon.com. To wydarzenie zdaniem Emitenta wymusi na wielu dystrybutorach i hurtowniach zmianę modelu biznesowego na rzecz większej cyfryzacji działalności a co za tym idzie wzrostu wydatków na narzędzia informatyczne wspomagające handel.

Biorąc pod uwagę powyższe, Emitent identyfikuje przedmiotowe ryzyko zmiany sytuacji rynkowej i w celu jego minimalizacji na bieżąco monitoruje rynek na którym oferuje swoją Platformę Planet B2B, tak aby móc możliwe szybko dostosować swoją ofertę do sytuacji rynkowej lub zachodzących zmian.

Niemniej jednak w przypadku zmiany trendów lub pogorszenia się sytuacji rynkowej na rynku rozwiązań dla e-commerce lub jak również koniunktury gospodarczej w Polsce lub Stanach Zjednoczonych, w szczególności w obszarze handlu internetowego istnieje ryzyko, że spadnie zapotrzebowanie na produkty informatyczne oferowane przez Emitenta przez co sytuacja operacyjna i finansowa Emitenta może ulec pogorszeniu lub zmianie.

### **Ryzyko związane z krajowym i międzynarodowym otoczeniem prawnym**

Spółka jest narażona na ryzyko zmian regulacji w otoczeniu prawnym, w którym Spółka prowadzi działalność lub działalność prowadzą jej klienci. Regulacje prawne mogą ulegać zmianom, a interpretacja przepisów prawa, nawet takich, które nie ulegają zmianom, przez sądy oraz organy administracji publicznej może nie być jednolita, przy czym ryzyko braku spójności orzeczniczej występuje zarówno na płaszczyźnie terytorialnej (różna interpretacja przepisów w różnych częściach kraju), jak i czasowej (zmiennosc interpretacji w czasie). Niektóre normy prawne budzą wątpliwości interpretacyjne ze względu na ich niejednoznaczność, co rodzi ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych oraz naraża Spółkę na ryzyko podnoszenia roszczeń przez inne podmioty w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. Dotyczy to nie tylko przepisów prawa polskiego, ale również przepisów obowiązujących w Stanach Zjednoczonych.

Przepisy prawne dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, które w ostatnich latach ulegały częstym zmianom, to przede wszystkim: prawo pracy, prawo ubezpieczeń społecznych, prawo handlowe, prawo przedsiębiorców oraz prawo ochrony danych osobowych.

Spółka jest szczególnie narażona na zmiany w prawie własności intelektualnej. W związku z intensywnym postępowaniem technologicznym jest to dziedzina wciąż rozwijana, a akty prawne stale nowelizowane. W kontekście prawa autorskiego szczególnie istotne są prace Parlamentu Europejskiego nad dyrektywą w sprawie praw autorskich na jednolitym rynku cyfrowym, która w przyszłości będzie się wiązać z procesami implementacji tego aktu do przepisów krajowych.

Kolejnym obszarem intensywnie rozwijającym się w zakresie regulacji prawnych istotnych dla Spółki są regulacje dotyczące handlu elektronicznego. Szczególnie istotne dla branży e-commerce będą zaproponowane regulacje unijne zapowiedziane przez Komisję Europejską w grudniu 2020 r. – rozporządzenie o usługach cyfrowych (*regulation on a single market for digital services*, nazywany *Digital Services Act*) oraz rozporządzenie o rynkach cyfrowych (*regulation on digital markets*, nazywany *Digital Markets Act*).

Ponadto, w związku z ciągłym postępowaniem technologicznym nie można jednoznacznie wskazać kierunku zmian przepisów innych dziedzin prawa. Nie można wykluczyć, że zmiany te będą miały negatywny wpływ na Spółkę i możliwość prowadzenia przez nią działalności w dotychczasowym kształcie.

## Ryzyko zmian regulacji podatkowych

Systemy podatkowe, którym podlega Spółka, ulegają częstym zmianom. Ponadto, niektóre przepisy prawa podatkowego są niejasne, ich interpretacja często nie jest jednoznaczna, a praktyka organów podatkowych często nie jest jednolita. W szczególności pojawiają się liczne wątpliwości co do interpretacji przepisów prawa podatkowego, które to interpretacje dodatkowo ulegają wielokrotnie zmianom w czasie.

Ze względu na częste zmiany przepisów prawa podatkowego oraz różne interpretacje tych przepisów, ryzyko związane z polskimi przepisami podatkowymi może być wyższe niż w innych jurysdykcjach podatkowych. Nie można zapewnić, że nie zajdą zmiany w przepisach polskiego lub innego prawa podatkowego, które będą niekorzystne dla Spółki, ani że polskie lub europejskie organy podatkowe nie przyjmą odmiennej albo niekorzystnej dla Spółki interpretacji przepisów prawa podatkowego. Skutkiem tego mogą być spory z organami podatkowymi, kwestionowanie przez nie rozliczeń podatkowych Spółki, a także określenie wysokości zaległości podatkowych wraz z odsetkami, a w skrajnych przypadkach również oszacowanie wysokości zobowiązań podatkowych w drodze decyzji administracyjnej i nałożenie kar. Organy podatkowe mogą również weryfikować poprawność deklaracji podatkowych określających wysokość zobowiązania podatkowego w ciągu pięcioletniego okresu od końca roku, w którym minął termin płatności danego podatku. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Emitenta interpretacji przepisów podatkowych, sytuacja ta może mieć istotny negatywny wpływ na jego sytuację finansową. Emitent dokonywał i zamierza realizować transakcje z podmiotem powiązaniem. Emitent w 2020 r. dokonał płatności na rzecz B2B Online sp. z o.o. (podmiotu dominującego) na łączną kwotę ponad 24 tys. zł z tytułu wsparcia informatycznego oraz wynagrodzenia za udzielenie wyłącznej licencji na oferowanie Platformy Planet B2B, której płatność wynika z zawartej umowy licencyjnej. Spółka posiada niezbędną dokumentację, a dokonywane wynagrodzenie z tytułu udzielonej licencji jest na warunkach rynkowych. Nie można jednak wykluczyć, że ocena transakcji Spółki z podmiotami powiązaniem przez organy podatkowe będzie odmienna, co może skutkować obowiązkiem zapłaty dodatkowego podatku wraz z odsetkami za zwłokę, co w efekcie mogłoby negatywnie przełożyć się na sytuację finansową Emitenta.

## Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe Emitenta wynika z faktu generowania znacznej części przychodów w dolarze amerykańskim (USD), i to od kursu USD/PLN zależy w znacznej części wielkość przychodów Emitenta. Natomiast większość wydatków związana z działalnością i kosztami związanymi z wdrożeniami i pracami programistycznymi na rzecz klientów ponoszona jest w walucie polskiej (PLN). Obecnie Spółka koncentruje się na intensyfikacji sprzedaży na rynku polskim, czego przykładem jest niedawno podpisana istotna umowa na wdrożenie zaawansowanej Platformy Planet B2B, niemniej jednak z uwagi na działalność na rynku amerykańskim część przychodów, która będzie generowana na tamtym rynku będzie narażona na ryzyko kursowe USD/PLN. W przypadku umocnienia się dolara amerykańskiego, w którym generowane są przychody ze sprzedaży zagranicznej, Emitent uzyskiwał będzie większe przychody w przeliczeniu na złotówki, natomiast w razie osłabienia dolara amerykańskiego Spółka narażona jest na osiągnięcie niższych przychodów ze sprzedaży, co może negatywnie wpłynąć na osiąganą marżę na sprzedaży i w konsekwencji na wyniki finansowe. Z uwagi na międzynarodowy charakter działalności Spółka ponosi przedmiotowe ryzyko i nie korzysta z mechanizmów zabezpieczających przed ryzykiem walutowym, przy czym stara się optymalizować to ryzyko poprzez minimalizowanie kosztów wymiany USD, wymianę waluty tylko wtedy, kiedy jest to niezbędne i poprzez rozliczanie prac z programistami w USD.

## Ryzyko związane z przyjęciem niewłaściwej strategii

Przyszła pozycja Emitenta jego przychody i zyski, zależne są od zdolności Spółki do wypracowania strategii skutecznej w długim horyzoncie. Ewentualne podjęcie nietrafnych decyzji wynikających z niewłaściwej oceny sytuacji lub niezdolności adaptacji Emitenta do dynamicznie zmieniających się

warunków rynkowych na rynku rozwiązań e-commerce, wiązałyby się z istotnymi negatywnymi skutkami finansowymi. W celu zminimalizowania ryzyka wystąpienia takiego zagrożenia Emitent na bieżąco analizuje trendy, działania i produkty konkurencji oraz sposób działania różnych kategorii użytkowników w segmencie B2B i B2C.

Strategicznym zamiarem Emitenta w kolejnych okresach jest zintensyfikowanie działalności sprzedażowej na rynku polskim i na rynku Stanów Zjednoczonych Platformy Planet B2B i jej modułów. Budowa właściwych kanałów sprzedaży jest kluczowym elementem do dalszego rozwoju Spółki również w oparciu o inne komplementarne narzędzia wykorzystywane przez rynek e-commerce. Ponadto w chwili obecnej rynek, na którym działa Spółka jest bardzo rozdrobniony i oczekiwana jest konsolidacja w związku z rozwojem sprzedaży hurtowej online i całego rynku e-commerce.

Biorąc pod uwagę powyższe Emitent identyfikuje ryzyko związane z faktem, że nie będzie w stanie zrealizować swoich planów strategicznych, w szczególności sprzedażowych, w zakładanej wielkości, lub że ich realizacja ulegnie przesunięciu w czasie, co w konsekwencji może mieć negatywny wpływ na pozycję konkurencyjną, na jego rozwój i przyszłe wyniki finansowe.

### **Ryzyko związane z nieosiągnięciem celów Spółki**

Ryzyko dotyczące realizacji celów strategicznych obejmuje możliwość nieosiągnięcia założonych parametrów wzrostu i/lub braku oczekiwanych efektów zrealizowania celów, co może być efektem błędnych analiz i prognoz lub niewłaściwym rozumieniem sytuacji makroekonomicznej i trendów rozwojowych branży e-commerce. Gdyby do tego doszło, Emitent straciłby część poniesionych na realizację celów nakładów oraz zmarnował czas i pogorszył swoją konkurencyjność. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego Emitent nie dokonał określenia szczegółowych celów rozwojowych i sprzedażowych na nadchodzący okres z uwagi na brak sprecyzowanych planów dotyczących ich finansowania. Określenie sposobu finansowania celów będzie możliwe dopiero po wprowadzeniu wszystkich akcji, łącznie z akcjami serii F Spółki do obrotu na rynku NewConnect.

Biorąc pod uwagę powyższe, z chwilą określenia celów, Emitent identyfikuje ryzyko przesunięcia ich realizacji w czasie, jak również ich nieosiągnięcia. Może stanowić to ogromne ograniczenie rozwojowe dla Emitenta, dlatego też w celu minimalizacji tego typu ryzyka, każdorazowo implementację działań strategicznych będzie poprzedzała analiza konsekwencji decyzji biznesowych i ocena ryzyka. Dopiero, gdy ocena będzie pozytywna, a poziom ryzyka akceptowalny cele będą realizowane. Ponadto już w chwili obecnej Emitent dywersyfikuje rozwój w taki sposób, by ryzyka związane z pojedynczym projektem wdrożeniowym nie były krytyczne dla jego sytuacji finansowej. Przychody ze sprzedaży osiągane przez Emitenta są podzielone na przychody stałe comiesięczne związane z pobieranym abonamentem i udzielonymi licencjami na użytkowanie Platformy Planet B2B i wdrożeniowe, które ponoszone są jednorazowo w chwili implementacji Platformy Planet B2B dla konkretnego klienta.

### **Ryzyko związane z rozwojem nowych usług i produktów**

Emitent rozwija własny innowacyjny software oraz stosuje i adoptuje wiodące rozwiązania i technologie pojawiające się na najbardziej rozwiniętych rynkach. Emitent obserwuje bardzo szybki rozwój technologii, rozwiązań organizacyjnych, oferty software i ewolucje potrzeb klientów. Konkurencja ma wymiar globalny, nowe warunki i nowe podmioty na tym rynku rozprzestrzeniają się szybko. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego Emitent rozwija na bieżąco rozwiązania, które posiada. Podstawowym oferowanym produktem jest Platforma Planet B2B wraz z modułami. W chwili obecnej dokonywane usprawnienia rozwojowe dotyczą w szczególności modułów, które stanowią dodatkowe części Platformy, natomiast często wymagają indywidualnego dostosowania dla klienta. Przykładowo moduł Platformy B2B Connector, który jest odpowiedzialny za wymianę danych z systemami ERP (ang. „Enterprise Resource Planning”). Z uwagi na fakt, że jest dużo różnych systemów ERP wykorzystywanych przez klientów w przypadku pojawienia się wdrożenia, gdzie wykorzystywany jest system ERP z którym dotychczas Platforma Planet B2B nie współpracowała trzeba dokonać dostosowania Platformy do tego systemu. To powoduje konieczność inwestycji po stronie Emitenta w celu dostosowania oprogramowania.



W przedmiotowym wypadku poniesienie nakładów na usprawnienie i dostosowanie produktu nie jest wysokie i jest ponoszone jednorazowo podnosząc możliwość oferowanych rozwiązań dla szerszej grupy klientów wykorzystujących dany system ERP.

Istnieje ryzyko, że pomimo ciągłego dostosowywania oferty i monitorowania trendów, Emitent nie będzie w stanie zaoferować rozwiązań, które będą w pełni spełniały oczekiwania rynkowe.

Taka sytuacja mogłaby wpłynąć na pogorszenie pozycji konkurencyjnej Emitenta, a oferowane przez Emitenta usługi mogłyby wówczas nie zapewnić Spółce wpływów oczekiwanych przy ich tworzeniu i rozwoju. Ryzyko związane z niepowodzeniem rozwoju nowych produktów i usług jest przez Emitenta monitorowane, a aktualne oprogramowanie i usługi są na bieżąco rozwijane i doskonalone we współpracy z użytkownikami i na potrzeby użytkowników, z uwzględnieniem specyfiki ich działalności oraz nowoczesnych trendów rynku e-commerce B2B i B2C.

### Ryzyko związane z poszczególnymi produktami i usługami oraz otoczeniem i warunkami konkurencji

Rynek, na którym działa Emitent rozwija się dynamicznie i wielokierunkowo. Uważa się, że digitalizacja organizacji procesów handlowych będzie mieć kluczowe znaczenie dla handlu. Portale B2B pomagają przedsiębiorstwom w dotarciu do odległych obszarów i stają się sposobem prowadzenia biznesu na całym świecie. Ułatwiają one nawiązywanie nowych relacji handlowych między firmami, a także wspierają istniejące relacje. Co więcej, platformy handlu elektronicznego B2B umożliwiają firmom obniżenie kosztów marketingu, lepsze zarządzanie dostawcami i klientami oraz zwiększając zaangażowanie w sprzedaż.

Ponadto pandemia COVID-19 zmusiła kupujących i sprzedających B2B do masowego przejścia na technologię cyfrową. To, co zaczęło się jako reakcja na kryzys, teraz stało się normą. Jednym z głównych powodów tego zjawiska jest bezpieczeństwo i ograniczenie ryzyka zakażenia COVID-19. Niekorzystający do tej pory z kanałów zdalnych przekonali się jednocześnie o korzyściach z tego typu interakcji w postaci ułatwień w zakresie uzyskania informacji, składania zamówień i organizowania usług.

Taka sytuacja powoduje, że zapotrzebowanie na rozwiązania oferowane przez Spółkę jest wysokie i będzie stale rosło. Z drugiej jednak strony wraz ze wzrostem rynku wzrasta konkurencja, w szczególności ze strony firm dostarczających systemy ERP (ang. „Enterprise Resource Planning”). Wymusza to konieczność szybszego reagowania na potrzeby klienta, w szczególności w zakresie integracji systemów ERP i platformy sprzedażowej B2B. Na dzień sporządzenia Informacyjnego polski rynek dostawców rozwiązań informatycznych dla e-commerce B2B jest bardzo rozdrobniony. Oprócz największych producentów systemów ERP proponujących drogie rozwiązania, działa na rynku wiele podmiotów oferujących typowe rozwiązania dla handlu elektronicznego.

Nie można jednak wykluczyć, że w przypadku dalszego rozwoju rynku e-commerce B2B w większym zakresie rozpoczną się procesy przejęć, połączeń oraz konsolidacja biznesowa i produktowa. W przypadku takich zmian rynek może zostać zdominowany przez kilku liderów branży IT oferujących systemy handlu B2B, którzy dzięki konsolidacji będą mogli zaoferować rozwiązania tańsze dedykowane dla grupy odbiorców, do których kieruje swoje rozwiązania Emitent lub zachodzące procesy mogą doprowadzić do istotnych zmian pozycji konkurencyjnej wynikającej z warunków oraz cen oferowanych usług. Ponadto zmiany wdrażane przez konkurentów Spółki mogą dotyczyć nowych rozwiązań zarówno technologicznych, jak i marketingowych, w tym także w zakresie biznesowego modelu oferowania i sprzedaży rozwiązań informatycznych.

Tym samym istnieje ryzyko, że w przypadku wprowadzenia nowych produktów i usług, pomimo analiz i szacunków potencjału, ciągłego i systematycznego monitorowania zmian zachodzących na rynku oraz oczekiwań rynkowych, produkty te mogą nie być konkurencyjne, nie trafić w oczekiwania klientów i mogą nie sprzedać się w ilości zakładanej przez Emitenta z uwagi na atrakcyjną ofertę konkurencji. W

związku z tym, nakłady finansowe poniesione na rozwój obecnych i wprowadzenie nowych produktów mogą przynieść niższe zyski niż Spółka oczekuje lub nawet nie zwrócić się.

Biorąc pod uwagę powyższe Spółka jest świadoma ryzyka konieczności szybkiego dostosowywania swojej oferty oraz wprowadzania nowych produktów i usług do zmiennych warunków rynkowych rynku e-commerce. Na dzień sporządzenia Dokumentu Informacyjnego to ryzyko jest małe i nie wpływa na działalność Emitenta niemniej jednak Emitent stara się na bieżąco minimalizować możliwość jego wystąpienia. W ramach wdrożenia Platformy Planet B2B oferowany jest moduł B2B Connector dzięki któremu możliwa jest wymiana danych ze wszystkimi renomowanymi systemami ERP. W ten sposób udaje się zachować konkurencyjność rozwiązania Emitenta względem innych oferowanych systemów. Jednocześnie Emitent przewiduje rozwój przedmiotowego modułu poprzez dostosowanie do kolejnych systemów ERP. Pozwoli to dotrzeć do kolejnych grup odbiorców, ale również wpłynie na minimalizowanie ryzyka związanego z rozwojem kolejnych rozwiązań informatycznych i usług w oparciu o Platformę Planet B2B, tak aby oferta Emitenta była atrakcyjna i konkurencyjna niezależnie od zachodzących zmian na rynku i otoczenia konkurencyjnego.

### **Ryzyko wystąpienia negatywnych zdarzeń u podmiotów zewnętrznych współpracujących ze Spółką oraz związane z awariami technicznymi**

Przedmiotem działalności Spółki jest tworzenie oprogramowania oferowanego w postaci usługi (ang. Software as a Service - SaaS) świadczonej drogą elektroniczną opartej na chmurze obliczeniowej. Świadczenie usługi jest automatyczne i odbywa się poprzez integrację z systemem klienta. Integracja ta polega na umieszczeniu biblioteki oprogramowania Emitenta w systemie klienta. Bieżące działanie technologii wymaga infrastruktury informatycznej, która oparta jest o wykorzystanie usług zewnętrznych dostawców rozwiązań hostingowych.

W zakresie korzystania z sieci serwerowej Spółka współpracuje głównie z uznanymi na rynku firmami m.in. z Amazon Web Services Inc. W przypadku innych rozwiązań są to Aurora SQL, DataWarehouse Google BIG Query, DataLakeS 3, SOAP, Graph QL, Machine Learning TensorFlow itp. Wspomniane rozwiązania zapewniają najwyższe standardy bezpieczeństwa i zapewnienia ciągłości świadczenia usług, jednakże istnieje ryzyko awarii infrastruktury informatycznej u zewnętrznych dostawców.

W przypadku przestoju, błędów systemowych, awarii, utraty urządzeń bądź oprogramowania, czy też ataku na systemy komputerowe kontrahentów przez osoby trzecie, Spółka może być narażona na ryzyko przestoju w swojej działalności operacyjnej, co w konsekwencji może skutkować naruszeniem umów z kontrahentami oraz pogorszeniem reputacji Emitenta i utratą klientów.

Z tych względów niezwykle istotne jest stałe doskonalenie i bezawaryjna praca narzędzi informatycznych. Mimo wdrażania systemów zabezpieczeń i wykonywania kopii bezpieczeństwa, systemy IT wykorzystywane przez Spółkę mogą być podatne na fizyczne i elektroniczne wtargnięcia, wirusy komputerowe oraz inne zagrożenia. Sytuacja taka może skutkować tym, że dostęp do informacji zgromadzonych w systemach IT Spółki uzyskają niepowołane osoby trzecie lub że Spółka utraci dostęp do takich informacji. Ponadto, błędy w oprogramowaniu i podobne problemy mogą wpływać na zdolność Spółki do świadczenia usług dla jej klientów, zakłócić działalność Spółki, naruszyć jej reputację lub spowodować konieczność poniesienia istotnych kosztów technicznych, prawnych i innych. Ewentualne modernizacje lub wdrożenie nowych systemów IT może nie zostać zrealizowane terminowo i może nie wystarczać w pełni do zaspokojenia potrzeb wynikających z prowadzonej działalności.

Uniemożliwienie lub ograniczenie prawidłowego funkcjonowania Spółki w wyniku zakłóceń w systemach informatycznych może przełożyć się na trudności w utrzymaniu dotychczasowych oraz pozyskaniu nowych klientów. Ponadto ryzyko awarii lub ataku hakerskiego na zainstalowane systemy mogą istotnie wpłynąć na wizerunek Emitenta. Sytuacja taka skutkować będzie mniejszymi przychodami, a także ewentualnie wyższymi kosztami w postaci odszkodowań, kar czy rekompensat z tytułu zaistniałych zdarzeń, co wpływać będzie negatywnie na sytuację finansową Spółki.

Emitent identyfikuje przedmiotowe ryzyko jako ważne i w celu jego minimalizacji na bieżąco monitoruje działalność wszystkich zainstalowanych systemów. W Platformie Planet B2B praktycznie codziennie wprowadzane są aktualizacje dotyczące zabezpieczeń, wykrytych błędów czy usprawnień działania. Ponadto Emitent w przypadku wystąpienia awarii czy błędów działania niezwłocznie podejmuje działania mające na celu usunięcie problemów. W takich sytuacjach bezpośrednim wsparciem są również podmioty, z którymi spółka współpracuje na bieżąco w ramach umowy konsorcjalnej tj. B2B Online sp. z o.o. (podmiot dominujący Emitenta) oraz I-Dotcom LLC, które posiadają własne zasoby programistyczne i informatyczne.

### **Ryzyko związane z produktami oferowanymi przez Emitenta**

Emitent oferuje aktualnie swoim klientom kompletną platformę do obsługi procesów B2B e-commerce lub moduły tej platformy.

Na rynku amerykańskim Emitent oferuje rozwiązania informatyczne w ramach Platformy Planet B2B wspierające handel B2B na dużych marketplaceach typu Amazon, Ebay, GSA (portal rządowy), na rynku polskim do tej pory najważniejszą grupą oferowanych przez Emitenta rozwiązań informatycznych były rozwiązania indywidualne tworzone dla klientów gdzie handel lub dystrybucja odbywa się za pomocą ich własnych platform, ewentualnie poprzez marketplace Allegro.

Bez precedensu jest fakt wejścia na polski rynek platformy sprzedażowej Amazon.com, gdzie Emitent ma już przygotowane rozwiązania informatyczne, które jest oferowane na rynku amerykańskim. Przedmiotowa decyzja chociaż podjęta przez globalny koncern, może mieć bardzo istotne znaczenie dla rozwoju działalności Emitenta w Polsce, kierunków jego rozwoju, kierunków rozwoju jego produktów oraz usług i w konsekwencji może mieć znaczący wpływ na osiągnięte wyniki finansowe.

W przypadku istotnego spadku popytu rynkowego (np. w wyniku utraty przewagi konkurencyjnej technologii Emitenta lub w konsekwencji innych negatywnych wydarzeń zewnętrznych lub wewnętrznych), Spółka jest narażona na ryzyko spadku przychodów, co w konsekwencji będzie mieć istotny negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową Emitenta. Jednocześnie mogłoby to wymusić konieczność przemodelowania działalności (w różnej skali w zależności od sytuacji).

W celu minimalizacji tego czynnika ryzyka, Spółka na bieżąco monitoruje i analizuje trendy rynkowe w branży e-commerce, postęp rozwiązań technologicznych, a także działania konkurentów. Na bieżąco określa najbardziej optymalne nisze, w których ma lub może mieć najmocniejszą pozycję rynkową lub produktową. Na bieżąco wprowadza usprawnienia technologiczne do swoich rozwiązań w oparciu o zmieniające się tendencje i warunki rynkowe.

### **Ryzyko nielegalnego wykorzystywania technologii i oprogramowania Spółki**

Spółka w sposób aktywny chroni posiadaną wartość intelektualną. Istnieje jednak ryzyko, iż mimo takiej ochrony, jej produkty, w szczególności oprogramowanie dotyczące modułów Platformy Planet B2B, będą nielegalnie kopiowane, wykorzystywane bez jej zgody lub użytkowane bez wynagrodzenia licencyjnego lub zostaną naruszone w inny sposób. Sytuacji takiej może sprzyjać fakt, że w odniesieniu do oprogramowania, będącego istotnym narzędziem wykorzystywanym przez Spółkę, nie jest możliwe skorzystanie obecnie ze środków ochrony przewidzianych w prawie własności przemysłowej. Oprogramowanie, do którego spółka ma prawo na podstawie umowy licencyjnej zawartej z głównym akcjonariuszem tj. z B2B Online sp. z o.o. jest chronione wyłącznie prawem autorskim, co zwiększać może prawdopodobieństwo naruszeń praw przysługujących Spółce i skutkować stratami finansowymi lub wizerunkowymi. Ponadto wszelkie prace związane z wdrożeniem systemów informatycznych, utrzymaniem i administracją systemów objętych abonamentem oraz wsparciem technicznym wykonywane są przez podmioty zewnętrzne lub programistów współpracujących z Emitentem, co powoduje ryzyko nielegalnego kopiowania lub wykorzystywania bez zgody Spółki całości lub części oprogramowania. Emitent stara się ograniczać to ryzyko poprzez współpracę tylko ze sprawdzonymi podmiotami i programistami, w szczególności Emitent współpracuje z B2B Online sp. z o.o. oraz I-

Dotcom LLC, które posiadają własne zasoby programistyczne i informatyczne. Do chwili obecnej oprogramowanie Emitenta nigdy nie zostało wykorzystane bez jego zgody i nie zostały też naruszone warunki licencyjne, jednak nie można wykluczyć takiego ryzyka w przyszłości.

### Ryzyko związane z czynnikami pozostającymi poza kontrolą Spółki

Spółka jest narażona na ryzyko poniesienia szkody lub niewspółmiernych kosztów spowodowanych przez błędy ludzkie, zewnętrzne błędy systemów, w tym informatycznych lub przez zdarzenia zewnętrzne powodujące w szczególności zakłócenia w działalności operacyjnej, spowodowane różnymi, znajdującymi się poza kontrolą Emitenta, czynnikami np. awarią sprzętu oraz systemów wykorzystywanych przez klientów Spółki.

Spółka jest również narażona na ponoszenie skutków działań siły wyższej (pożary czy katastrofy naturalne), aktów o charakterze terrorystycznym oraz prób działań związanych z wyłudzeniami i kradzieżami zarówno wewnętrznymi, jak i zewnętrznymi czy także oszustw oraz innych bezprawnych działań lub zaniechań współpracowników i podwykonawców Emitenta lub innych podmiotów, za których działania lub zaniechania Spółka ponosi w jakimkolwiek stopniu odpowiedzialność. Wykrycie i zapobieganie wszelkiego rodzaju oszustwom lub innego rodzaju nieprawidłowym działaniom ze strony współpracowników Emitenta oraz podmiotów trzecich współpracujących ze Spółką może nie zawsze być skuteczne, a zdarzenia takie mogą negatywnie wpłynąć na reputację Emitenta oraz spowodować konieczność naprawienia przez Spółkę szkody wyrządzonej w ich następstwie osobie trzeciej. Ponadto Emitent wskazuje, że ryzyka dotyczące działalności Emitenta nie stanowią zamkniętego katalogu zawężonego tylko do ryzyk wskazanych w niniejszym Dokumencie Informacyjnym. Emitent nie jest w stanie przewidzieć i zidentyfikować wszystkich zdarzeń, które mogą mieć potencjalny wpływ na Spółkę i w ten sposób zabezpieczyć wcześniej swoją działalność przed ich negatywnymi skutkami. Ponadto w przypadku kumulacji wielu nieprzewidzianych zdarzeń o negatywnych skutkach dla spółki, Emitent może nie być w stanie zareagować jednocześnie na te zdarzenia, co może spowodować istotne problemy w bieżącej działalności, wzrost kosztów lub spadek przychodów a także pogorszenie pozycji konkurencyjnej na rynku.

Jednocześnie Emitent wskazuje, że w obecnej działalności wpływ czynników pozostających poza kontrolą Spółki nie spowodował negatywnych zdarzeń w działalności, jednak Emitent nie może wykluczyć tego ryzyka w przyszłości.

Warszawa, 21 marca 2022 r.

#### ZARZĄD:

Paweł Wieliczko

Prezes Zarządu

## OŚWIADCZENIE O STOSOWANIU DOBRYCH PRAKTYK SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT

Oświadczenie spółki Planet B2B S.A. z siedzibą w Warszawie („Spółka”) w przedmiocie przestrzegania 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”, zmienionych 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”.

Lp.	Zasada	Propozycja
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, 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, rejestrowania przebiegu obrad i upubliczniania go na stronie internetowej
<p><b>Komentarz:</b> Odstępstwo w zakresie częściowego stosowania niniejszej zasady wynika z faktu, że w ocenie Spółki istnieje ryzyko zakłócenia prawidłowego i terminowego przebiegu obrad Walnego Zgromadzenia spowodowane ewentualną możliwością wystąpienia problemów natury technicznej i logistycznej, które mogą wynikać ze stosowania powyższego punktu Dobrych Praktyk. Spółka nie wyklucza stosowania powyższej zasady w przyszłości. Poza opisywanym wyjątkiem Spółka zapewnia swoim akcjonariuszom oraz potencjalnym inwestorom przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, prowadzoną w sposób rzetelny i terminowy.</p>		
2.	Spółka powinna zapewnić efektywny dostęp do informacji niezbędnych do oceny sytuacji i perspektyw spółki oraz sposobu jej funkcjonowania.	TAK
3.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej:	TAK
3.1.	Podstawowe informacje o spółce i jej działalności (strona startowa);	TAK
3.2.	Opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje 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;	TAK
3.5.	Powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki;	TAK
3.6.	Dokumenty korporacyjne spółki;	TAK
3.7.	Zarys planów strategicznych spółki;	TAK
3.8.	Opublikowane prognozy wyników finansowych na bieżący rok obrotowy, wraz z założeniami do tych prognoz oraz korektami do tych prognoz (w przypadku, gdy emitent publikuje prognozy);	TAK
3.9.	Strukturę akcjonariatu emitenta, ze wskazaniem głównych akcjonariuszy oraz akcji znajdujących się w wolnym obrocie;	TAK
3.10.	Dane oraz kontakt do osoby, która jest odpowiedzialna w spółce za relacje inwestorskie oraz kontakty z mediami;	TAK
3.11.	(skreślony);	-
3.12.	Opublikowane raporty bieżące i okresowe;	TAK
3.13.	Kalendarz zaplanowanych dat publikacji finansowych raportów okresowych, dat walnych zgromadzeń, a także spotkań z inwestorami i analitykami oraz konferencji prasowych;	TAK

3.14.	Informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych;	TAK
3.15.	<i>(skreślony)</i> ;	-
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.	<i>(skreślony)</i> ;	-
	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 jednym 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 <a href="http://www.gpwinfostrefa.pl">www.gpwinfostrefa.pl</a> .	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
9.1.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym informację na temat łącznej wysokości wynagrodzeń wszystkich członków zarządu i rady nadzorczej.	TAK
9.2.	Emitent przekazuje w raporcie rocznym informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od	NIE

	emitenta z tytułu świadczenia wobec emitenta usług w każdym zakresie.	
	<b>Komentarz:</b> Ze względu na konieczność zachowania poufności umowy zawartej z Autoryzowanym Doradcą, Spółka nie planuje publikacji wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy w ramach przygotowywanych raportów rocznych. W opinii Zarządu Spółki przekazanie tych informacji nie ma istotnego wpływu na decyzje podejmowane przez potencjalnych inwestorów. Spółka nie planuje stosowania niniejszej zasady Dobrych Praktyk.	
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.	TAK
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 emitent od akcjonariusza posiadającego co najmniej połowę kapitału zakładowego lub co najmniej połowę ogółu głosów w spółce, informacji o zwołaniu przez niego nadzwyczajnego walnego zgromadzenia w trybie określonym w art. 399 § 3 Kodeksu spółek handlowych, zarząd emitenta niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ta ma zastosowanie również w przypadku upoważnienia przez sąd rejestrowy akcjonariuszy do zwołania nadzwyczajnego walnego zgromadzenia na podstawie art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	TAK
14.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK
15.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK
16.	Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. Raport miesięczny powinien zawierać co najmniej: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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,</li> <li>• zestawienie wszystkich informacji opublikowanych przez emitenta w trybie raportu bieżącego w okresie objętym raportem,</li> <li>• informacje na temat realizacji celów emisji, jeżeli taka realizacja, choćby w części, miała miejsce w okresie objętym raportem,</li> </ul>	NIE



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> </ul>	
	<p><b>Komentarz:</b> W opinii Zarządu Spółki, biorąc pod uwagę zbieżność informacji zawartych w raportach miesięcznych z informacjami przekazywanymi za pośrednictwem raportów bieżących i okresowych sporządzanymi zgodnie z zapisami Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu, regularnie publikowane raporty bieżące i okresowe zapewniają zarówno znaczącym jak i drobnym akcjonariuszom, a także potencjalnym inwestorom zapoznanie się ze wszystkimi najważniejszymi wydarzeniami i informacjami dotyczącymi Spółki. Ponadto, zdaniem Zarządu Spółki informacje przekazywane w ramach raportów miesięcznych nie mają istotnego wpływu na decyzje podejmowane przez potencjalnych inwestorów. W przypadku otrzymania odmiennych opinii od akcjonariuszy lub potencjalnych inwestorów, Zarząd Spółki rozważy stosowanie niniejszej zasady w przyszłości.</p>	
16a.	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.	TAK
17.	<i>(skreślony);</i>	-



## OPINIA ORAZ RAPORT Z BADANIA SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

Opinia oraz raport podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych z badania rocznego sprawozdania finansowego stanowią **Załącznik nr 1 (opinia)** do niniejszego raportu rocznego.

## OŚWIADCZENIA ZARZĄDU SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

### OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

Zarząd spółki Planet B2B S.A. na podstawie §5 ust. 6.1. pkt 5) Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect" oświadcza, że według jego najlepszej wiedzy roczne jednostkowe sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi emitenta lub standardami uznawanymi w skali międzynarodowej, oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową emitenta oraz jego wynik finansowy, oraz że sprawozdanie z działalności emitenta zawiera prawdziwy obraz sytuacji emitenta, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyk.

Paweł Wieliczko

Prezes Zarządu

### OŚWIADCZENIE ZARZĄDU SPÓŁKI PLANET B2B S.A.

Zarząd spółki Planet B2B S.A. na podstawie §5 ust. 6.1. pkt 6) Załącznika nr 3 do Regulaminu Alternatywnego Systemu Obrotu "Informacje bieżące i okresowe przekazywane w alternatywnym systemie obrotu na rynku NewConnect" oświadcza o dokonaniu wyboru firmy audytorskiej przeprowadzającej badanie rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego zgodnie z przepisami, w tym dotyczącymi wyboru i procedury wyboru firmy audytorskiej i wskazuje, że firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej.

Paweł Wieliczko

Prezes Zarządu