



LOGINTRADE

Spółka Akcyjna

Raport roczny za rok obrotowy 2013

4 czerwca 2014 r.

SPIS TREŚCI

LIST ZARZĄDU.....	3
WYBRANE DANE FINANSOWE	5
OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA.....	7
SPRAWOZDANIE ZARZĄDU LOGINTRADE S.A. Z DZIAŁALNOŚCI W 2013 ROKU	8
OPINIA I RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA.....	21
SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA 2013 ROK.....	21
INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ EMITENTA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO, O KTÓRYCH MOWA W DOKUMENCIE „DOBRE PRAKTYKISPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT”	22

LIST ZARZĄDU

Szanowni Państwo,

oddając w Państwa ręce raport roczny LOGINTRADE S.A. stanowiący podsumowanie najważniejszych wydarzeń mających miejsce w 2013 roku oraz osiągniętych w tym okresie wyników finansowych, pragniemy podziękować wszystkim tym, którzy zaakceptowali nasz model biznesu i tworzone na nim perspektywy rozwoju Spółki.

Rok 2013 obfitował w wiele ważnych i fundamentalnych wydarzeń dla rozwoju Spółki. Funkcjonalności oferowane przez stworzoną platformę zakupową doceniła duża ilość największych firm działających w Polsce, co pozwoliło na zrealizowanie w ubiegłym roku ponad 20 kolejnych wdrożeń oferowanego rozwiązania. Ubiegłoroczne wdrożenia miały charakter korporacyjny i międzynarodowy. Udało nam się dotrzeć do największych firm w Polsce, jak i zagranicą, którym wdrożyliśmy platformę zakupową. Są to projekty na dużą skalę, dlatego potrzebny był rozwój działu technicznego. Dzięki temu LOGINTRADE utrzymuje pozycję lidera na rynku e-procurement pod względem ilości wdrożonych rozwiązań wspierających proces zakupów korporacyjnych. Wdrożenia w dużych korporacjach przełożyły się nie tylko na dynamiczny wzrost wartości osiąganych przychodów ze sprzedaży, ale pozwoliły na wygenerowanie zysku netto.

W I połowie ubiegłego roku, po przeprowadzeniu emisji akcji serii C Zarząd Spółki podjął działania mające na celu wprowadzenie instrumentów finansowych Spółki do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect. Poczynione działania pozwoliły w dniu 24 kwietnia 2013 r. zadebiutować Spółce na rynku NewConnect. Uzyskanie statusu spółki publicznej, przyczyniło się do wzrostu rozpoznawalności LOGINTRADE S.A. oraz oferowanego przez nas rozwiązania wspierającego proces zakupów korporacyjnych, a także wpłynęło korzystnie na wiarygodność i prestiż Spółki zarówno wśród Inwestorów, Klientów, jak i Kontrahentów. Zdecydowaliśmy się na ten krok nie tylko w celu pozyskania dodatkowego kapitału, ale także w celu zwiększenia rozpoznawalności marki LOGINTRADE i rynku na którym działa.

Obecnie firma LOGINTRADE znajduje się w ciągłym etapie dynamicznego rozwoju. Na początku bieżącego roku zakupiliśmy dodatkowe serwery, ponieważ przy obecnym wzroście klientów dotychczasowe urządzenia mogłyby być zbyt obciążone. Zakupiony sprzęt pozwolił na przyspieszenie działania aplikacji oraz zachował stabilność jej działania przy wzroście użytkowników.

Pozytywne perspektywy na rozwój Spółki potwierdzają przedłużenia umów z naszymi klientami, będącą oznaką pozytywnej współpracy oraz pozyskiwanie kolejnych dużych, znanych na polskim i zagranicznym rynku przedsiębiorstw.

Mamy ambitne plany rozwoju naszych narzędzi dla obecnych klientów, jak i uatrakcyjnienie platformy dla nowych klientów, co ma odzwierciedlenie w przedstawionych przez nas prognozach finansowych, które i tak zostały sporządzone z dużą rezerwą bezpieczeństwa.

Zapraszamy do zapoznania się z niniejszym raportem.

Z wyrazami szacunku,

*Tomasz Wudarzewski
Prezes Zarządu*

*Michał Szlachcic
Wiceprezes Zarządu*

WYBRANE DANE FINANSOWE

Spółka prezentuje wybrane dane finansowe, zawierające podstawowe pozycje rocznego sprawozdania finansowego (w PLN oraz w EURO) za 2013 rok wraz z danymi porównywalnymi za poprzedni rok obrotowy tj. za 2012 r.

Wybrane dane finansowe z bilansu

Dane wyrażone w Euro zostały przeliczone według średniego kursu NBP przypadającego na dzień bilansowy:

- 31.12.2013 r. – 1 EUR = 4,1472 zł
- 31.12.2012 r. - 1 EUR = 4,0882 zł

Tabela 1 Wybrane dane z bilansu Spółki

Wyszczególnienie	PLN	EUR	PLN	EUR
	31.12.2013 r.	31.12.2013 r.	31.12.2012 r.	31.12.2012 r.
Kapitał własny	1 351 913,13	325 982,14	688 932,35	168 517,28
Kapitał podstawowy	500 902,50	120 780,89	400 722,00	98 019,18
Należności długoterminowe	0,00	0,00	0,00	0,00
Należności krótkoterminowe	658 259,14	158 723,75	432 328,42	105 750,31
Inwestycje długoterminowe	50 000,00	12 056,33	50 000,00	12 230,32
Inwestycje krótkoterminowe	425 922,81	102 701,29	176 109,51	43 077,52
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	351 917,78	84 856,72	104 943,48	25 669,85
Zobowiązania długoterminowe	179 150,28	43 197,89	34 987,99	8 558,29
Zobowiązania krótkoterminowe	365 596,66	88 155,06	346 924,25	84 859,90

Wybrane dane finansowe z rachunku zysków i strat

Dane wyrażone w Euro zostały przeliczone według średniego kursu NBP obowiązującego na koniec każdego miesiąca danego roku obrotowego (średnia z 12 m-cy):

- dla roku obrotowego 2013 – 1 EUR = 4,2110 zł
- dla roku obrotowego 2012 – 1 EUR = 4,1736 zł

Tabela 2 Wybrane dane z rachunku zysków i strat Spółki

Wyszczególnienie	PLN 01.01.2013- 31.12.2013	EUR 01.01.2013- 31.12.2013	PLN 01.01.2012- 31.12.2012	EUR 01.01.2012- 31.12.2012
Przychody netto ze sprzedaży	2 365 542,15	561 753,06	1 616 115,22	387 223,31
Koszty działalności operacyjnej	2 266 220,65	538 166,86	1 239 643,31	297 020,15
Amortyzacja	222 983,61	52 952,65	159 824,68	38 294,20
Zysk(strata) na sprzedaży	99 321,50	23 586,20	376 471,91	90 203,16
Pozostałe przychody operacyjne	11 152,50	2 648,42	81 154,33	19 444,68
Pozostałe koszty operacyjne	27 728,74	6 584,83	8 946,08	2 143,49
Zysk(strata) na działalności operacyjnej	82 745,26	19 649,79	448 680,16	107 504,35
Przychody finansowe	2 964,80	704,06	1 166,03	279,38
Koszty finansowe	21 285,62	5 054,77	37 257,44	8 926,93
Zysk/strata brutto	64 424,44	15 299,08	412 588,75	98 856,80
Zysk/strata netto	54 705,44	12 991,08	361 590,75	86 637,62

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU EMITENTA

Zarząd spółki LOGINTRADE S.A. oświadcza, iż wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z przepisami obowiązującymi Emitenta, 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.

*Tomasz Wudarzewski**Prezes Zarządu*

*Michał Szlachcic**Wiceprezes Zarządu*

Zarząd spółki LOGINTRADE S.A. oświadcza, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

*Tomasz Wudarzewski**Prezes Zarządu*

*Michał Szlachcic**Wiceprezes Zarządu*

SPRAWOZDANIE ZARZĄDU LOGINTRADE S.A. Z DZIAŁALNOŚCI W 2013 ROKU**SPRAWOZDANIE
ZARZĄDU LOGINTRADE S.A.
Z DZIAŁALNOŚCI W 2013 ROKU****INFORMACJE OGÓLNE****Tabela 1** Podstawowe dane o Spółce

Pełna nazwa		LOGINTRADE Spółka Akcyjna
Siedziba		ul. Braniborska nr 2/10 53-680 Wrocław
Telefon:		+48 71 787 37 27
Faks:		+48 71 787 47 46
Adres poczty elektronicznej:		kontakt@logintrade.pl
Adres strony internetowej:		www.logintrade.pl
Branża:		e-procurement
Kapitał zakładowy:	Kapitał zakładowy wynosi 500.902,50 zł i dzieli się na: - 3 260 390 akcji imiennych serii A, - 746 830 akcji na okaziciela serii B, - 1 001 805 akcji na okaziciela serii C	
Organ prowadzący rejestr, numer KRS:	Sad Rejonowy dla Wrocławia-Fabrycznej we Wrocławiu, VI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sadowego, numer KRS: 0000438056	
NIP:		894 295 35 89
REGON:		020811830
Czas trwania jednostki		Nieograniczony

Przedmiot działalności

LOGINTRADE S.A. jest innowacyjną firmą technologiczną działającą na rynku e-procurement, która specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań wspierających procesy zakupowe w segmencie B2B, a w szczególności koncentrującą się na komunikacji pomiędzy kupcami i dostawcami.

Podstawowym produktem Emitenta jest platforma zakupowa e-procurement, która stanowi zaawansowany system wspierający proces zakupów biznesowych oraz wspiera komunikację pomiędzy kupcami i dostawcami, a także obsługuje wewnętrzne procesy zakupowe.

LOGINTRADE S.A. realizuje również usługi outsourcingu w zakresie prowadzenia aukcji elektronicznych, a także świadczy usługi konsultingowe oraz przeprowadza szkolenia w zakresie zakupów korporacyjnych, co stanowi doskonałe uzupełnienie dla wdrażanych rozwiązań IT. Realizacja prac konsultingowych stanowi w wielu przypadkach punkt wyjścia we wdrażaniu platformy zakupowej. Połączenie głównego produktu (platformy zakupowej) z dodatkowymi usługami pozwoliło na stworzenie firmy technologiczno-konsultingowej, co zdecydowanie zwiększa konkurencyjność oferty Emitenta i pozwala na budowanie wizerunku profesjonalisty w dziedzinie zakupów korporacyjnych.

Organy Emitenta

Zarząd

W skład Zarządu LOGINTRADE S.A. na dzień 31 grudnia 2013 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania wchodzi:

- Tomasz Wudarzewski – Prezes Zarządu
- Michał Szlachcic – Wiceprezes Zarządu

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 r. w składzie Zarządu Spółki nie zaszły żadne zmiany.

Rada Nadzorcza

W skład Rady Nadzorczej LOGINTRADE S.A. na dzień 31 grudnia 2013 r. oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania wchodzi:

- Włodzimierz Wudarzewski – Członek Rady Nadzorczej
- Tomasz Kopyściański – Członek Rady Nadzorczej
- Magdalena Szlachcic – Członek Rady Nadzorczej
- Marta Wudarzewska – Członek Rady Nadzorczej
- Paweł Kuśmierczyk – Członek Rady Nadzorczej

W okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 r. zaszły następujące zmiany w składzie Rady Nadzorczej Spółki:

- w dniu 27 czerwca 2013 r. do siedziby Spółki wpłynęło oświadczenie Pani Pauliny Cupak, w którym oświadczyła, iż z dniem 30 czerwca 2013 r. rezygnuje z członkostwa w Radzie Nadzorczej Emitenta,
- w dniu 1 lipca 2013 r. akcjonariusz Emitenta - Pani Marta Wudarzewska na podstawie uprawnienia osobistego zawartego w § 21 ust. 3 lit a) Statutu Spółki powołała do składu Rady Nadzorczej Emitenta Pana Pawła Kuśmierczyka.

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA W 2013 ROKU**1. Pozyskanie znacznej liczby nowych klientów**

Wysoka funkcjonalność oferowanego rozwiązania wspierającego proces zakupów korporacyjnych – platformy zakupowej, skuteczna strategia marketingowa oraz polityka cenowa poskutkowały pozyskaniem w 2013 r. znacznej liczby nowych klientów oraz zwiększeniem wartości obecnych.

2. Zakończenie emisji akcji serii C

W dniu 18 stycznia 2013 r. Zarząd Spółki dokonał przydziału akcji zwykłych na okaziciela serii C. Subskrypcja akcji zwykłych na okaziciela serii C miała miejsce w okresie od 15 listopada 2012 r. do 11 stycznia 2013 r. W ramach przeprowadzonej oferty prywatnej objętych zostało łącznie 1.001.805 akcji po cenie emisyjnej 0,70 zł za jedną akcję, co dało łączne wpływy brutto z emisji na poziomie ok. 701 tys. zł. Rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego w ramach emisji akcji serii C w KRS nastąpiła w dniu 10 maja 2013 r.

Celem emisji akcji serii C był zamiar pozyskania dodatkowego kapitału na rozbudowę struktur handlowych oraz technicznych. Rejestracja podwyższenia kapitału zakładowego w ramach emisji akcji serii C w KRS nastąpiła w dniu 10 maja 2013 r.

3. Debiut na rynku NewConnect

Po przeprowadzeniu oferty prywatnej akcji serii C Zarząd Spółki podjął działania mające na celu wprowadzenie instrumentów finansowych Spółki do obrotu w Alternatywnym Systemie Obrotu na rynku NewConnect. Poczynione działania pozwoliły w dniu 24 kwietnia 2013 r. zadebiutować Spółce na rynku NewConnect. Uzyskanie statusu spółki publicznej, zdaniem Zarządu przyczyniło się do wzrostu rozpoznawalności LOGINTRADE S.A. oraz oferowanego przez nią rozwiązania wspierającego proces zakupów korporacyjnych, a także wpłynęło korzystnie na wiarygodność i prestiż Spółki zarówno wśród Inwestorów, Klientów, jak i Kontrahentów.

4. Zawarcie umów z Grupą LOTOS oraz Bankiem Gospodarki Żywnościowej

Firma Logintrade S.A. wygrała postępowanie przetargowe na dostarczenie platformy zakupowej dla Grupy LOTOS oraz Banku Gospodarki Żywnościowej.

W dniu 20 czerwca 2013 r. Spółka podpisała umowę z Grupą LOTOS S.A. na wdrożenie platformy zakupowej.

W dniu 2 września 2013 r. Spółka podpisała umowę z Bankiem BGŻ S.A. na wdrożenie platformy zakupowej.

NAJWAŻNIEJSZE WYDARZENIA MAJĄCE MIEJSCE PO ZAKOŃCZENIU ROKU OBROTOWEGO 2013

1. Pozyskanie nowych klientów

W bieżącym roku Spółka zawarła kolejne umowy dotyczące wdrożenia swojego rozwiązania wspierającego proces zakupów korporacyjnych – platformy zakupowej. Widoczną oznaką pozytywnej współpracy są przedłużenia umów z obecnymi klientami.

2. Rozbudowa działu technicznego

W bieżącym roku Spółka poczyniła działania w zakresie realizacji strategii rozwoju polegającej na rozbudowie działu technicznego. Rozbudowanie działu technicznego pozwoliło na intensyfikację działań technicznych, co z dużym prawdopodobieństwem wpłynie na dalszy wzrost terminowości realizowanych projektów.

3. Realizacja projektu unijnego

Logintrade S.A. konsekwentnie realizuje prace w ramach prowadzonego działania 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013 pn. „Integracja systemów informatycznych w celu automatyzacji procesu outsourcingu postępowań zakupowych” (o zawarciu umowy na dofinansowanie przedmiotowego projektu Spółka informowała w raporcie bieżącym EBI nr 12/2013 z dnia 5 czerwca 2013 r.).

PRZEWIDYWANY ROZWÓJ JEDNOSTKI

Spółka planuje dalszą rozbudowę struktur technicznych, głównie w zakresie uzyskania możliwości większej ilości wdrożeń platform zakupowych oraz utrzymania pozytywnej jakości platformy. W związku z tym Spółka zamierza prowadzić dalsze prace rozwojowe nad udoskonalaniem funkcjonalności swojej platformy zakupowej.

Zarząd Spółki LOGINTRADE S.A. przewiduje również dalsze zwiększanie liczby obsługiwanych klientów korzystających z rozwiązania wspierającego proces zakupów korporacyjnych – platformy zakupowej.

W najbliższych latach firma podtrzymuje rozważania wejścia na rynki zagraniczne - głównie Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, a także kraje Europy Środkowej.

WAŻNIEJSZE OSIĄGNIĘCIA W DZIEDZINIE BADAŃ I ROZWOJU

Spółka prowadzi badania w zakresie wykorzystania e-zakupów w procesie operacyjnego i strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem. Wyniki badań stanowią podstawę realizacji działań edukacyjnych w sferze zakupów biznesowych.

AKTUALNA I PRZEWIDYWANA SYTUACJA FINANSOWA

Analiza wyników finansowych Spółki zrealizowanych w 2013 r.

Tabela 2 Struktura przychodów oraz kosztów Emitenta [w zł]

Wyszczególnienie	PLN 01.01.2013-31.12.2013	PLN 01.01.2012-31.12.2012
Przychody netto ze sprzedaży	2 365 542,15	1 616 115,22
Koszty działalności operacyjnej	2 266 220,65	1 239 643,31
Zysk(strata) na sprzedaży	99 321,50	376 471,91
Pozostałe przychody operacyjne	11 152,50	81 154,33
Pozostałe koszty operacyjne	27 728,74	8 946,08
Zysk(strata) na działalności operacyjnej (EBIT)	82 745,26	448 680,16
marża EBIT <i>(EBIT/przychody ze sprzedaży)</i>	3,50 %	27,76%
Amortyzacja	222 983,61	159 824,68
marża EBITDA <i>(EBIT + amortyzacja/przychody ze sprzedaży)</i>	12,92 %	37,65%
Przychody finansowe	2 964,80	1 166,03
Koszty finansowe	21 285,62	37 257,44
Zysk/strata brutto	64 424,44	412 588,75
Zysk/strata netto	54 705,44	361 590,75
Rentowność kapitału własnego (ROE) <i>(zysk netto/kapitał własny)</i>	4,05 %	52,49%
Rentowność sprzedaży (ROS) <i>(zysk netto/przychody ze sprzedaży)</i>	2,31 %	22,37%

W 2013 r. LOGINTRADE S.A. zrealizował ok. 2 365,5 tys. zł przychodów netto ze sprzedaży, co stanowiło wzrost o 46 % w porównaniu do przychodów ze sprzedaży zrealizowanych w 2012 r. Na dynamiczny wzrost wartości przychodów ze sprzedaży wpłynął przede wszystkim wzrost liczby obsługiwanych przedsiębiorstw i co za tym idzie wzrost skali działalności Spółki. Koszty działalności operacyjnej w 2013 r. wyniosły ok. 2.266,2 tys. zł i były wyższe o 83% w porównaniu do roku wcześniejszego.

Na wzrost ponoszonych przez Spółkę kosztów związanych z działalnością operacyjną (w porównaniu do roku 2012) wpływ miało głównie skokowe zwiększenie zatrudnienia, co wpływa na wyższe bieżące koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Należy podkreślić, że jest to planowe działanie Zarządu w celu rozszerzenia sieci sprzedaży i zwiększenia udziału w rynku,

czego pozytywne skutki zostały już odnotowywane we wzroście wartości uzyskanych przychodów ze sprzedaży. Ponadto w 2013 r. Spółka odnotowała także wzrost ponoszonych kosztów operacyjnych z tytułu amortyzacji (o ok. 39,5%), które jednakże nie są wydatkami.

Powyższe wskazuje, że dynamika wzrostu odnotowanych przychodów ze sprzedaży była w 2013 r. niższa niż dynamika wzrostu ponoszonych kosztów działalności, przez co Spółka w tym okresie, pomimo istotnego wzrostu wartości przychodów ze sprzedaży osiągnęła słabsze wyniki finansowe w porównaniu do roku wcześniejszego.

W związku z powyższym w 2013 r. również wartości wskaźników rentowności uległy zmniejszeniu.

Przyszłe wyniki finansowe osiągane przez Spółkę będą w głównej mierze uzależnione od rodzaju przedsiębiorstw i ilości wdrożeń platform zakupowych dla nowych klientów oraz utrzymania współpracy z dotychczasowymi klientami. Zarząd Spółki na podstawie dotychczasowego doświadczenia współpracy z obecnymi klientami, a także poczynionymi i planowanymi działaniami przewiduje w najbliższych latach zarówno dalszy wzrost wartości osiąganych przychodów ze sprzedaży, jak i poprawę rentowności działalności Spółki, co powinno przełożyć się na wzrost wartości osiąganego zysku netto.

Analiza płynność Spółki

Tabela 3 Wskaźniki płynności

Wyszczególnienie	31.12.2013 r.	31.12.2012 r.
Wskaźnik płynności I – bieżącej	3,48	1,84
Wskaźnik płynności II – szybkiej	2,96	1,75
Wskaźnik płynności III – natychmiastowej	0,96	0,30

Wskaźnik płynności I – bieżącej płynności – aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności II – szybkiej płynności – aktywa obrotowe minus zapasy minus krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności III – natychmiastowej wypłacalności – środki pieniężne i inne aktywa pieniężne / zobowiązania krótkoterminowe

Analiza płynności finansowej Spółki wskazuje, że na koniec 2013 r. wskaźniki płynności kształtowały się na bezpiecznych poziomach, co świadczy o stabilnej sytuacji finansowej Emitenta. Ponadto wartości wskaźników płynności Spółki uległy wzrostowi w porównaniu do roku wcześniejszego.

Wartości wskaźników bieżącej oraz szybkiej płynności na koniec 2013 r. przyjmowały wartości w zakresie 2,96-3,48, co oznacza, że wartość aktywów obrotowych oraz wartość aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe znacząco przewyższała wartość zobowiązań krótkoterminowych Spółki. Ponadto wartość wskaźnika płynności natychmiastowej na koniec 2013 r. wyniosła ok 0,96 co oznacza, że wartość najbardziej płynnych aktywów Spółki (środków pieniężnych) w ok. 96% pokrywała zobowiązania krótkoterminowe Spółki.

Analiza zadłużenia Spółki

Tabela 4 Wskaźniki zadłużenia

Wyszczególnienie	31.12.2013 r.	31.12.2012 r.
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,44	0,56
Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym	2,00	1,58

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego – zobowiązania i rezerwy na zobowiązania razem/kapitał własny

Wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym - kapitał własny/aktywa trwałe

Na dzień 31 grudnia 2013 r. wskaźnik zadłużenia kapitału własnego wyniósł 0,44 co oznacza, że łączna wartość zadłużenia Spółki na dzień 31 grudnia 2013 r. stanowiła 44% jej kapitału własnego. Obniżenie wartości wskaźnika zadłużenia kapitału własnego w 2013 r. w porównaniu do 2012 r. wynikało głównie z blisko dwukrotnego wzrostu wartości kapitału własnego Spółki w tym okresie (wynikającego głównie z przeprowadzonej emisji akcji serii C).

Na dzień 31.12.2013 r. wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym wynosił 2,00 co oznacza, że wartość kapitału własnego przewyższała dwukrotnie wartość aktywów trwałych.

NABYCIE UDZIAŁÓW (AKCJI) WŁASNYCH, A W SZCZEGÓLNOŚCI CELU ICH NABYCIA, LICZBIE I WARTOŚCI NOMINALNEJ, ZE WSKAZANIEM, JAKĄ CZĘŚĆ KAPITAŁU ZAKŁADOWEGO REPREZENTUJĄ, CENIE NABYCIA ORAZ CENIE SPRZEDAŻY TYCH UDZIAŁÓW (AKCJI) W PRZYPADKU ICH ZBYCIA

Spółka Logintrade S.A. w 2013 roku nie nabywała akcji własnych.

POSIADANE PRZEZ JEDNOSTKĘ ODDZIAŁY (ZAKŁADY)

Siedziba Emitenta mieści się przy ul. Braniborskiej 2/10, 53-680 Wrocław.

Spółka nie posiada oddziałów.

RYZYKA ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ ORAZ Z OTOCZENIEM W KTÓRYM DZIAŁA EMITENT

Ryzyko związane z celami strategicznymi

Spółka w swojej strategii rozwoju zakłada utrzymanie pozycji lidera na rynku e-procurement pod względem ilości wdrożonych rozwiązań wspierających procesy zakupowe w segmencie B2B oraz liczby obsługiwanych firm. Realizacja strategii Emitenta uzależniona jest od zdolności Spółki do adaptacji do zmiennych warunków otoczenia, w ramach którego Spółka prowadzi działalność. Działania Spółki, które okażą się nietrafne w wyniku złej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia, mogą mieć istotny negatywny wpływ na działalność, sytuację finansowo-majątkową oraz na wyniki Emitenta. Istnieje zatem ryzyko nieosiągnięcia części lub wszystkich założonych celów strategicznych. W związku z tym przychody i zyski osiągnięte w przyszłości przez Emitenta zależą od jego zdolności do skutecznej realizacji opracowanej długoterminowej strategii. W celu ograniczenia niniejszego

ryzyka Zarząd Spółki na bieżąco analizuje czynniki mogące mieć potencjalnie niekorzystny wpływ na działalność i wyniki Spółki, a w razie potrzeby podejmuje niezbędne decyzje i działania.

Ryzyko odejścia kluczowych członków kierownictwa

Na działalność Emitenta duży wpływ wywiera doświadczenie, umiejętności oraz jakość pracy Członków Zarządu Spółki, którzy dają istotny wkład koncepcyjny funkcjonowania przedsiębiorstwa Emitenta. Emitent nie może zapewnić, że ewentualna utrata którejkolwiek z osób zarządzających o istotnym wpływie na działalność Spółki nie będzie mieć negatywnych konsekwencji na realizację strategii, rozwoju nowych funkcjonalności platformy zakupowej czy też wizji prowadzonej działalności na kolejne lata, a także na sytuację finansową i wyniki operacyjne Spółki. Wraz z odejściem którejkolwiek z osób zarządzających, Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie z zakresu zarządzania i działalności operacyjnej. Przedmiotowe ryzyko jest w znacznym stopniu minimalizowane poprzez fakt, iż Pan Michał Szlachcic pełniący funkcję Wiceprezesa Zarządu jest znaczącym akcjonariuszem Emitenta, a także poprzez fakt, że osoby blisko związane z Panem Tomaszem Wudarczewskim pełniącym funkcję Prezesa Zarządu są znaczącymi akcjonariuszami Emitenta. Jednocześnie w celu ograniczenia przedmiotowego ryzyka Zarząd Spółki stworzył w firmie kadrę rezerwową i rozwija kluczowe osoby mogące w przypadku realizacji przedmiotowego ryzyka niezwłocznie przejąć ich obowiązki.

Ryzyko utraty kluczowych pracowników

LOGINTRADE S.A. jest innowacyjną firmą technologiczno-konsultingową, która zatrudnia zespół specjalistów w skład którego wchodzi osoby posiadające duże doświadczenie w zakresie zakupów biznesowych oraz technologii IT. W związku z tym istnieje ryzyko, że w przypadku utraty kluczowych pracowników (głównie konsultantów i programistów) Emitent mógłby zostać pozbawiony personelu posiadającego wiedzę i doświadczenie w zakresie realizowanej działalności operacyjnej. W celu ograniczenia przedmiotowego ryzyka Emitent zastosował rozwiązania organizacyjne polegające na outsourcingu części prac programistycznych do firm zewnętrznych, a także personalne w postaci stosowania narzędzi motywacyjnych ukierunkowanych na zatrzymaniu i związaniu ze Spółką kluczowych osób.

Ryzyko związane z dostawcami usług hostingowych oraz kolokacyjnych

Do kluczowych dostawców usług Emitent zalicza firmy w których kolokowane i hostowane są serwery Spółki. Wskazani dostawcy świadczą usługi związane z podstawowym procesem utrzymania aplikacji (platformy zakupowej). W związku z tym działalność Spółki jest w znacznej mierze uzależniona od jakości i poprawności świadczenia usług przez tych dostawców. W związku z tym istnieje ryzyko, że w przypadku nienależytego wywiązywania się przez te firmy z realizowanych usług, Emitent może mieć trudności w zapewnieniu swoim klientom stałego dostępu do swojej aplikacji w dniu roboczym, co z kolei może przełożyć się na spadek zaufania do rozwiązania oferowanego przez Spółkę i utraty części klientów. Przedmiotowe ryzyko jest minimalizowane poprzez współpracę wyłącznie z renomowanymi usługodawcami, a także dzięki dotychczasowej bezkonfliktowej historii współpracy z tymi podmiotami. Dodatkowo Emitent poza firmą w której kolokowane są główne serwery Spółki, korzysta w innej serwerowni (w przypadku awarii lub przerwy w dostępie do głównej serwerowni, całość procesu utrzymywania aplikacji zostanie automatycznie przekierowana na drugą serwerownię). Ponadto rynek usług hostingowych oraz kolokacyjnych jest rynkiem stosunkowo konkurencyjnym, przez co w przypadku zaprzestania współpracy z dotychczasowymi

dostawcami tych usług Emitent nie powinien napotkać barier w rozpoczęciu współpracy z innymi dostawcami usług hostingowych oraz kolokacyjnych.

Ryzyko związane z wadliwym działaniem platformy zakupowej

Podstawowa działalność Emitenta polega na dostarczaniu rozwiązania (platformy zakupowej), która stanowi zaawansowany system wspierający proces zakupów w segmencie B2B. Emitent pobiera opłaty od odbiorców z tytułu dzierżawy oprogramowania głównie w formie abonamentu (SaaS). Działalność podstawowa Emitenta jest tym samym uzależniona od poprawnego i ciągłego funkcjonowania platformy zakupowej. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że w przypadku chwilowego lub długotrwałego wadliwego działania oprogramowania klienci Spółki mogą żądać zwrotu zapłaconej opłaty abonamentowej, a także żądać od Spółki odszkodowania w przypadku zawarcia przez nich transakcji handlowych z innymi parametrami niż zakładali. Wadliwe działanie oprogramowania platformy zakupowej może wynikać m.in. z:

- błędów ludzkich (programistów, administratorów, konsultantów helpdesku, czy wdrożeniowców);
- wadliwego działania urządzeń i systemów (serwerów, baz danych, aplikacji);
- błędami w procedurach lub w przestrzeganiu procedur.
- nieautoryzowanej ingerencji osób trzecich (ataki hakerskie).

Ziszczenie się przedmiotowego ryzyka może wpłynąć negatywnie na działalność Emitenta, a co za tym idzie na osiągane przez niego wyniki finansowe. Emitent w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka wdrożył wiele rozwiązań proceduralnych i technicznych oraz dokłada wszelkich starań w celu technicznego i logicznego zabezpieczenia prawidłowego funkcjonowania platformy zakupowej, a także posiada zawartą umowę ubezpieczeniową od odpowiedzialności cywilnej za świadczone usługi.

Ryzyko związane z utratą zaufania klientów

Emitent posiada szeroką i dobrze zdywersyfikowaną gamę kilkudziesięciu odbiorców, dla których wdrożył swoje rozwiązanie wspierające procesy zakupowe (platformę zakupową). Spółka dostarcza swoje usługi największym firmom i grupom kapitałowym działającym w Polsce. Poprzez dostarczaną platformę zakupową klienci Emitenta realizują szereg transakcji handlowych, dzięki którym mogą uzyskać zauważalne oszczędności w porównaniu do tradycyjnego modelu zakupów. W związku z faktem, że realizowane poprzez platformę zakupową transakcje handlowe opiewają na znaczne kwoty, oferowane przez Spółkę rozwiązanie w zdecydowanej mierze bazuje na zaufaniu klientów do tego rozwiązania. W związku z tym w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych zdarzeń lub zawinienia ze strony Spółki skutkującego brakiem stabilności, w tym ciągłości i prawidłowego działania systemu informatycznego, błędnego działania dostarczanego oprogramowania, czy też włamania do systemu osób nieuprawnionych, Emitent będzie narażony na ryzyko utraty zaufania podmiotów realizujących transakcje handlowe za pośrednictwem platformy zakupowej. Utrata zaufania części odbiorców może wiązać się z zaprzestaniem współpracy z tymi podmiotami, co z kolei może przełożyć się w istotny sposób na zmniejszenie wartości generowanych przez Spółkę przychodów i osiąganych wyników finansowych. Emitent w celu minimalizacji przedmiotowego ryzyka wdrożył wiele rozwiązań proceduralnych oraz technicznych w celu zabezpieczenia swojej podstawowej działalności operacyjnej.

Ryzyko zmian tendencji rynkowych

Emitent funkcjonuje w branży związanej z dostarczaniem rozwiązań wspierających proces zakupów biznesowych, której początki w Polsce datowane są na rok 2001. W latach 2001 - 2008

w Polsce nie nastąpiła popularyzacja rozwiązań e-procurement na szerszą skalę. Spółka szacuje, że w 2008 r. nie więcej jak 10 firm w Polsce stosowało rozwiązania platformy zakupowej. Sytuacja w branży mocno zmieniła się po rozpoczęciu globalnego kryzysu w 2008 r., który skłonił wiele firm do oszczędności w zakupach biznesowych. Od 2009 r. liczba wdrożonych platform zakupowych w Polsce bardzo mocno wzrosła. Obecnie z tego typu rozwiązań korzysta już ponad 100 firm, nie licząc firm korzystających z usług outsourcingowych w zakresie organizacji aukcji elektronicznych oraz korporacji międzynarodowych korzystających z rozwiązań zakupionych i zarządzanych poza Polską. Z uwagi na fakt, że potencjalnymi odbiorcami rozwiązań e-procurement są wszystkie czołowe firmy w kraju (500 największych firm) oraz duże firmy w których zakupy stanowią istotny udział w strukturze kosztów (głównie przedsiębiorstwa produkcyjne) rynek ten obecnie jest rynkiem stosunkowo słabo zagospodarowanym. Ponadto niepewna sytuacja gospodarcza sprzyja popularyzacji filozofii optymalizacji kosztów zakupów biznesowych, w związku z czym Emitent prognozuje dalszy wzrost zainteresowania rozwiązaniami e-procurement w najbliższym czasie. Jednakże nie można wykluczyć pogorszenia się sytuacji w branży e-procurement i spadku zainteresowania elektronicznymi rozwiązaniami wspierającymi proces zakupowy, co może przełożyć się na pogorszenie wyników sprzedaży i rentowności Spółki, a także na możliwość realizacji zakładanych prognoz wyników finansowych.

Ryzyko związane z konkurencją

Obecnie na rynku e-procurement w Polsce działa niewielka liczba firm. W zakresie oferowania zaawansowanych, dedykowanych rozwiązań wspierających procesy zakupowe w segmencie B2B, poza Emitentem występuje jeden znaczący konkurent. Pozostałe firmy posiadają marginalną sprzedaż oraz udział na polskim rynku. Obecnie Emitent posiada pozycję lidera na rynku e-procurement w Polsce pod względem liczby wdrożonych platform zakupowych. Istnieje ryzyko, że w przypadku ewentualnego nasilenia konkurencji w branży lub podejmowania agresywnych działań rynkowych przez głównego konkurenta Spółki, Emitent może stracić dotychczasowych klientów oraz wdrożyć mniejszą liczbę platform zakupowych dla kolejnych firm niż zakłada, co mogłoby negatywnie wpłynąć na spowolnienie rozwoju Emitenta oraz na osiągane wyniki finansowe. Przedmiotowe ryzyko jest minimalizowane w związku z faktem, że rozwiązania klasy e-procurement stanowią stosunkowo zaawansowane technologicznie systemy informatyczne, co stanowi znaczną barierę wejścia w szczególności dla mniejszych firm nie posiadających zaplecza technicznego, referencji oraz doświadczenia we wdrażaniu rozwiązań dla dużych firm. Narzędzia konkurowania na rynku zależą przede wszystkim od segmentów oraz stopnia zaawansowania wdrażanych systemów informatycznych. Na rynku tym konkuruje się przede wszystkim doświadczeniem, referencjami, funkcjonalnościami platformy zakupowej oraz metodologią prowadzenia wdrożenia. Ponadto zdaniem Zarządu Emitenta nawet wzrost aktywności kluczowego konkurenta nie powinien znacząco wpłynąć na sprzedaż Spółki z uwagi na stosunkowo znaczną ilość dużych firm działających na polskim rynku, które nie posiadają obecnie wdrożonych rozwiązań wspierających proces zaopatrzenia. Zdecydowanie większa konkurencja panuje na rynku prowadzenia aukcji na zlecenie. Obecnie w Polsce działa ok. 12 – 15 firm oferujących usługi prowadzenia aukcji na zlecenie. W zakresie realizacji tego typu usług częściej obserwowalna jest konkurencja cenowa. Z związku z tym istnieje ryzyko, że Emitent pomimo wysokiej jakości świadczonych usług w zakresie outsourcingu aukcji na zlecenie, będzie zmuszony do obniżenia cen świadczonych usług. Emitent nie zamierza brać udziału w rywalizacji z konkurentami poprzez obniżanie cen poniżej poziomów rentowności. Ponadto przychody z tytułu realizacji aukcji na zlecenie stanowią mniej

niż 10% wartości uzyskiwanych przychodów, ponieważ podstawową domenę działalności Spółki stanowią wdrożenia i utrzymanie zaawansowanych rozwiązań (platform zakupowych).

Ryzyko niezrealizowania zakładanych prognoz wyników finansowych

Emitent w Dokumencie Informacyjnym sporządzonym na potrzeby wprowadzenia akcji serii BiC oraz praw do akcji serii C do Alternatywnego Systemu Obrotu na rynku NewConnect opublikował m.in. prognozę przychodów ze sprzedaży na 2014 r., która jest aktualna na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania. Prognoza ta została przygotowana przy założeniu braku zdarzeń nadzwyczajnych, dalszej współpracy z dotychczasowymi klientami oraz rozbudowania struktur handlowych umożliwiających intensyfikację bezpośrednich działań handlowych. Istnieje jednakże ryzyko, iż w przypadku utraty zaufania klientów do rozwiązań oferowanego przez Spółkę, błędnej oceny otoczenia bądź nieumiejętnego dostosowania się do zmiennych warunków tego otoczenia lub w przypadku zajścia innych niekorzystnych zdarzeń Emitent nie będzie w stanie zrealizować przedstawionych prognoz finansowych. Ponadto w przypadku zaistnienia nieprzewidzianych czynników oraz innych zmian w otoczeniu Spółki, których Emitent nie jest w stanie przewidzieć, prognozy finansowe mogą ulec zmianie.

Ryzyko związane z możliwością ogłoszenia upadłości Emitenta

Ryzyko ogłoszenia upadłości jest nierozzerwalnie związane z prowadzeniem działalności przez podmiot gospodarczy. W przypadku istotnego pogorszenia sytuacji finansowej Emitenta jest on narażony na ryzyko utraty płynności finansowej, co w konsekwencji może doprowadzić do ogłoszenia jego upadłości. Wniosek o ogłoszenie upadłości może złożyć Emitent lub każdy z jego wierzycieli, w stosunku do którego Spółka stała się niewypłacalna, tj. nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych. Dłużnika uważa się za niewypłacalnego także wtedy gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco reguluje on swoje zobowiązania. Zgodnie z przepisami prawa sąd w zależności od złożonego wniosku i oceny sytuacji spółki, ogłasza upadłość z możliwością zawarcia układu albo w razie gdy brak jest do tego podstaw, ogłasza upadłość obejmującą likwidację majątku dłużnika.

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną

Działalność i rozwój Emitenta jest uzależniona od fazy cyklu koniunkturalnego polskiej i globalnej gospodarki, które są rejonem aktywności gospodarczej kontrahentów Emitenta. Kryzys w globalnej gospodarce spowodował wzrost zainteresowania wśród przedsiębiorstw optymalizacją kosztów zakupów biznesowych, w szczególności poprzez stosowanie rozwiązań platform zakupowych. Wdrożenie platformy zakupowej w sposób istotny wpływa na uzyskanie oszczędności zakupowych, które stosunkowo szybko są widoczne. Jednakże wdrożenie rozwiązania wspierającego proces zakupowy jest traktowane jako inwestycja, którą część potencjalnych klientów Spółki może chcieć odłożyć do czasu polepszenia się koniunktury gospodarczej. W związku z powyższym istnieje ryzyko, że pogorszenie sytuacji w polskiej jak i globalnej gospodarce może mieć negatywny wpływ na działalność oraz sytuację finansową Spółki poprzez obniżenie popytu na rozwiązanie oferowane przez Emitenta, co w konsekwencji może przełożyć się na pogorszenie wyników finansowych Spółki. Ponadto w okresie pogorszenia sytuacji makroekonomicznej utrzymującej się w dłuższym przedziale czasu istnieje ryzyko związane z niższą wartością przychodów uzyskiwanych przez Spółkę z kolejnych wdrożeń ze względu na możliwą rezygnację przez nowych kontrahentów z części funkcjonalności platformy zakupowej oraz usług doradczych i szkoleniowych oferowanych przez Emitenta.

Ryzyko związane z regulacjami prawnymi (polskimi i unijnymi)

Regulacje prawne w Polsce ulegają nieustannym zmianom. Konsekwencją zmian jest konieczność ponoszenia kosztów monitorowania zmian legislacyjnych oraz kosztów dostosowywania do zmieniających się przepisów. W przypadku niejasnych sformułowań w przepisach istnieje również ryzyko rozbieżności w interpretacji przepisów pomiędzy Emitentem a innymi podmiotami, takimi jak kontrahenci czy organy administracyjne. Niejednoznaczność przepisów może rodzić ryzyko nałożenia kar administracyjnych lub finansowych w przypadku przyjęcia niewłaściwej wykładni prawnej. Obecnie Spółce znane zmiany w prawie, który mogłyby w istotny sposób wpłynąć na funkcjonowanie Spółki lub też spowodować poniesienie dodatkowych kosztów z tego tytułu. Spółka nie prowadziła też żadnych spraw sądowych i administracyjnych wynikających z rozbieżności interpretacji przepisów prawa lub z powodu zmieniających się przepisów. Nie były też nakładane na Spółkę żadne kary finansowe przez organ publiczny.

Ryzyko związane z interpretacją przepisów podatkowych

Emitent, podobnie jak wszystkie podmioty gospodarcze, jest narażony na nieprecyzyjne zapisy w uregulowaniach prawno-podatkowych, które mogą spowodować powstanie rozbieżności interpretacyjnych, w szczególności w odniesieniu do operacji związanych z podatkiem dochodowym, podatkiem od czynności cywilnoprawnych i podatkiem VAT w ramach prowadzonej przez Spółkę działalności. W związku z powyższym istnieje ryzyko, iż mimo stosowania przez Emitenta aktualnych standardów rachunkowości, interpretacja Urzędu Skarbowego odpowiedniego dla Emitenta może różnić się od przyjętej przez Spółkę, co w konsekwencji może wpłynąć na nałożenie na Emitenta kary finansowej, która może mieć istotny negatywny wpływ na wyniki finansowe Emitenta. W dotychczasowej działalności Emitenta nie zostały na niego nałożone żadne kary finansowe oraz przez organ publiczny.

OPIS INSTRUMENTÓW FINANSOWYCH EMITENTA W ZAKRESIE:**a) ryzyka: zmiany cen, kredytowego, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej, na jakie narażona jest jednostka**

Spółka nie posiada instrumentów finansowych zabezpieczających przed ryzykiem zmian cen, kredytowych, istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych oraz utraty płynności finansowej.

b) przyjęte przez jednostkę cele i metody zarządzania ryzykiem finansowym, łącznie z metodami zabezpieczenia istotnych rodzajów planowanych transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń

Spółka nie realizuje oraz nie planuje transakcji, dla których stosowana jest rachunkowość zabezpieczeń. Przychody jak i koszty Spółki rozliczane są w złotych. Ponadto wartość aktywów obrotowych istotnie przewyższa wartość zobowiązań krótkoterminowych, a Spółka nie ma problemów z zachowaniem płynności finansowej. Powyższe w opinii Zarządu Spółki w sposób istotny zmniejsza występujące w spółce Logintrade S.A. ryzyka finansowe.

W nawiązaniu do powyższego Spółka nie była narażona w sposób istotny na ryzyko stopy procentowej, czy zmiany kursów walut i w związku z powyższym nie korzystała z instrumentów zabezpieczających jej transakcje.

STOSOWANIE ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO W PRZYPADKU JEDNOSTEK, KTÓRYCH PAPIERY WARTOŚCIOWE ZOSTAŁY DOPUSZCZONE DO OBROTU NA JEDNYM Z RYNKÓW REGULOWANYCH EUROPEJSKIEGO OBSZARU GOSPODARCZEGO

Papiery wartościowe spółki Logintrade S.A. nie zostały dopuszczone do obrotu na żadnym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w związku z powyższym Spółka nie jest zobowiązana do stosowania zasad ładu korporacyjnego przeznaczonych dla tego rodzaju przedsiębiorstw.

OPINIA I RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA

Opinia i raport biegłego rewidenta z badania sprawozdania finansowego Emitenta za rok obrotowy od 1 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r. stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA 2013 ROK

Sprawozdanie finansowe Emitenta za rok obrotowy od 01 stycznia 2013 r. do 31 grudnia 2013 r. stanowi załącznik do niniejszego raportu rocznego.

INFORMACJE NA TEMAT STOSOWANIA PRZEZ EMITENTA ZASAD ŁADU KORPORACYJNEGO, O KTÓRYCH MOWA W DOKUMENCIE „DOBRE PRAKTYKI SPÓŁEK NOTOWANYCH NA NEWCONNECT”

LOGINTRADE S.A. przestrzega 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” za wyjątkiem wskazanych poniżej zasad:

- ***Punkt 1 Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz szeroki i interaktywny dostęp do informacji. Spółka korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, powinna zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej, umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na stronie internetowej.***

UZASADNIENIE:

Emitent stosuje tę praktykę z pominięciem rejestrowania, transmisji i upubliczniania obrad WZ, gdyż w opinii Spółki stosowanie powyższej praktyki nie przyniesie wymiernych korzyści w porównaniu do przewidywanych kosztów takiego postępowania.

- ***Punkt 3.2 Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej opis działalności emitenta ze wskazaniem rodzaju działalności, z której emitent uzyskuje najwięcej przychodów***

UZASADNIENIE:

Emitent zamieszcza na swojej stronie internetowej opis działalności Spółki bez wskazania rodzaju działalności z której uzyskuje najwięcej przychodów. Emitent nie wskazuje podziału osiągniętych przychodów, gdyż ze względu na rodzaj prowadzonej działalności Spółka osiąga zdecydowaną większość swoich przychodów ze sprzedaży platformy zakupowej.

- ***Punkt 3.3 Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej opis rynku, na którym działa emitent, wraz z określeniem pozycji emitenta na tym rynku.***

UZASADNIENIE:

Emitent prowadzi analizę rynków na których działa jedynie na potrzeby Zarządu i planowania strategicznego. W związku z tym Spółka nie stosuje danej dobrej praktyki. Emitent zamieścić opis rynku na którym działa wraz z określeniem swojej pozycji na tym rynku w Dokumencie Informacyjnym sporządzonym na potrzeby wprowadzenia akcji serii B i C oraz PDA serii C do obrotu na rynku NewConnect.

- **Punkt 3.4 Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej życiorysy zawodowe członków organów spółki.**

UZASADNIENIE:

Emitent publikuje na swojej stronie internetowej jedynie życiorysy zawodowe członków Zarządu, gdyż ich wiedza i doświadczenie ma kluczowe znaczenia dla działalności operacyjnej Spółki.

- **Punkt 3.16 Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania.**

UZASADNIENIE:

W związku z małą ilością pytań akcjonariuszy, koniecznością ich dodatkowego protokołowania oraz faktu, że najczęściej dotyczą one spraw porządkowych walnego zgromadzenia, Spółka nie decyduje się na stosowanie przedmiotowej praktyki.

- **Punkt 5 Spółka powinna prowadzić politykę informacyjną ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb inwestorów indywidualnych. W tym celu Spółka, poza swoją stroną korporacyjną powinna wykorzystywać indywidualną dla danej spółki sekcję relacji inwestorskich znajdującą na stronie www.GPWInfoStrefa.pl.**

UZASADNIENIE:

Emitent nie wykorzystuje indywidualnej sekcji relacji inwestorskiej znajdującej się na stronie www.GPWInfoStrefa.pl, gdyż sekcja relacji inwestorskich wraz z informacjami o Spółce oraz dokumentami korporacyjnymi znajduje się na stronie internetowej Spółki: www.logintrade.pl

- **Punkt 9.2 Emitent przekazuje w raporcie rocznym informację na temat wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy otrzymywanego od Emitenta z tytułu świadczenia wobec Emitenta usług w każdym zakresie.**

UZASADNIENIE:

Kwestia wynagrodzenia Autoryzowanego Doradcy jest uregulowana w umowie i jest sprawą poufną. Emitent nie może publikować takich danych bez zgody Autoryzowanego Doradcy.

- **Punkt 11 Przynajmniej 2 razy w roku emitent, przy współpracy Autoryzowanego Doradcy, powinien organizować publicznie dostępne spotkanie z inwestorami, analitykami i mediami.**

UZASADNIENIE:

Na pytania ze strony inwestorów i mediów Spółka będzie udzielać odpowiedzi na bieżąco drogą telefoniczną i mailową. Emitent nie planuje organizowania publicznie dostępnych spotkań z inwestorami, analitykami i mediami, ze względu na znaczące koszty organizacji takich spotkań oraz stosunkowo niewielkie zainteresowanie nimi ze strony potencjalnych odbiorców.

Emitent nie wyklucza organizacji tego rodzaju spotkań w przyszłości. Będą one organizowane w przypadku zgłaszanego Spółce istotnego zainteresowania ze strony akcjonariuszy, analityków lub przedstawicieli mediów.

- ***Punkt 16 Emitent publikuje raporty miesięczne, w terminie 14 dni od zakończenia miesiąca. [...]***

UZASADNIENIE:

Emitent uważa, że należyte wykonywanie obowiązków informacyjnych (przekazywanie raportów bieżących i okresowych – kwartalnych oraz rocznych) jest wystarczające i nie jest konieczne sporządzanie comiesięcznych raportów powielających w większości już opublikowane informacje