

RAPORT ANUAL 2017

Raportul anual conformART. 112¹ DIN REGULAMENTUL ASF NR.
1/2006**Pentru exercitiul financiar**

01.01.2017 - 31.12.2017

Data raportului

23 martie 2018

Denumirea societatii comerciale

BITTNET SYSTEMS S.A.

Sediul socialStr. Soimus nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4,
Bucuresti**Adresa corespondenta / Punct de Lucru**Bd. Timisoara, Nr. 26, Cladirea Plaza Romania
Offices, Etaj 1, Sector 6, Bucuresti**Numarul de telefon / fax**

021.527.16.00 / 021.527.16.98

**Codul unic de inregistrare la Oficiul Registrului
Comertului**

21181848

Numar de ordine in Registrul Comertului

J40/3752/2007

**Piata reglementata pe care se tranzactioneaza valorile
mobiliare emise**

AeRO ATS Premium

Capitalul social subscris si varsat

3,044,425.8 RON

**Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise
de societatea comerciala**

30,444,258 actiuni cu valoare nominala 0.1 lei

Simbol TranzactionareActiuni - BNET
Obligatiuni - BNET19; BNET22**Cod ISIN**

ROBNETACNOR1

Contact

investors@bittnet.ro

Cuprins:

MESAJ DE LA CEO	4
I. ANALIZA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE	9
PRECIZAREA DATEI DE INFIINTARE A SOCIETATII COMERCIALE;	9
DESCRIEREA ACTIVITATII DE BAZA A SOCIETATII COMERCIALE:	10
TRAINING IT	10
SOLUTII IT	11
DESCRIEREA ORICAREI FUZIUNI SAU REORGANIZARI SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE, ALE FILIALELOR SALE SAU ALE SOCIETATILOR CONTROLATE, IN TIMPUL EXERCITIULUI FINANCIAR	12
DESCRIEREA ACHIZITIILOR SI/SAU INSTRAINARILOR DE ACTIVE	12
DESCRIEREA PRINCIPALELOR REZULTATE ALE EVALUARII ACTIVITATII SOCIETATII.	13
1.1. ELEMENTE DE EVALUARE GENERALA	13
COTA DE PIATA	17
1.2. EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETATII COMERCIALE	17
PRINCIPALELE PIETE DE DESFACERE PENTRU FIECARE PRODUS SAU SERVICIU SI METODELE DE DISTRIBUTIE	17
DESCRIEREA PRINCIPALELOR PRODUSE SI SERVICII PRESTATE	19
PONDEREA FIECAREI CATEGORII DE PRODUSE SAU SERVICII IN VENITURILE SI IN TOTALUL CIFREI DE AFACERI ALE SOCIETATII COMERCIALE PENTRU ULTIMII TREI ANI:	23
PRODUSE NOI AVUTE IN VEDERE PENTRU CARE SE VA AFECTA UN VOLUM SUBSTANTIAL DE ACTIVE IN VIITORUL EXERCITIULUI FINANCIAR PRECUM SI STADIUL DE DEZVOLTARE AL ACESTOR PRODUSE.	25
1.3. EVALUAREA ACTIVITATII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALA (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT)	26
PRECIZAREA DE INFORMATII CU PRIVIRE LA SIGURANTA SURSELOR DE APROVIZIONARE SI LA PRETURILE MATERIILOR PRIME SI LA DIMENSIUNILE STOCURILOR DE MATERII PRIME SI MATERIALE.	26
1.1.4. EVALUAREA ACTIVITATII DE VANZARE	27
MARKETING SI PR	32
DESCRIEREA SITUATIEI CONCURRENTIALE IN DOMENIUL DE ACTIVITATE AL SOCIETATII COMERCIALE, A PONDERII PE PIATA A PRODUSELOR SAU SERVICIILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A PRINCIPALILOR COMPETITORI	36
DESCRIEREA ORICAREI DEPENDENTE SEMNIFICATIVE A SOCIETATII COMERCIALE FATA DE UN SINGUR CLIENT SAU FATA DE UN GRUP DE CLIENTI A CARUI PIERDERE AR AVEA UN IMPACT NEGATIV ASUPRA VENITURILOR SOCIETATII.	38
1.5. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJATII/PERSONALUL SOCIETATII COMERCIALE	39
PRECIZAREA NUMARULUI SI A NIVELULUI DE PREGATIRE A ANGAJATILOR SOCIETATII COMERCIALE PRECUM SI A GRADULUI DE SINDICALIZARE A FORTEI DE MUNCA; DESCRIEREA RAPORTURILOR DINTRE MANAGER SI ANGAJATI PRECUM SI A ORICAROR ELEMENTE CONFLICTUALE CE CARACTERIZEAZA ACESTE RAPORTURI.	39
1.6. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITATII DE BAZA A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR	40
DESCRIEREA SINTETICA A IMPACTULUI ACTIVITATILOR DE BAZA ALE EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI INCONJURATOR PRECUM SI A ORICAROR LITIGII EXISTENTE SAU PRECONIZATE CU PRIVIRE LA INCALCAREA LEGISLATIEI PRIVIND PROTECTIA MEDIULUI INCONJURATOR.	40
1.7. EVALUAREA ACTIVITATII DE CERCETARE SI DEZVOLTARE	40
PRECIZAREA CHELTUIELILOR IN EXERCITIUL FINANCIAR, PRECUM SI A CELOR CE SE ANTICIPEAZA IN EXERCITIUL FINANCIAR URMATOR PENTRU ACTIVITATEA DE CERCETARE DEZVOLTARE.	40
1.8. EVALUAREA ACTIVITATII SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI	40
DESCRIEREA EXPUNERII SOCIETATII COMERCIALE FATA DE RISCUL DE PRET, DE CREDIT, DE LICHIDITATE SI DE CASH FLOW. DESCRIEREA POLITICILOR SI A OBIECTIVELOR SOCIETATII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI.	40
1.9. ELEMENTE DE PERSPECTIVA PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETATII COMERCIALE	48
II. ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE	49
2.1. PRECIZAREA AMPLASARII SI A CARACTERISTICILOR PRINCIPALELOR CAPACITATI DE PRODUCTIE IN PROPRIETATEA SOCIETATII COMERCIALE.	49

2.2. DESCRIEREA SI ANALIZAREA GRADULUI DE UZURA AL PROPRIETATILOR SOCIETATII COMERCIALE.	49
2.3. PRECIZAREA POTENTIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELOR CORPORALE ALE SOCIETATII COMERCIALE.	49
III. PIATA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA	50
3.1. PRECIZAREA PIETELOR DIN ROMANIA SI DIN ALTE TARI PE CARE SE NEGOCIAZA VALORILE MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALA.	50
3.2. DESCRIEREA POLITICII SOCIETATII COMERCIALE CU PRIVIRE LA DIVIDENDE.	53
PRECIZAREA DIVIDENDELOR CUVENITE/PLATITE/ACUMULATE IN ULTIMII 3 ANI SI, DACA ESTE CAZUL, A MOTIVELOR PENTRU EVENTUALA MICSORARE A DIVIDENDELOR PE PARCURSUL ULTIMILOR 3 ANI.	54
3.3. DESCRIEREA ORICAROR ACTIVITATI ALE SOCIETATII COMERCIALE DE ACHIZITIONARE A PROPRIILOR ACTIUNI.	54
3.4. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ARE FILIALE, PRECIZAREA NUMARULUI SI A VALORII NOMINALE A ACTIUNILOR EMISE DE SOCIETATEA MAMA DETINUTE DE FILIALE.	55
3.5. IN CAZUL IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA A EMIS OBLIGATIUNI SI/SAU ALTE TITLURI DE CREANTA, PREZENTAREA MODULUI IN CARE SOCIETATEA COMERCIALA ISI ACHITA OBLIGATIILE FATA DE DETINATORII DE ASTFEL DE VALORI MOBILIARE.	55
IV. CONDUCEREA SOCIETATII COMERCIALE	56
4.1. PREZENTAREA LISTEI ADMINISTRATORILOR SOCIETATII COMERCIALE SI A URMATOARELOR INFORMATII PENTRU FIECARE ADMINISTRATOR:	56
4.2. PREZENTAREA LISTEI MEMBRILOR CONDUCERII EXECUTIVE A SOCIETATII COMERCIALE. PENTRU FIECARE, PREZENTAREA URMATOARELOR INFORMATII:	56
4.3. PENTRU TOATE PERSOANELE PREZENTATE LA 4.1. SI 4.2. PRECIZAREA EVENTUALELOR LITIGII SAU PROCEDURI ADMINISTRATIVE IN CARE AU FOST IMPLICATE, IN ULTIMII 5 ANI, REFERITOARE LA ACTIVITATEA ACESTORA IN CADRUL EMITENTULUI, PRECUM SI ACELEA CARE PRIVESC CAPACITATEA RESPECTIVEI PERSOANE DE A-SI INDEPLINI ATRIBUTIILE IN CADRUL EMITENTULUI.	56
MIHAI LOGOFATU – FONDATOR & CEO	57
CRISTIAN LOGOFATU – FONDATOR & CFO	58
SERGIU NEGUT – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	59
ANDREI PITIS – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	60
DAN BERTEANU – MEMBRU IN BOARDUL CONSULTATIV	62
V. SITUATIA FINANCIAR-CONTABILA	63
BILANTUL	63
CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE	64
SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE	67
SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU LA DATA DE 31.12.2017	68
RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT	69
VII. PRINCIPII DE GUVERNANTA CORPORATIVA	73
VI. SEMNATURI	76

Mesaj de la CEO

Ca si in anii trecuti, simt nevoia sa incep scrisoarea prin a va impartasi entuziasmul care ma incearca atunci cand ma uit inapoi la anul fiscal proaspat incheiat si sa afirm din nou “anul trecut a fost cel mai bun an din istoria companiei”. Cu siguranta va veni un moment cand nu vom mai putea face aceasta afirmatie, dar managementul si intreaga echipa suntem dedicati sa intarziem cat mai mult astfel de momente nedorite. Jeff Bezos, fondatorul Amazon.com a sintetizat printr-o metafora excelenta mentalitatea pe care o impartasim: “intotdeauna va fi >>ziua 1<< aici la Bittnet” - vom pastra valorile de companie tanara, in crestere, mentalitatea de start-up cu potential continuu de dezvoltare accelerata, chiar daca am putea afirma ca suntem astazi o companie matura, care a depasit durata medie de viata a unei companii din Romania, si care este lider de piata in domeniul in care activeaza. Consideram ca toate rezultatele anterioare vin ca urmare a unor eforturi si sunt importante, dar este mult mai important sa ne concentram pe viitor, deoarece povestea Bittnet are inca mult mai mult “in fata” decat “in spate”. Daca analizam doar anul 2017, el a adus o crestere organica de 60% a afacerilor Bittnet fata de anul 2016, care a generat, asa cum era de asteptat, si o crestere a profitabilitatii companiei - profitul net al Bittnet a atins aproape valoarea de 1.5 milioane lei. Mai spectaculoasa insa este evolutia daca o analizam fata de doi ani in trecut sau fata de 5 ani - momentul primei investitii ‘outside’ in Bittnet. Fata de 2015, compania s-a dublat, iar fata de 2012 vorbim astazi de o crestere de 5.7 ori.

In mod evident cel mai deosebit proiect al anului 2017 a fost achizitia companiei GECAD NET de la antreprenorul roman Radu Georgescu. Consideram ca piata de IT trebuie sa se consolideze, si am afirmat aceasta idee de numeroase ori in ultimii ani. In cursul lui 2017 am identificat o prima oportunitate de a actiona in acest sens: o companie cu o traditie indelungata, cu un nume si o reputatie foarte bune, cu o echipa ale carei valori umane si profesionale se potrivesc cu ale Bittnet. Dorim sa multumim tuturor membrilor echipelor GECAD NET si Bittnet, care au contribuit la simplificarea procesului de tranzitie. Experientele pozitive acumulate in timpul acestei operatiuni ne-au dovedit inca o data de ce capitalul uman ramane valoarea de baza pentru compania noastra si, fara aceasta echipa calificata si capabila, nu am fi putut sa realizam rezultatele impresionante pe care vi le prezentam astazi. Conform aprobarii Adunarii Generale din Aprilie 2017, Bittnet e realizat o noua emisiune de obligatiuni corporative - listata pe piata AeRO a BVB sub simbolul BNET22 - in conditii similare cu emisiunea BNET19, iar fondurile atrase au fost folosite pentru achizitionarea integrala a companiei GECAD NET. Acest proiect este cel mai provocator din istoria companiei, in special datorita faptului ca este primul proiect de acest tip si de aceasta anvergura. Avem motive sa credem ca vom putea face o poveste de succes din aceasta achizitie, chiar daca este vorba de un proces de tip *turnaround*. Am analizat cu atentie oportunitatea, dar si statistica generala de insucces a proceselor de M&A, si suntem increzatori ca am identificat corect motivele pentru care putem face ca aceasta achizitie sa fie una de succes, cat si mecanismele si oportunitatea de a schimba destinul acestei companii.

Primele semne sunt imbucuratoare - desi doar 3 luni sub managementul Bittnet, reducerea de costuri si oferta crescuta de produse si servicii cu valoarea adaugata mare au generat primul an fiscal cu profit pentru GECAD NET din ultimii 3 ani. Astfel, GECAD NET a incheiat anul 2017 cu afaceri de 21.5 milioane lei si un profit net de 145.000 lei. De asemenea compania a marcat crestere semnificative pentru liniile principale de business (17% crestere pentru produsele Microsoft respectiv 20% crestere pe linia de produse destinate proiectarii asistate). In cazul GECAD NET, istoria de pierderi creaza si un avantaj fiscal: pana la concurenta sumei de 950.000 lei, profiturile brute vor fi egale cu profiturile nete.

Este un semnal bun, care ne da incredere, dar procesul este unul lung, si nu putem afirma ca deja este reusit. Continuam sa alocam resurse, atentie si energie integrarii operationale ale celor doua companii. Daca in 2017 focusul a fost pe reducerea imediata a tuturor costurilor care puteau fi reduse in conditiile pastrarii cifrei de afaceri, am inceput anul 2018 concentrati pe integrarea sistemelor informatice (am integrat CRMul si ERPul - migrand catre o solutie ce

ne va permite sa ne bucuram de economiile de scara), a procedurilor si a modului de a aborda clientii si furnizorii, sub mottoul “*One Single Organization*”.

Integrarea echipelor, a procedurilor si a viziunii este un proces de durata, care insa se potriveste cu filozofia Kaizen pe care o aplicam deja la Bittnet. Consideram ca schimbarea este buna, este elementul care ne defineste, iar agilitatea si abilitatea de a evolua continuu intr-o maniera rapida este ceea ce clientii nostri au apreciat in acesti ani.

Sansa noastra este sa continuam abordarea organizationala bazata pe evolutie constanta, fiindca activam intr-un mediu economic general caracterizat prin viteza si dramatism al schimbarii, iar industria noastra - IT-ul este poate cel mai puternic exponent al acestor paradigme in continua schimbare. Aceasta inseamna ca asteptarile clientilor si partenerilor nostri de la noi se modifica mereu, iar organizatia noastra a avut succes pana acum tocmai pentru ca am putut sa intampinam mereu aceste noi asteptari cu brio. Asteptarea esentiala care nu se modifica este sa oferim continuu solutii relevante, sa fim un partener de incredere, pe a carui performanta si expertiza tehnica te poti baza, si care livreaza mereu mai bine decat a promis. Incadrarea in buget si deadline-ul asumat au fost, sunt si vor fi mereu apreciate de client, fiind ‘semnatura’ noastra ca partener de valoare.

In acest sens, in cursul anului 2017 am demarat o serie de proiecte interne de automatizare a proceselor folosind roboti software (RPA), luna decembrie gasindu-ne cu 11 astfel de ‘robotei’ care asista echipa in activitatea curenta, indeplinind automat sarcini repetitive. Intentionam sa extindem puternic in cursul anului 2018 aceasta initiativa, conform unui motto transmis de compania romaneasca Ui Path: “cate un robot pentru fiecare membru al echipei”.

Daca analizam consolidat afacerile grupului, achizitia GECAD NET s-a combinat fericit cu rezultatele organice ale Bittnet, ajutandu-ne sa facem pasul catre o noua liga: am depasit anul acesta pragul de afaceri de 9 milioane euro (peste 43 milioane lei cifra de afaceri consolidata). Evoluam astfel catre o organizatie de dimensiune medie, care a reusit sa creasca si sa se dezvolte constant si continuu pe principii de business solide si pe valori culturale ce vizeaza onestitate, transparenta si flexibilitate in conditii de performanta si competenta.

Anul 2017 a reprezentat al treilea an de activitate in calitate de companie publica, listata pe piata AeRO a Bursei de Valori Bucuresti si totodata al unsprezecelea an de activitate, un prag de maturitate foarte important atat pentru noi cat si pentru antreprenoriatul It din Romania.

De asemenea, incercam sa fim un promotor al celor mai inalte standarde de comunicare si transparenta pe piata de capital din Romania. Suntem foarte mandri de includerea constanta in topurile de performanta in domeniul ‘relatia cu actionarii’, care survine ca urmare a unui principiu pe care desfasuram activitatea, principiu enuntat de Warren Buffett: oferim actionarilor toate informatiile pe care ne-am dori sa le stim daca rolurile noastre ar fi inversate. Acest principiu simplu conduce comunicarea noastra cu actionarii si ne bucuram ca este apreciat atat de acestia cat si de organizatii independente. Suntem multumiti ca am fost singura companie de pe piata AeRO care a colaborat cu Bursa de Valori Bucuresti la realizarea celei de a treia editii a Cartei Albe privind Comunicarea Companiilor Listate, asigurandu-ne ca informatiile disponibile pe website-ul nostru sa fie intotdeauna actualizate si in conformitate cu cele mai inalte standarde de guvernanta corporativa. Continuum colaborarea stransa cu operatorul de piata, inclusiv prin implicarea noastra in proiecte precum Made in Romania, un proiect in care primit recunoastere din partea Bursei de Valori Bucuresti ca ambasador al pietei AeRO, o distinctie pentru promovarea activa a pietei locale de capital ca sursa alternativa de finantare pentru companiile antreprenoriale din Romania.

In afara de a prezenta rezultatele financiare actionarilor nostri, ne-am luat angajamentul de a construi si un impact societal in jurul Bittnet. Anul acesta, programul de networking al Cisco, Netacad, sarbatoreste 20 de ani de activitate si suntem mandri ca am sustinut cursuri in cadrul Academiei Credis, pentru elevi de gimnaziu si liceu din intreaga tara. Suntem incantati sa ne continuam implicarea si sa contribuim la dezvoltarea abilitatilor IT in randul tinerilor din Romania, oferindu-le cursuri de calificare de cea mai buna calitate, ca parte a initiativei CSR.

In 2017 am depasit performantele anilor anteriori atat din punct de vedere al rezultatelor financiare, dar si al celor operationalelor obtinute inregistrand astfel cel mai bun an din istoria companiei ceea ce confirma planurile pe termen lung comunicate si directiile de crestere urmarite din ultimii ani: consolidarea pozitiei de lider al pietei de training si integrator de top cu o abordare “cloud first”. Anul 2017 a fost deci un an de continuare a eforturilor de tranzitie accelerata:

- de la o companie preponderent locala catre companie cu amprenta nationala, orientata catre cele mai noi trenduri tehnologice: cloud, cybersecurity, virtualizare si mobilitate. In acest sens, am deschis in 2017 doua noi birouri regionale: Iasi si Timisoara. Am ales aceste orase pe de-o parte pentru ca sunt poli de dezvoltare economica a Romaniei, dar si pentru ca am gasit aici, dupa indelungi cautari, parteneri cu care avem increderea sa pornim la drum pentru a construi un succes regional impreuna.
- De la modelul clasic de vanzare a proiectelor de integrare catre tipologia “managed services” : am deschis in 2017 mai mult de 20 de proiecte de tip managed services, atat in zona de servicii cloud, cat si in zona de cybersecurity. Aceste proiecte sunt relevante din doua motive: pe de-o parte sunt ceea ce credem ca este viitorul paradigmei de consum al ITului in lume, iar pe de alta parte sunt o reconfirmare a capacitatii tehnice si organizationale a companiei. In esenta, proiectele de tip “managed services” inseamna ca primim de la client increderea completa de a livra si intretine operationale solutii la cheie. Astfel, responsabilitatea pentru functionarea solutiei tehnice ne revine integral, clientul primind totul ca serviciu, in schimbul unei facturi lunare.
- De la o companie ce isi desfasoara activitatea preponderent in Romania catre o companie ce vizeaza idea de “dezvoltare regionala si cooperare” dincolo de granitele Romaniei si avem o pozitie dedicata de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest respectiv aderarea la LLPA- alianta celor mai mari si reprezentativi parteneri de training IT din Europa. In acest sens, exporturile au continuat trendul ascendent - atingand in 2017 suma de 520.000 EUR, in crestere cu 75% fata de 2016. totodata, Bucurestiul a fost gazda celui mai reusit summit al partenerilor de educatie ai Microsoft - LLPA Summit - in Octombrie - organizator Bittnet. In urma acestui eveniment compania a identificat noi parteneri de colaborare in cadrul Uniunii Europene. De altfel primele livrari cu acesti parteneri au avut loc la inceputul anului 2018.

Interesul primit din partea investitorilor care in 2017 ne-au incredintat capitalul lor continua sa demonstreze ca Bittnet este o destinatie de investitii demna de incredere. De la listarea in aprilie 2015 pe piata AeRO a Bursei de Valori Bucuresti, evaluarea noastra a crescut de 5 ori, de la 1,5 milioane EUR la data listarii la 7,3 milioane EUR la 31 decembrie 2017. Actiunile au fost tranzactionate intr-un numar de 244 sedinte de tranzactionare in cursul anului 2017, iar in total peste 16% din actiuni si-au schimbat proprietarii in aceasta perioada - volumul mediu zilnic fiind de 14.815 actiuni tranzactionate. La 31 decembrie 2017 Bittnet depasise numarul de 400 actionari. Gasim foarte satisfacator faptul ca doua treimi dintre membrii echipei noastre si colaboratori activi au decis sa achizitioneze actiuni Bittnet si sunt in prezent actionari! Suntem mandri ca, in decursul celor 11 ani de activitate ai companiei noastre, am reusit sa ne inconjuram de oameni care au crezut in viabilitatea modelului nostru de afaceri, precum si in atractivitatea companiei noastre. Multumim tuturor celor care si-au exprimat astfel votul de incredere, vot care ne confirma increderea in planurile comunicate, dar si in echipa care construiește zilnic un brand romanesc de referinta.

Intentionam sa continuam strategia de dezvoltare organica in perioada urmatoare, 2018-2020, in conditiile in care motoarele identificate pentru crestere au confirmat-o in 2016-2017. Ne vom axa in continuare asupra proiectelor de referinta, urmarind si recompensand profitabilitatea bruta a fiecarui proiect iar cadrul decizional general vizeaza cresterea pe termen lung in dauna unor succese pe termen scurt. Vom continua sa ne retragem din proiectele pe care le identificam a avea un grad de risc ridicat chiar daca aceste aparent ne pot asigura venituri semnificative.

Consideram ca in 2018 trendurile identificate in ultimii doi ani - cloud-ul, securitatea cibernetica, proiectele managed-services si exportul vor continua sa fie sursa de crestere a businessului. Intentionam sa ne concentram eforturile si resursele pentru a fi printre cei mai relevanti parteneri de It in aceste domenii. Avem doua tinte: pe de-o parte consolidarea continua a pozitiei de one-stop-shop care ne-a conferit pozitia de lider de piata in ceea ce priveste trainingul IT, iar pe de alta, implementarea aceleiasi strategii in businessul de servicii de integrare, punand atentie deosebita in a oferi servicii de valoare adaugata mare - consultanta si migrare spre cloud, asigurarea securitatii solutiilor informatice, si oferirea de solutii IT in regim de "managed services". Achizitia GECAD NET este esentiala in acest sens, la acest moment fiind singurul integrator cu o oferta multi-cloud, dar si singurul integrator roman certificat la cele mai inalte niveluri tehnologice ("gold", "platinum", etc) atat pe solutii de infrastructura hardware cat si pentru licentiere software si cloud.

Ambele linii de business, atat cea de training cat si cea de integrare si migrare catre cloud au raportat venituri si profitabilitate in crestere, o analiza detaliata fiind prezentata in raportul atasat.

In continuare nu excludem nici eventuale achizitii sau oportunitati de consolidare, daca aceste oportunitati se dovedesc a fi consistente cu modelul si valorile companiei. In anul 2017 am facut un prim pas in acest sens, iar rezultatele de pana acum sunt imbucuratoare. Am identificat cateva posibile proiecte de a continua procesul de crestere prin achizitii, alaturi de cresterea organica, pe care le exploram in 2018. In acelasi timp continuam sa acordam atentie deosebita cresterii organice, excelentei operationale zilnice si imbunatatirii continue, ca surse de continuare a cresterii accelerate!

In concluzie, telul nostru este clar - ramanem devotati misiunii noastre de a oferi servicii de calitate clientilor nostri, rezultate financiare si transparenta actionarilor nostri, precum si a promova cele mai bune practici - in beneficiul intregii pietei. Ca si companie listata la bursa, suntem mandri ca ne-am indeplinit promisiunile fata de actionarii nostri, strategia pentru anii 2015-2017 pe care am adoptat-o la listarea pe AeRO, fiind realizata in intregime. Acum, privim cu entuziasm spre 2018, care are premisele de a fi un nou an de crestere si noi evolutii pentru Bittnet.

Ramanem in continuare loiali valorilor precum transparenta, deschiderea fata de investitori si ramanem avangarda implementarii celor mai bune practici. As dori sa profit de aceasta ocazie pentru a lansa - actionarilor si viitorilor investitori - o invitatie la Ziua Investitorului Bittnet - 2018 , care se va desfasura in luna aprilie. Speram ca veti accepta invitatia noastra si, impreuna cu colegii de la Bittnet si GECAD NET, asteptam cu sa va intampinam la noul sediu si sa va aducem cu un pas mai aproape de universul nostru.

Atitudinea Bittnet

Pe piata locala, Bittnet a reusit sa se diferentieze in primul rand prin atitudinea generala cu care trateaza fiecare noua situatie. Aceasta atitudine are la baza valorile si principii oamenilor care lucreaza in companie sau, altfel spus, cultura organizationala este cea care defineste conduita generala de business. Concret, aceasta atitudine generala se traduce intr-o dorinta general valabila de "a face lucrurile bine si la timp", respectand cu rigurozitate promisiunile facute catre clienti, parteneri si angajati.

Si mai simplu spus: facem o promisiune si ne tinem de ea!

In procesul de vanzare, propunem clientilor urmatoarele beneficii:

- **suntem punct unic de contact** pentru tot ceea ce inseamna un proiect de infrastructura sau training IT (pornind de la intelegerea nevoilor si traducerea lor intr-o solutie sau un program personalizat de instruire, proiectarea in cele mai mici detalii a solutiei, livrarea, implementarea si mentenanta respectivei solutii pe toata durata de viata). La baza acestei afirmatii stau investitiile continue si semnificative in dezvoltarea membrilor echipei atat din punct de vedere profunzime/specializare, cat si din punct de vedere diversificare (tehnologii complementare si de la mai multi producatori relevanti pe piata). O expresie des intalnita la clientii nostri este: "aveti cea mai competenta echipa tehnica din cate am intalnit pana acum".

- **suntem “trusted technical advisor”** deoarece suntem autorizati si recomandati de catre cei mai importanti si cunoscuti vendori IT la nivel international prin statute de tip “preferred”, fapt ce ne permite sa implementam solutii complexe.
- **este foarte simplu sa se comunice cu noi** fiind prompti, proactivi si disponibili din punct de vedere comercial si operational pentru ca am invatat din experienta ce diferenta majora fac aceste lucruri, aparent neinsemnate, in succesul general al unui proiect.
- **avem competenta relevanta de management al proiectelor**, ceea ce ne permite sa abordam un proiect aparent complex, sa il desfacem in componente mai mici pe care sa le executam bine si pe rand pentru ca la final rezultatul sa fie o solutie complet functionala care sa raspunda asteptarilor initiale.
- **suntem extrem de flexibili** ca oameni (a devenit in timp un criteriu de angajare) si ne preocupa sa facem tot ce se poate ca sa asiguram succesul proiectelor.
- **avem solutii financiare variate** care se muleaza pe toate tipurile de nevoi ale clientilor bine intentionati (achizitie directa, leasing operational si financiar, termene de plata, asigurare comerciala,etc.).
- **suntem o companie antreprenoriala** in care managementul operational Bittnet este asigurat de actionarii majoritari, de aceea interesele pe termen lung sunt aliniate cu ale clientilor. Avem o gandire pe termen lung in tot ceea ce facem. Ne dorim o constructie puternica si stabila care sa fie pe piata si peste 20 de ani si, astfel, fiecare actiune, decizie pe care o luam tine cont de castigul direct si indirect pe care il asteptam pe termen lung in dauna unor rezultate rapide pe termen scurt.

Aceste componente ale ‘ofertei’ Bittnet sunt apreciate de clienti , fapt reconfirmat de un studiu privind brandul Bittnet si GECAD NET efectuat de agentia Rusu si Bortun in trimestrul 1 al anului 2018 , studiu comandat pentru a construi noul brand care trebuie sa inlocuiasca brandul Gecad . Astfel, clientii si partenerii nostri aleg serviciile noastre pentru urmatoarele motive , reproduse mai jos in ordinea mentiunilor:

- Flexibilitate fata de nevoile clientilor.
- Fac lucrrurile bine: profesionalism, client service atent, implicare si apropiere fata de client.
- Echipa si proces de vanzari foarte competente

Cuvintele cel mai des asociate cu brandul Bittnet sunt:

- Incredere
- Competenta
- Flexibilitate

Atitudinea Bittnet este rezultatul valorilor ce stau la baza culturii organizationale si reprezinta o constientizare a motivelor pentru care clientii si angajatii aleg Bittnet. Faptul ca la sfarsitul unui an fiscal in care am extins si improspatat sensibil echipa, atat in zona de vanzari cat si in zona tehnica, inregistram o rata ridicata de clienti recurenti, fiind in acelasi timp un nou an record ca numar efectiv de clienti recurenti ne face sa fim increzatori ca valorile pe care compania si-a construit succesul pana acum sunt solide si reale, usor de recunoscut la orice membru al echipei. 2018 suna bine!

I. Analiza activitatii societatii comerciale

Precizarea datei de infiintare a societatii comerciale;

Bittnet a fost fondata in anul 2007 de catre Mihai si Cristian Logofatu, drept continuare a povestii de succes a unei echipe tinere si entuziaste de profesionisti in IT, ce au inceput sa lucreze impreuna intre 2000 si 2004, oferind studentilor si elevilor cursuri Cisco Networking si Microsoft, la nivel de academie.

Compania este inregistrata la Registrul Comertului cu numarul J40/3752/2007. In februarie 2009, compania si-a schimbat statutul legal in societate pe actiuni, ca urmare a unei majorari a capitalului social, folosind profiturile generate in 2008.

In 2012, compania a avut parte de o noua infuzie de capital printr-o actiune de tipul “Business-Angel” din partea domnului Razvan Capatina.

In 2015, compania a atras o noua infuzie de capital din partea fondului de investitii polonez Carpathia Capital SA si s-a listat la Bursa de Valori Bucuresti pe segmentul Aero, cu simbolul BNET, devenind astfel prima companie de IT din Romania listata la Bursa – cu un numar de 4,504,383 actiuni comune.

In cursul anului 2016, prin incorporarea profiturilor anilor anteriori sub forma de actiuni gratuite, compania a crescut numarul actiunilor in circulatie la 13,513,149. In paralel, compania a derulat o majorare de capital social prin mecanismele Bursei de Valori, majorare ce a crescut numarul de actiuni la 14,514,123. Nu in ultimul rand, in cursul anului 2016 compania a lansat prima emisiune de obligatiuni corporative din Itul romanesc - listata la Bursa de Valori Bucuresti.

In cursul anului 2017 compania a continuat modelul de succes brevetat de Banca Transilvania, distribuind actionarilor profiturile acumulate sub forma de actiuni gratuite, numarul total de actiuni dublandu-se la 3 iulie - 29,028,246. In finalul anului 2017 compania a reusit sa atraga noi capitaluri prin mecanismele Bursei de Valori, incepand anul 2018 cu un capital social format din 30,444,258 actiuni.

Odata cu achizitia companiei GECAD NET de la antreprenorul roman Radu Georgescu, in 2017 Bittnet a devenit singurul integrator “multi-cloud”, consolidandu-si pozitia de companie foarte bine certificata de marii producatori de IT mondiali, cu focus pe cloud si securitate cibernetica.

De la inceputul activitatii compania s-a concentrat pe livrarea de traininguri IT si pe activitatea de integrator de servicii si solutii de infrastructura IT, bazata pe tehnologiile liderilor de piata precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services (AWS) etc..

Incepand cu anul 2015 compania a identificat un trend tehnologic global privind migrarea infrastructurilor IT ale companiilor din datecentre proprii catre provideri de cloud public precum AWS, Azure si Google. Piata din Romania urmareste trendurile globale cu o intarziere de 2-3 ani dar in cazul de fata doar in ultimul an am identificat suficient de multe oportunitati cat sa avem convingerea ca in perioada 2018-2020 cererea de astfel de servicii sa explodeze si in Romania. In decursul anului 2017 numarul de proiecte care implica servicii de migrare catre cloud a crescut semnificativ - pana la 60 - tendinta care ne asteptam sa continue si perioada 2018-2020.

Astfel, am creat o noua arie de competenta si categorie de servicii de consultanta si migrare catre cloud si am demarat actiuni de atragere de clienti strict pentru aceasta gama de servicii, clienti care au un profil partial diferit fata de profilul traditional pentru celelalte game de servicii. In anul 2016 am derulat cu success 3 proiecte de migrare completa catre cloud a infrastructurii unor companii (2Parale, Equatorial si Getfit Shop), fiind astfel printre ‘first moveri’. In anul 2017 am livrat cu succes aproape 60 proiecte noi de tip cloud si am continuat colaborarea cu clientii din anul anterior.

GECAD NET este o companie specializata in comercializarea si implementarea aplicatiilor software, furnizeaza optiuni adecvate de licentiere, servicii IT integrate si asigura solutii profesionale de securitate IT. Infiintata de catre antreprenorul roman Radu Georgescu, compania are o traditie de peste 25 de ani in domeniul IT, obtinand dea lungul timpului numeroase premii si certificari din partea celor mai importanti producatori mondiali de software.

GECAD NET are in prezent o baza de peste 12.000 de clienti in domenii precum telecomunicatii, sectorul financiar-bancar, constructii, energie, petrol si gaze si altele. GECAD NET este una dintre foarte putinele companii certificate in Romania la nivel de Microsoft Licensing Solution Provider - cel mai inalt nivel de certificare pentru partenerii care vand platformele Microsoft, si detine certificari de tip Gold pentru implementarea solutiilor Software as a Service ale Microsoft precum si pentru implementarea solutiilor de infrastructura de tip cloud - Microsoft Azure.

Descrierea activitatii de baza a societatii comerciale:

Training IT

Bittnet este liderul pietei de training IT din Romania, cu o echipa in continua crestere, cu peste 15 ani de experienta si mai mult de 20.000 de cursanti instruiti. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipa de trainerii din Romania, lucru ce ii asigura conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem intr-un continuu proces de recrutare si dezvoltare de noi talente si resurse.

Bittnet ofera o gama variata de cursuri IT. Fiecare curs poate fi sustinut in doua moduri flexibile: intensiv (5 zile pe saptamana, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, in functie de nevoia clientului). Fiecare student primeste acces la echipament dedicat, curriculum oficial, precum si la examene online si offline.

Oferim cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1.500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante traininguri sunt cele ale vendorilor mari, precum: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, Amazon Web Services, ITIL, Linux, VMware, Oracle, Citrix, IBM, RedHat, Adobe, Avaya, Dell-SonicWall, EMC, HP, Juniper etc. Portofoliul de business training contine management de proiect, managementul ITIL si al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Avand posibilitatea de a livra cursuri atat in limba romana cat si in engleza, compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pietei de training IT Incepand cu 2016, Bittnet s-a alaturat celei mai mari asociatii de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce ne permite sa extindem puternic atat veniturile din export, cat si livrarea de cursuri in orice limba oriunde in Europa.

Incepand cu 2016, Bittnet s-a alaturat celei mai mari asociatii de parteneri de training Microsoft – LLPA , ceea ce ne permite sa extindem puternic atat veniturile din export cat si livrarea de cursuri in orice limba oriunde in Europa. Totodata, incepand cu 2016, prin modificarea programului de educatie al companiei americane Oracle – modificare ce inseamna ca efectiv Oracle a inchis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizatia de a livra integral aceste cursuri (trainerii si locatie proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vanzari a Oracle pentru training. Daca urmarim exemplele testate la Microsoft si ITIL (tipuri de servicii pe care initial Bittnet le revindea si ulterior a inceput sa le presteze internalizat), estimam ca pozitia de 1 din 2 companii care pot livra cursuri autorizate Oracle in Romania este de bun augur. In anul 2017 numarul de cursanti inregistrati la cursuri Oracle a crescut semnificativ fata de anul anterior, tendinta ce ne asteptam sa continue si in anul 2018.

Solutii IT

Businessul de integrator inseamna ca oferim clientilor nostri solutiile si serviciile de care au nevoie incepand cu analiza initiala, faza de design, implementare si testare ce rezulta in proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite in ceea ce priveste It-ul:

- Infrastructura de retea (routing, switching, Wi-Fi, optimization, consultanta)
- Cybersecurity (securitatea de retea, securitate pentru data center, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail si Web)
- Managementul retelelor (monitorizare si alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrarea si servicii de tip cloud (cloud privat, public si hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare si relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare si data center (computing, stocare, retelistica, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajatilor, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicatii si colaborare centralizata (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantana, prezenta on-line, conferinte web)
- Conferinte video, inclusiv teleprezenta (pentru desktop-uri, pentru sala administrativa, camere de conferinta, smartphones, tablete, notebook-uri si statii de lucru, integrare cu smartboards)
- Licente de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanta generala
- Servicii de mentenanta si suport
- training customizat, hands-on pentru solutii specifice

Bittnet este in masura sa ofere clientilor sai si servicii bazate pe cloud:

- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft Cloud provisioning si DevOps (Azure)
- Infrastructura cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructura cloud pentru video-conferinte (Webex)
- Infrastructura cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco cloud (Cisco EnergyWise)
- Google Apps

Competentele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai inalt nivel si sunt recunoscute de liderii pietei.

Certificarile companiei cuprind:

- Cisco Learning Partner
- Cisco Certified Gold Partner
- Cisco Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Cisco Advanced Data Center Architecture Specialization
- Cisco Advanced Enterprise Networks Architecture Specialization
- Cisco Advanced Security Architecture Specialization
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Dell SonicWall Preferred Partner
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Google Apps Authorized Reseller
- Oracle Authorized Education Center
- Oracle Silver Partner
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator

- IBM training Provider - via Global Knowledge
- Amazon Web Services Authorized training Partner
- Membru al LLPA – Leading Learning Partner Association din 19 iulie 2016

Certificarile GECAD NET includ:

- Microsoft Gold Cloud Productivity
- Microsoft Gold Cloud Platform
- Microsoft Gold Small and Midmarket Cloud Solutions
- Microsoft Silver Data Analytics
- Microsoft Silver Datacenter
- Autodesk Gold Partner
- Kaspersky Platinum Partner
- Adobe Gold Partner

Descrierea oricarei fuziuni sau reorganizari semnificative a societatii comerciale, ale filialelor sale sau ale societatilor controlate, in timpul exercitiului financiar

Societatea nu a trecut pana in anul 2016 prin nicio fuziune sau reorganizare. Incepand cu septembrie 2017, ca urmare a aprobarii Adunarii Generale din 26 aprilie 2017, Societatea a achizitionat integral compania GECAD NET - CUI RO11973883. In raportul prezent societatea GECAD NET este prezentata separat. Incepand cu anul fiscal 2018 (si raportul financiar semestrial pentru semestrul 1, 2018) rezultatele financiare vor fi prezentate consolidat.

Achizitia GECAD NET a fost realizata in 2 etape, prin participarea la majorarea capitalului social al GECAD NET urmata de transferul tuturor partilor sociale, finantata printr-o emisiune de obligatiuni (BNET22).

Descrierea achizitiilor si/sau instrainarilor de active

In cursul anului 2017, Bittnet a finalizat achizitia de active financiare in suma de 2.26 milioane lei. Este vorba despre achizitia companiei GECAD NET.

In cursul anului financiar 2017 nu au fost instrainate active. Tot in cursul anului 2017, conform bugetului de venituri si cheltuieli aprobat de AGA, au fost semnate contracte de inchiriere pentru:

- un nou spatiu de birouri - Bd Timisoara nr 26, cladirea Plaza Offices etaj 1, Sector 6 - durata 7 ani, pret mediu 10.5 euro / mp plus utilitati - 140.000 euro anual
- active din categoria mobilierului de birou (inclusiv partitionare spatiu) si al infrastructurii de retea IT&C (laptopuri, statii, servere, echipamente demo) ocazionate de mutarea intr-un nou spatiu - Bd Timisoara nr 26, Cladirea Plaza Offices etaj 1, Sector 6, Bucuresti - valoare de inchiriere 57.000 euro anual

In cursul anului 2017 au fost efectuate lucrari de amenajare a noului sediu in valoare totala de 486.000 lei.

Descrierea principalelor rezultate ale evaluarii activitatii societatii.

1.1. Elemente de evaluare generala

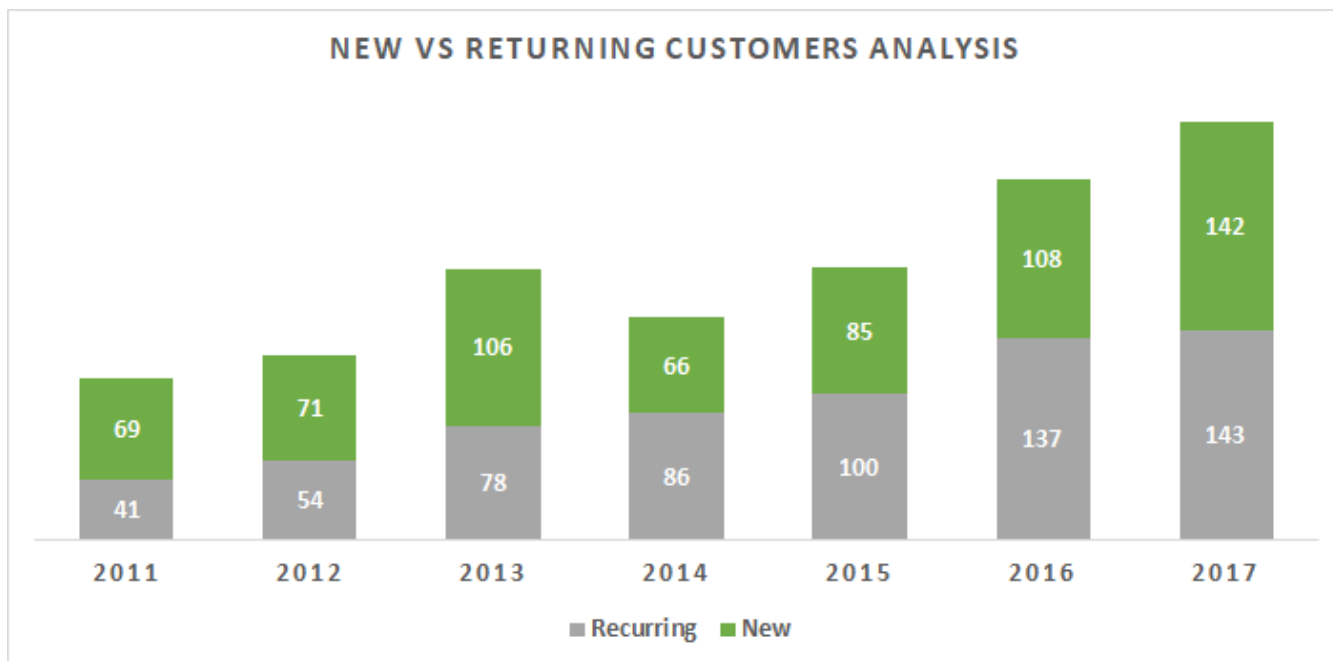
- +59% cifra de afaceri
- +65% profit operational fata de 2016

Rezultatele financiare ale companiei confirma abordarea managementului cu privire la modelul de “crestere accelerata”. Numerele de mai jos sunt exprimate in mii de RON:

	2015	2016	2017	Evolutie FY17 / FY16
Cifra de Afaceri, din care	9,992	13,695	21,745	59%
Integrare IT	6,950	7,851	12,034	53%
Training IT	3,690	5,405	8,063	49%
Cloud	0	404	1,603	297%
Costuri totale (din care)	-10,100	-12,222	-20,155	65%
COGS Total	-6,309	-7,300	-11,600	59%
Costuri Indirecte	-2,570	-4,682	-7,323	56%
Profit Operational	919	1,713	2,822	65%
Dobanzi	-173	-328	-832	154%
Amortizarea	-153	-114	-82	-28%
Venituri din listarea la BVB in 2015	630			
Profit Brut	1,221	1,383	1,908	38%
Profit Net	1,033	1,180	1,590	35%
Profit Net Consolidat (include GECAD NET)	1,033	1,158	1,807	
Cifra de afaceri consolidata (Include GECAD NET)	9,992	13,695	43,423	
Actiuni	4,504,123	14,514,123	30,444,258	

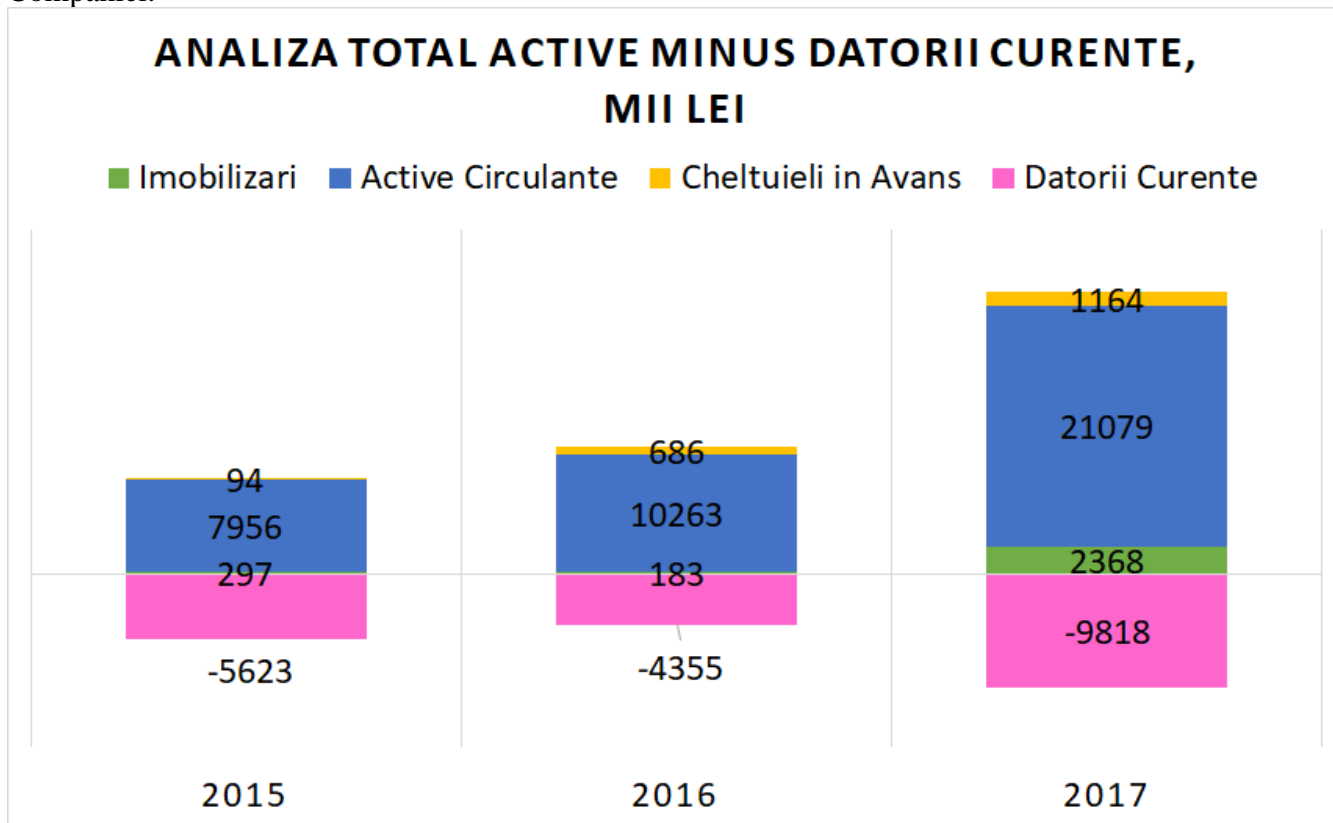
Cifra de afaceri individuala a Bittnet a crescut cu aproape 60% , atingand 21.7 milioane lei, in timp ce compania GECAD NET a adaugat inca 21.3 milioane lei pentru un total de 43 milioane lei cifra de afaceri a grupului.

In cazul Bittnet Aproximativ 65% din venituri (13.6 milioane lei) sunt atribuite liniei de business Integrare IT (cifra si business ce include si activitatea legata de Cloud) iar restul de 35% (8 milioane lei) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT. In mod deosebit activitatea de integrator de Cloud reprezinta un focus pentru companie si prezinta cea mai mare crestere procentuala fata de 2016 : 297% (adica o crestere de 4 ori).



Compania a observat o tendinta pozitiva in cresterea numarului de clienti recurenti care, in anul 2017 a atins cifra 143: cel mai mare numar din istoria Companiei. Ponderea clientilor recurenti in totalul veniturilor a fost de 50% pentru anul 2017.

Profitul operational (EBIT) pentru anul 2017 a atins nivelul de 2.7 milioane lei, o crestere de 60% fata de anul precedent. Cheltuielile de depreciere si amortizare au fost in suma de 82 mii lei, generand o valoare a EBITDA de 2.8 milioane lei, adica o crestere de 65% fata de 2016. Profitul net a crescut de la 1.18 milioane lei la 1,59 milioane lei reprezentand, totodata, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.



Actiunile totale aveau o valoare de 24,6 milioane lei la finalul anului 2017, o crestere de 121% comparativ cu finalul anului 2016. Actiunile curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (85%, adica 21 milioane lei), cu 10,313 milioane lei creante (o crestere a creantelor cu 37,52% fata de 2016) si 10,349 milioane lei lichiditate. Cresterea cu 339,5% a numerarului din banci se datoreaza, atat cresterii cifrei de afaceri a companiei, precum si emisiunii de obligatiuni corporative BNET22 de 4,5 milioane lei din septembrie 2017 combinata cu restructurarea finantarii bancare a companiei, descrisa pe larg in raportul curent nr. 21 din 25 august 2017 (<http://bit.ly/2HNThmX>).

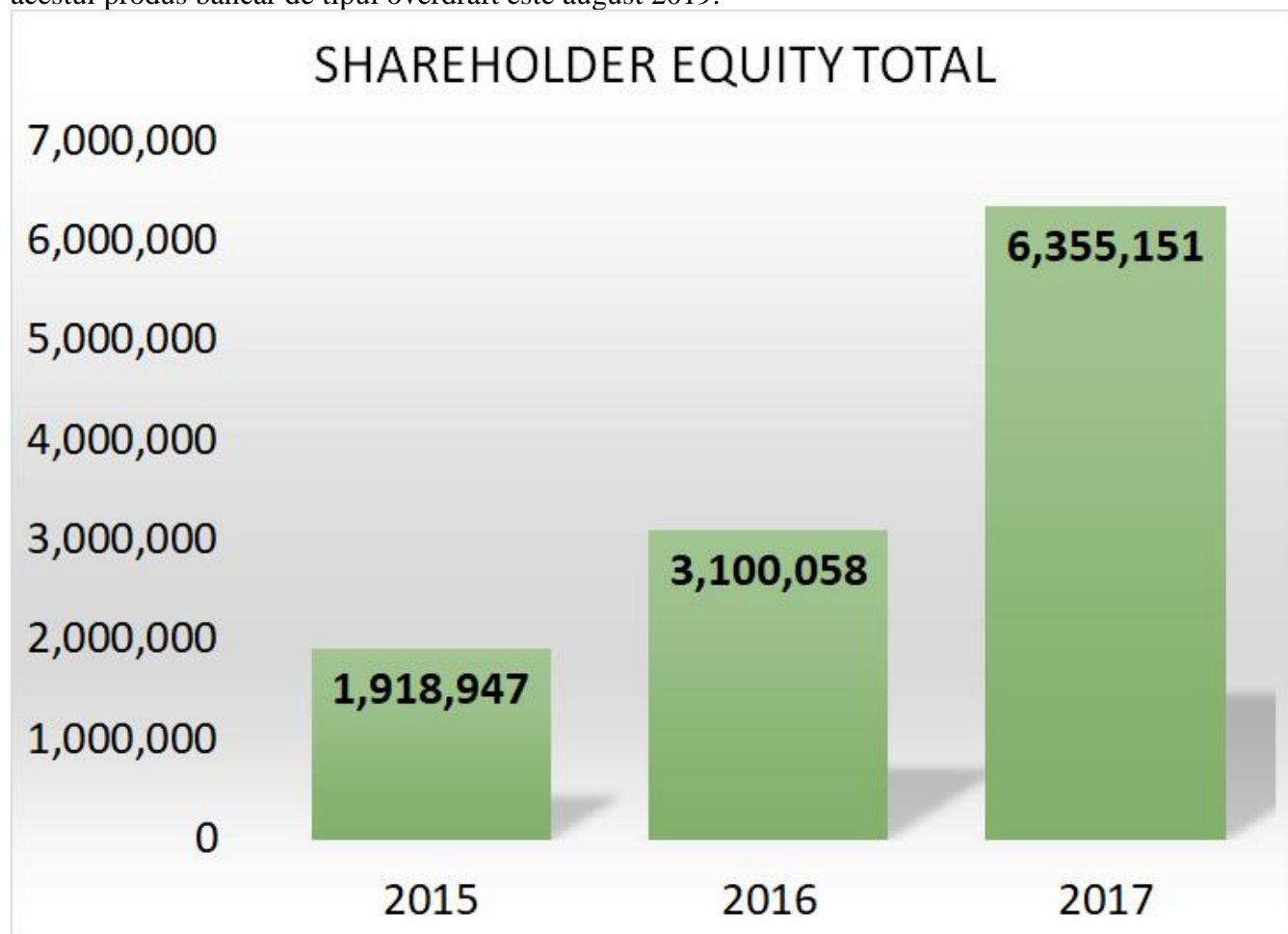
Actiunile fixe au fost de 2,36 milioane lei (imobilizari financiare - participatia la GECAD NET), iar cheltuielile platite in avans 1,16 milioane lei la finalul anului 2017.

Alte elemente de pasiv includ: datoriile curente si datoriile pe termen lung. Datoriile pe termen lung au ajuns la finalul lui 2017 la 9.81 milioane lei, in crestere semnificativa fata de 2016 (+125%) datorita si succesului inregistrat de emisiunea de obligatiuni corporative BNET22, cu scadenta septembrie 2022.

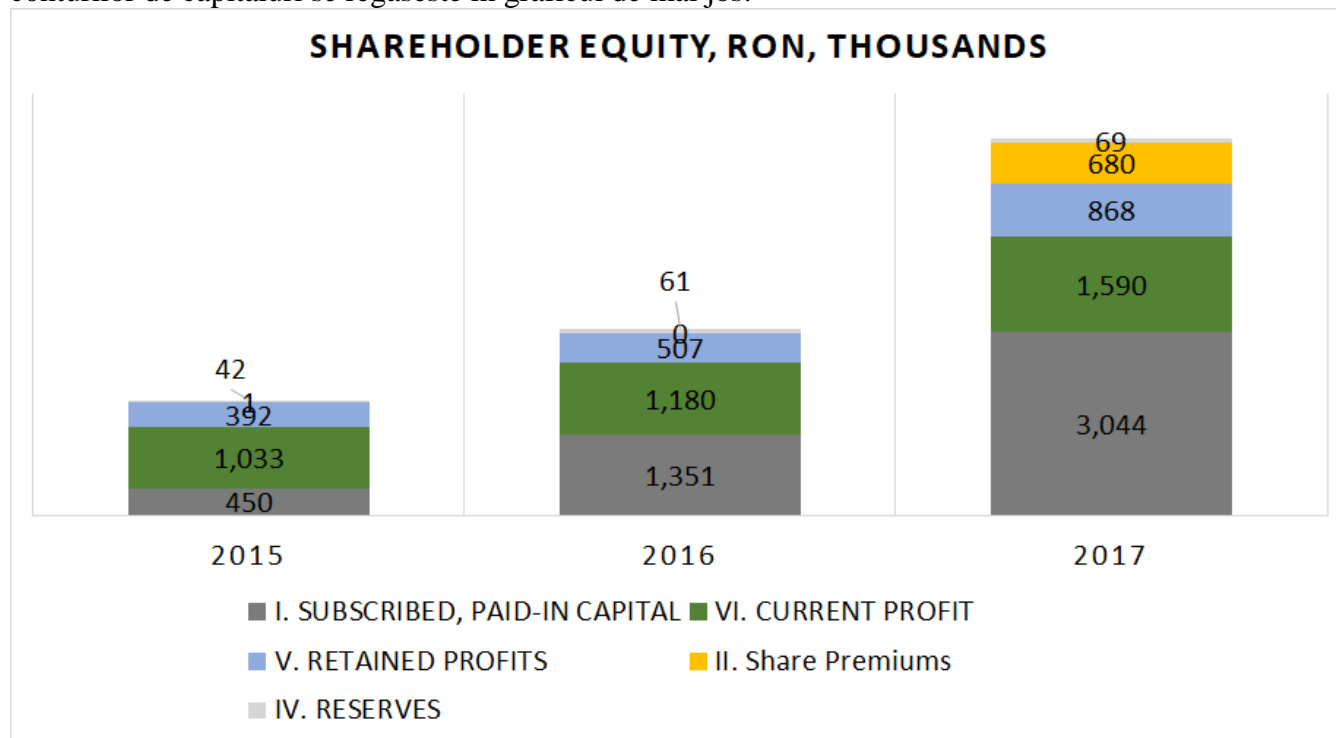
Aceasta emisiune de obligatiuni a crescut pozitia bilantiera cu 4.5 milioane lei.

Datoriile pe termen scurt au inregistrat o crestere de 131% de la 3,6 milioane lei la 8,5 milioane lei.

Acest lucru se datoreaza cresterii contului 401 "furnizori" (odata cu cresterea business-ului si a cifrei de afaceri - in acelasi ritm cu aceasta) de la 1,6 milioane lei, la 2,7 milioane lei (+63%). Un alt element important cand analizam datoriile curente este rata a doua pe care Bittnet trebuie sa o plateasca in august 2018 pentru achizitia companiei GECAD NET SRL. De asemenea, la finalul anului 2016 datoriile reprezentate de linii de credit bancar "utilizate" erau putin peste 1 mil. lei, in timp ce pana la finalul anului 2017, valoarea finantarii bancare a crescut la 4,5 milioane lei. Mentionam ca scadenta acestui produs bancar de tipul overdraft este august 2019.



Capitalurile proprii ale companiei au crescut cu peste 100% fata de 2016, pana la suma de 6,3 milioane lei, ca rezultat al unei cresteri a capitalului subscris si varsat (provenita din majorarea cu actiuni gratuite si 2 majorari cu aporturi - una finalizata in februarie 2017, ca urmare a aprobarii din AGEA - aprilie 2016 si una in decembrie 2017 ca urmare a aprobarii AGEA din aprilie 2017). Alta contributie semnificativa la cresterea capitalurilor proprii a avut si rezultatul exercitiului financiar 2017. Detalierea conturilor de capitaluri se regaseste in graficul de mai jos:



Capitalul subscris si varsat al companiei a crescut accelerat si pe parcursul anului 2017 (dupa modelul anilor precedenti - majorare cu actiuni gratuite si cu aporturi in numerar). In 10 martie Depozitarul Central a notificat Compania cu privire la finalizarea procesului de majorare cu aport in cash (votata in AGEA din 2016 si derulata in ianuarie-februarie 2017). Noul capital social atingea valoarea de 1.451.412,30 lei.

In AGEA din 26 aprilie 2017, managementul a propus actionarilor distribuirea profiturilor si a primelor de emisiune prin actiuni gratuite la o rata 1:1 (o actiune gratuita pentru fiecare actiune detinuta). Depozitarul Central a incarcat conturile de tranzactionare in 5 iulie 2017. Compania isi dubla astfel capitalul social (2.902.824,60 lei) si numarul de valori mobiliare BNET: 29.028.246 actiuni.

In 21 decembrie 2017, Bittnet Systems a informat actionarii despre eliberarea de catre Autoritatea de Supraveghere Financiara (ASF) a Certificatului de Inregistrare a Valorilor Mobiliar, ca urmare a inregistrarii procesului de majorare a capitalului social cu aport in numerar din partea actionarilor. Astfel au fost inregistrate ca valori mobiliare 1.416.012 actiuni noi emise de Companie conform hotararii nr. 2 a AGEA din 26.04.2017. Conform deciziei Administratorului Unic a fost stabilita ca data de inregistrare, 03.01.2018, si ca data platii (data in care actiunile nou emise au fost disponibile la tranzactionare in conturile subscriitorilor) data de 04.01.2018.

Pe parcursul anului 2017, capitalul social subscris si varsat a crescut datorita operatiunilor prezentate mai sus. Primele de emisiune (contul 104 - prime de capital) au inregistrat un +680.247,54 lei (datorita majorarii cu aporturi), in timp ce profitul net a crescut cu 35% de la 1,35 milioane lei la finalul 2016, la 1,59 milioane lei la finalul anului 2017.

Contul de profit si pierdere [RON]	2013	2014	2015	2016	2017
Total Venituri	6 666 337	8 179 532	11 269 853	13 849 151	22 003 772
Cheltuieli din exploatare	6 476 894	7 960 691	9 814 813	12 034 505	19 262 926
Rezultat operational	341 545	373 195	742 357	1 713 519	2 654 951
Rezultat financiar	(130 098)	(104 083)	479 111	(330 569)	(746 730)
Rezultat brut	211 447	269 112	1 221 468	1 382 950	1 908 221
Rezultat net	169 278	209 672	1 033 833	1 180 277	1.590.290

Cota de piata

- lider de piata in domeniul IT training
- 50% clienti recurenti
- 10% export de servicii IT

Compania activeaza in doua mari pietele in domeniul IT: training IT si integrare solutii IT. Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piata de training IT din Romania, Compania se bazeaza pe propriile estimari in ceea ce priveste cota sa de piata. Compania are cea mai extinsa, dar si cea mai aprofundata acoperire a pietei de training, prin detinerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Compania se pozitioneaza ca **lider de piata in zona de training IT**, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training;
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2-3 segmente de piata;
- Este, fie liderul de piata, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimeaza o cota de piata de $\pm 85\%$. Pe de alta parte, in ceea ce priveste training-urile Microsoft, compania detine o cota de piata de $\pm 20\%$ dintr-un total de 10 parteneri din Romania;
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Emitentul face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. Conform studiului independent "Software and IT Services in Romania" realizat de Pierre Audoin Consultants la solicitarea ANIS - Asociatia Patronala a Industrii de Software si Servicii, piata romaneasca de IT avea o valoare de 3,08 miliarde euro in 2015 (cu 21% mai mult fata de 2014), aceasta fiind estimata pentru 2016 la 3,6 miliarde euro (o crestere de 17% fata de anul 2015):

Pornind de la estimarea pietei totale de IT (piata interna si servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro in 2016, cota de piata a Companiei in zona de integrare solutii IT (hardware, software si servicii) este nesemnificativa, aceasta inregistrand o valoare de sub 1% din piata.

Trebuie avut, insa, in vedere la aceasta analiza de piata ca estimarile pentru piata totala de IT includ si cumpararile de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atat de catre populatie, cat si de catre companii.

1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societatii comerciale

Principalele pietele de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu si metodele de distributie

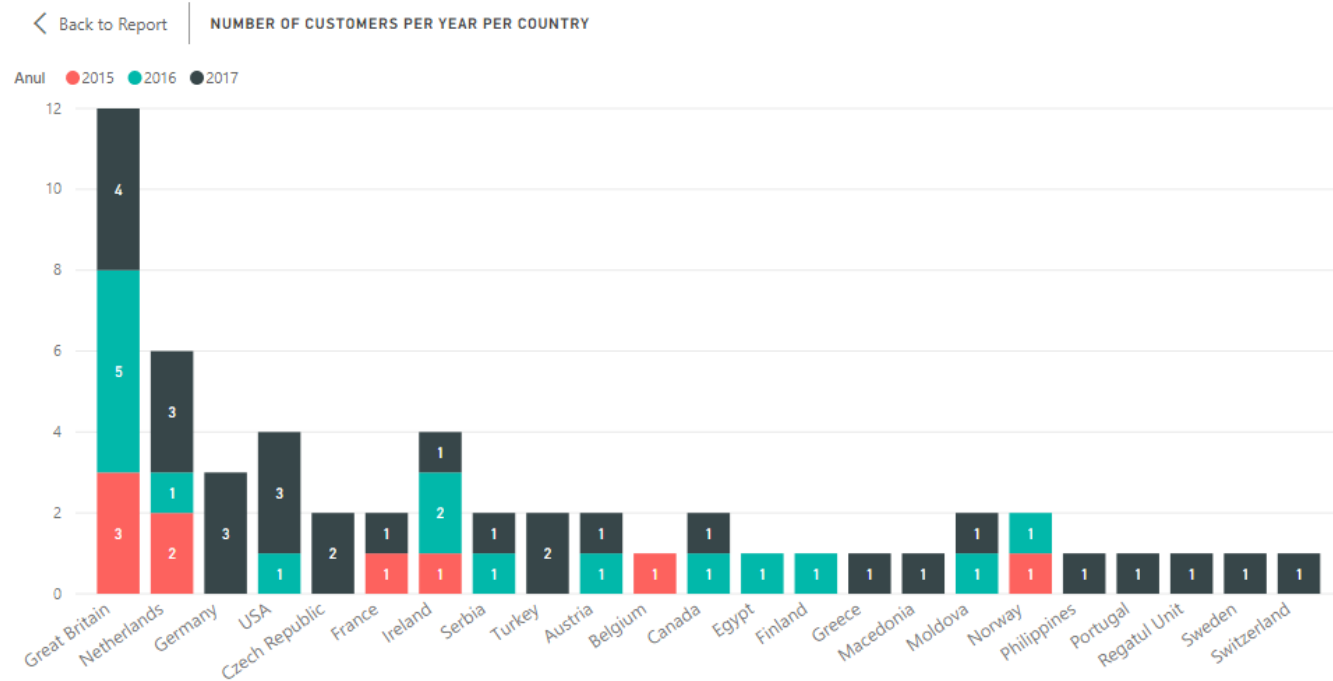
Principala piata de desfacere in 2017 pentru produsele si serviciile oferite de Bittnet a fost, ca si in anii precedenti, Romania, cu 89% din venituri rezultate din prestarea de servicii pentru clienti aflati pe teritoriul tarii. Ponderea de 11% venituri de la clienti din strainatate a inregistrat o crestere de 10% fata

de 2016, dar aplicata pe o cifra de afaceri totala mai mare. Astfel, cei 520.000 euro inregistrati ca ‘export de servicii’ reprezinta o crestere de 75% fata de anul anterior. Ca si in 2016, veniturile din ‘export’ au provenit din prestarea de servicii de inchiriere de experti pentru proiecte de training, dar si livrarea efectiva de proiecte de training catre clienti de pe teritoriul UE.

Principalul canal de distributie este reprezentat de vanzarea directa prin intermediul echipei de vanzari. Fiecare membru al echipei de vanzari are alocat un portofoliu de clienti. Pentru acest portofoliu s-au derulat activitati proactive de pozitionare a serviciilor si solutiilor din portofoliul Bittnet. In special in cazul exporturilor de servicii ne bazam pe parteneriatele pe care le avem cu alte companii de training din Europa, prin participarea in asociatia LLPA.

De asemenea, o pondere relevanta in totalul veniturilor este obtinuta in urma parteneriatelor strategice construite cu jucatori din piata de IT si telecom care, aparent, pot fi priviti ca fiind competitori, dar prin intermediul carora am livrat servicii catre clientii finali ai acestora. Atitudinea generala a companiei dovedita prin transparenta totala, corectitudinea si respectarea angajamentelor fata de acesti parteneri a condus la o crestere naturala, organica a volumelor de business derulate prin acesti parteneri si ne determina sa afirmam ca in anii imediat urmatori modelele de parteneriate strategice si selectia atenta a acestora va reprezenta un pilon semnificativ de crestere.

Graficul de mai jos detaliaza impartirea clientilor pe tari, aratand extinderea continua a acoperirii geografice fata de anii anteriori:



Descrierea principalelor produse si servicii prestate

- proiecte la cheie pentru clienti
- acoperim toata gama de servicii IT
- certificari de cel mai inalt nivel

Infrastructura de retea

Infrastructura de retea se refera la resursele hardware si software ale unei intregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicatiile, operarea si gestionarea informatica a activitatii clientului. Infrastructura de retea ofera conectivitate si comunicatii cu retele externe precum Internetul, dar si conectivitate intre utilizatorii interni, procese, aplicatii sau servicii.

Infrastructura este prezenta in toate mediile IT ale unei companii. Intreaga infrastructura de retea este interconectata si poate fi utilizata pentru comunicatii interne, comunicatii externe sau ambele. O infrastructura de retea standard include partea de Hardware (routere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) si partea de Software (operatiuni si management, sisteme de operare, firewall, aplicatii de securitate, antivirus).

Securitatea retelei

Securizarea unei retele este un proces continuu datorita dezvoltarii si raspandirii atacurilor informatice, atat din interiorul, cat si din exteriorul retelei. Atacurile interne nu sunt intotdeauna intentionate, ele pot aparea in mod neintentionat prin exploatarea unei vulnerabilitati a retelei. Este important sa existe o politica de securitate a retelei si aceasta sa fie integrata cu toate elementele din retea.

Solutiile de securitate se concentreaza pe ceea ce se intampla inainte si in timpul unui atac informatic si pe masurile care vor fi luate dupa detectarea atacului. Avand in vedere faptul ca cei care se ocupa de aceste atacuri si hackerii au devenit din ce in ce mai sofisticati, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea si modul in care se raspunde la tipuri noi de atac, necunoscute pana atunci.

Bittnet ofera urmatoarele solutii de securitate a retelei:

- Firewalls;
- Senzori pentru detectarea si prevenirea atacurilor;
- Anti-spam si anti-virus;
- Preventia pierderilor de date (DLP)
- Sisteme de tip sandbox-ing
- Solutii de Retele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului in retea;
- Managementul securitatii.

Solutii de Management al retelei

Funcțiile indeplinite in cadrul procesului de management al retelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfasurarea, coordonarea si monitorizarea resurselor unei retele, comutarea predeterminata a traficului pentru a incarca in mod echilibrat echipamentele de retea, autorizarea distributiei cheilor criptografice, gestionarea configurarii, managementul defectiunilor, managementul securitatii, managementul performantei, managementul latimii de banda si managementul conturilor de utilizator. Datele pentru managementul retelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenti software instalati in infrastructura, agenti ce simuleaza tranzactii si inregistreaza activitatea, sau programe de tip “sniffer” care monitorizeaza utilizatorii reali. In trecut, managementul retelei consta in principal in a monitoriza daca dispozitivele erau functionale sau nu; in prezent, managementul performantei a devenit o parte cruciala a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocari — in special pentru organizatiile globale.

Data center, virtualizare si cloud computing

Virtualizarea ofera organizatiilor IT o oportunitate importanta de a-si imbunatati managementul si automatizarea in cadrul unui data center. Pe masura ce organizatiile IT se confrunta cu cereri din ce in ce mai mari din partea de business in conditiile unor bugete restranse, automatizarea unor activitati ofera posibilitatea "de a face mai mult cu mai putine resurse" si cresterea in felul acesta a productivitatii personalului existent.

Solutiile pentru Data center implica partea de virtualizare (utilizarea unui software de gazduire, ce creeaza un mediu care sa simuleze un computer, *un echipament virtual*, pentru software-ul oaspete) cu scopul de a oferi flexibilitate (capacitatea de relocare a echipamentului virtual de la un hardware la altul si abilitatea de a mari sau micsoara resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) si capacitatea de a oferi cu usurinta noi servere virtuale (fara a fi nevoie de achizitia de resurse hardware).

Cloud computing (si migrarea catre cloud) inseamna utilizarea infrastructurii (fizice si logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat in mediul online. Acest lucru difera de ideea originala a unui data center propriu / data room (private cloud) prin aceea ca platforma este detinuta de o terta parte, clientul utilizand doar functionalitatile acestui serviciu.

Bittnet ofera servicii de consultanta, design, implementare si mentenanta pentru crearea si operarea solutiilor de servere virtualizate, a propriilor data center si migrarea catre solutii de tip cloud.

In cursul anului 2017 am crescut la 60 numarul proiectelor de tip "Cloud" asigurand astfel clientilor nostri un avantaj competitiv semnificativ: o infrastructura IT scalabila automat, cu costuri adaptate continuu la productie (venituri). Consideram ca acest trend va accelera in 2018 si ne va ajuta sa profitam de pozitia de *first-mover* pe care o avem.

Mobilitatea angajatilor companiilor incluzand "Bring your own device" - BYOD

Solutiile de mobilitate le permit angajatilor sa lucreze prin utilizarea oricarui dispozitiv conectat la internet, la orice ora si de oriunde, in conditii de maxima securitate. In felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile si se adapteaza schimbarilor intr-un mod rapid.

Solutiile de mobilitate includ:

- Retele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Retelele Private - VPN;
- Lucrator de la distanta.

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajatilor din companie accesul la datele companiei si la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le apartin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului sa isi indeplineasca activitatile ce tin de locul de munca de oriunde, la orice ora, insa, pe de alta parte, genereaza probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare si implementare realizate de consultanti experimentati in securitatea retelei. Bittnet ofera o gama completa de servicii de consultanta si implementare pentru conceptele mentionate mai sus.

Comunicatii unificate si colaborare

Comunicatiile unificate (UC) reprezinta integrarea in timp real a serviciilor de comunicatie a unei companii, cum ar fi mesageria instantana (chat), informatie legata de prezenta, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsa si contactarea cu un singur numar de telefon), conferinte audio, web si video, convergenta fixa-mobila (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor si recunoasterea vocii cu servicii de comunicatii care nu au loc in timp real precum mesageria unificata (casute de mesagerie vocala integrate cu e-mail, SMS si fax). Comunicatiile unificate nu reprezinta neaparat un singur produs, ci mai degraba un set de produse care ofera o interfata unificata pentru utilizator si o experienta, utilizandu-se instrumente multiple si diverse tipuri de media.

Intr-un sens mai larg, comunicatiile unificate pot sa cuprinda toate formele de comunicatii realizate prin intermediul unei retele, inclusiv forme de comunicatii cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) si comunicare prin panouri informative digitale, pe masura ce acestea devin o parte integrata a retelei de comunicatii.

Comunicatiile unificate permit unei persoane sa trimita un mesaj utilizand un mediu de comunicare si sa primeasca acelasi tip de comunicare intr-un mediu diferit. De exemplu, o persoana poate primi un mesaj vocal si poate alege sa-l acceseze utilizand email-ul sau telefonul mobil. Daca cel care trimite mesajul este online, potrivit informatiei legate de prezenta si accepta apelurile, raspunsul poate fi trimis imediat printr-un text, in timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu in timp real) si care poate fi accesat prin diferite modalitati.

Bittnet ofera servicii si solutii complete in domeniul Colaborarii si al Comunicatiilor Unificate. De exemplu: infiintarea unui call-center, cu inregistrarea convorbirilor, directionarea automata a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ infiintarea unor solutii automatizate de video-conferinta care sa functioneze ca si apeluri-video pentru companie, folosind canale de comunicatie securizate (criptate).

Licente Software

Compania ofera o paleta larga de licente software furnizate de liderii de piata din diverse domenii, acoperind astfel intregul spectru de programe pentru computer:

- Sisteme de operare (cum sunt Microsoft Windows 10 sau Microsoft Windows Server);
- Servere pentru Baze de Date (software Oracle, server Microsoft SQL);
- Software pentru virtualizare (VMware, Microsoft Hyper-V);
- Software pentru productivitate (Microsoft Office);
- Software pentru automatizarea vanzarilor (licente software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Aceasta linie de business este o linie clasica, cu marje brute mici, dar care asigura o 'intrare' la clienti, o relatie de lunga durata (majoritatea licentelor se vand in prezent pe modele de tip 'subscriptie anuala') si o sansa de a pozitiona restul serviciilor conexe. Ca urmare, in cursul anului 2018 vom urmari o extindere a bazei de clienti in acest domeniu.

Servicii IT

Servicii de Consultanta

Bittnet ofera servicii de arhitectura (design), implementare si integrare ce acopera principalele domenii de comunicatii si tehnologia informatiei, precum si modalitati de livrare a acestor solutii care sa le permita clientilor sa-si planifice, sa-si construiasca solutii IT si sa-si optimizeze in felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanta identifica solutii de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii si pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, in functie de strategia de dezvoltare a acestuia.

Bittnet detine capacitati extinse de arhitectura, de la retea, comunicatii si centre de date pana la utilizatorul final de putere de calcul, aplicatii, managementul serviciilor si securitate.

Serviciile de consultanta sunt procese care se desfasoara in mai multe etape:

Pregatire

Primul pas in orice proiect de infrastructura IT il reprezinta identificarea necesitatilor de afaceri ale clientului si a tehnologiilor disponibile pentru a indeplini aceste necesitati.

Design

Acest pas implica o evaluare a situatiei curente si oferirea de recomandari care sa implice noi solutii. Bittnet creioneaza arhitectura de retea si, daca este nevoie, realizeaza si o demonstratie pentru testarea functionalitatii acesteia. De asemenea, Bittnet ofera consiliere in alegerea celor mai bune solutii care sa indeplineasca cerintele atat din punct de vedere tehnic, cat si din punct de vedere financiar.

Planificare

Compania prezinta solutia propusa in detaliu, echipamentele care vor face parte din structura si configuratiile necesare, impreuna cu un plan de implementare si teste de acceptanta. De asemenea, in acest stadiu, Bittnet lucreaza impreuna cu clientul pentru elaborarea unui plan de actiune care cuprinde activitatile si responsabilitatile fiecărei parti, punctele de referinta si termenele limita ale proiectului.

Servicii de Implementare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, dupa cum urmeaza:

Instalare, configurare, testare

In aceasta etapa, sunt cuprinse urmatoarele activitati: transportul echipamentului, instalarea fizica, configurarea functionalitatilor logice si testarea solutiei. Totul este testat fara a fi integrat in infrastructura existenta, pentru a evita eventualele daune care pot aparea. Dupa testarea functionalitatii sistemului, clientul trebuie sa valideze daca infrastructura functioneaza in mod corespunzator. Urmatorul pas este foarte important si este bazat pe informatiile colectate in cadrul pasilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

Operarea

Procesul de migrare catre noua solutie este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morti ai retelei si de a minimiza intreruperile de activitate ale angajatilor. In aceasta etapa, Compania va comunica in mod continuu cu angajatii clientului pentru a se asigura de functionarea permanenta a tuturor serviciilor si aplicatiilor utilizate de acestia.

Optimizarea

In aceasta etapa, dupa ce noua solutie este implementata, se verifica daca aceasta functioneaza corect. Orice solutie implementata necesita o monitorizare constanta, dar si mentenanta, cu scopul de a identifica in mod proactiv erorile care pot aparea. Compania analizeaza si se ocupa de optimizarea diferitelor procese astfel incat sa creasca productivitatea angajatilor clientului. Aceste imbunatatiri ale proceselor sunt proiectate astfel incat sa se adapteze si mai mult cerintelor retelei clientului.

Servicii de Mentenanta si Suport

Echipele de interventii a Companiei ofera suport on-site si off-site, incluzand aici inlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor si solutionarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreed cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet ofera optiunea de suport si mentenanta – ceea ce inseamna ca Bittnet garanteaza restabilirea functionalitatii initiale a solutiei, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regula, contracte recurente, ce ofera clientilor siguranta si confortul privind functionalitatea retelei sau a sistemelor in orice fel de situatie. Aceasta inseamna ca Bittnet foloseste cunostintele expertilor pentru a putea reactiona la schimbarile survenite in mediul IT al clientului si pentru a restabili functionalitatea dorita, fie printr-o simpla inlocuire a partii de hardware, fie printr-o strategie mai avansata si prin operatiuni de refacere a configuratiei.

Training IT

Intr-o economie in care educatia si cunostintele primeaza, educarea si pregatirea angajatilor reprezinta o investitie menita sa imbunatateasca atat performanta pe termen scurt, cat si succesul pe termen lung al unei organizatii.

Capitalul uman si proprietatea intelectuala sunt atribute care confera o diferentiere competitiva pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazeaza pe aceste cunostinte aprofundate si pe o calitate ridicata a capitalului uman este mult mai mare decat valoarea totala a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul ca exista o valoare semnificativa a fortei de munca

foarte bine instruita si cu inalte calificari, a practicilor de business, a proceselor, precum si a altor active intangibile.

Bittnet ofera un serviciu de training complet care porneste de la nevoia de business a clientilor, respectiv de crestere a valorii capitalului uman in cadrul unei organizatii. Bittnet identifica nevoile efective de training pornind de la diferenta dintre abilitatile curente si standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este necesara o realiniere in urma unor modificari organizationale, a aparitiei unor noi aplicatii IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

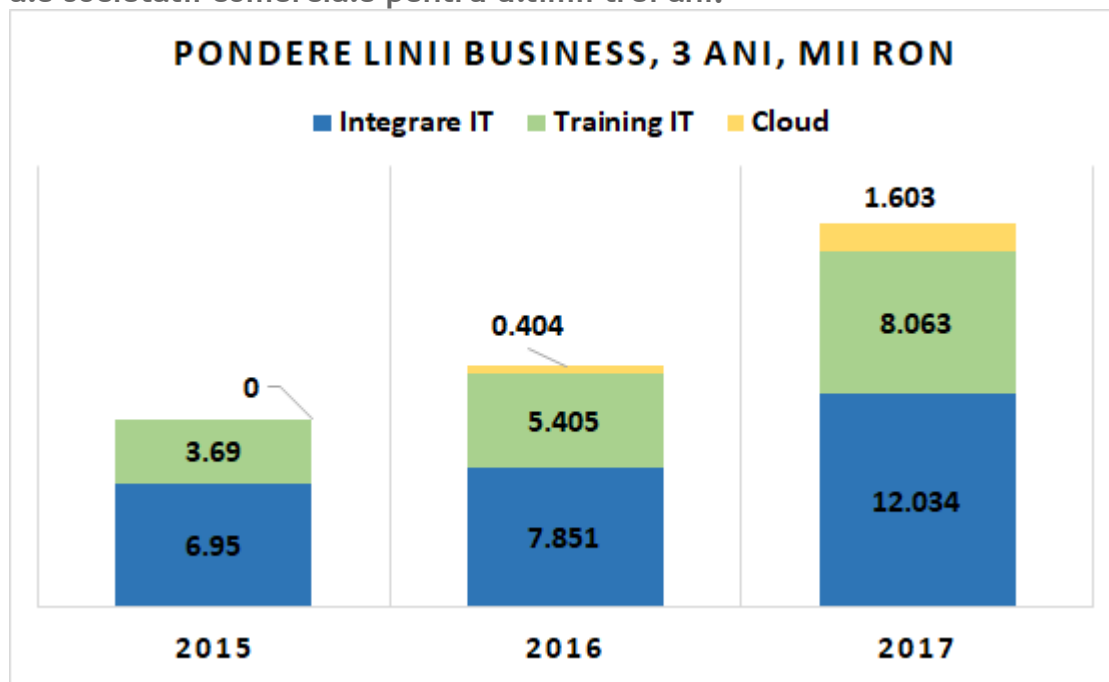
Elaborarea planurilor de training si prioritizarea acestora sunt menite sa optimizeze bugetele de training, sa gestioneze in mod optim dezvoltarea angajatilor si evaluarea post training, avand la dispozitie metode clar definite de masurare a imbunatatirii performantei, justificandu-se in felul acesta investitia efectuata in training.

Bittnet ofera o paleta larga de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este livrat in doua moduri flexibile: in forma intensiva (5 zile/saptamana , timp de 8 ore/zi) sau intr-un format mixt (in intalniri de 2/4/6 ore in functie de necesitatile clientului). Fiecare participant la curs primeste acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinari online si offline.

Cel mai mare portofoliu de pe piata: portofoliul de training contine peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante cursuri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, RedHat, Adobe, Avaya, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acopera numeroase subiecte de interes din domeniul IT, cum ar fi: pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, retelistica, programare, sisteme de operare, securitate cibernetica, telefonie, video, virtualizare, centre de date, stocare de date, baze de date, web design, etc.

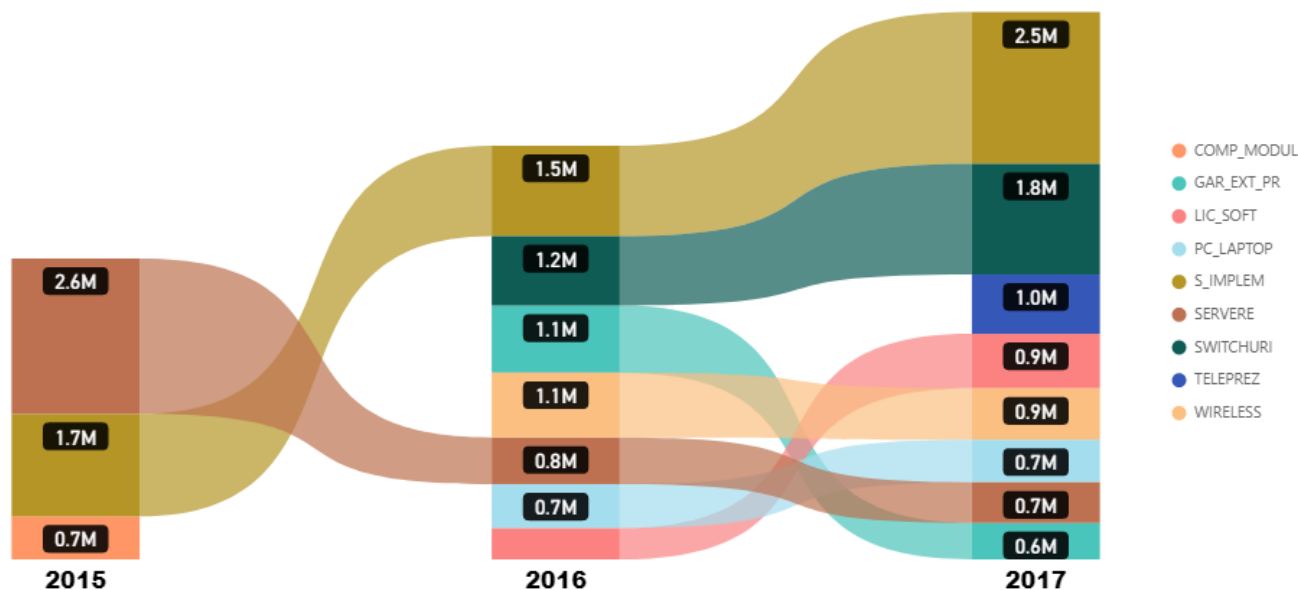
Portofoliul de training pentru business cuprinde management de proiect, ITIL & managementul serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile, etc. Avand capacitatea de a oferi training-uri atat in limba romana, cat si in limba engleza, Compania opereaza intr-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, leader-ul mondial in training IT., cat si cu organizatia LLPA - alianta celor mai mari si reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

Ponderei fiecărei categorii de produse sau servicii în veniturile și în totalul cifrei de afaceri ale societății comerciale pentru ultimii trei ani:



Este usor de imaginat ca linia de business de “integrare solutii IT” sa inregistreze ponderi mai mari in total cifra de afaceri, datorita specificului acesteia, care include livrarea de marfuri (cifra afaceri mare, marja bruta mica). Tinand cont ca aceasta linie de business include veniturile din solutiile cloud, aceasta are sanse sa creasca in continuare intr-un ritm accelerat. Pe de alta parte, pozitia privilegiata de lider al pietei de training IT, cat si focusul continuu al companiei asupra extinderii portofoliului de produse de training ne da speranta de a ‘captura’ mai multa valoare si din businessul de training IT. Ca dovada, in 2017, linia de business “Training IT” a inregistrat o crestere de 49% comparativ cu 46% in 2016. Analizand mai in detaliu fiecare linie de business, constatam urmatoarea evolutie pentru cele mai importante componente pentru ‘integrare’:

DETALIERE VANZARI TIP PRODUSE, EVOLUTIE 3 ANI



Principalii factori de crestere ai incasarilor, dar si a profitabilitatii au fost:

Servicii implementari: +68 % in comparatie cu 2016, combinat cu un efect de baza mare (o crestere nominala de 1.2 milioane lei).

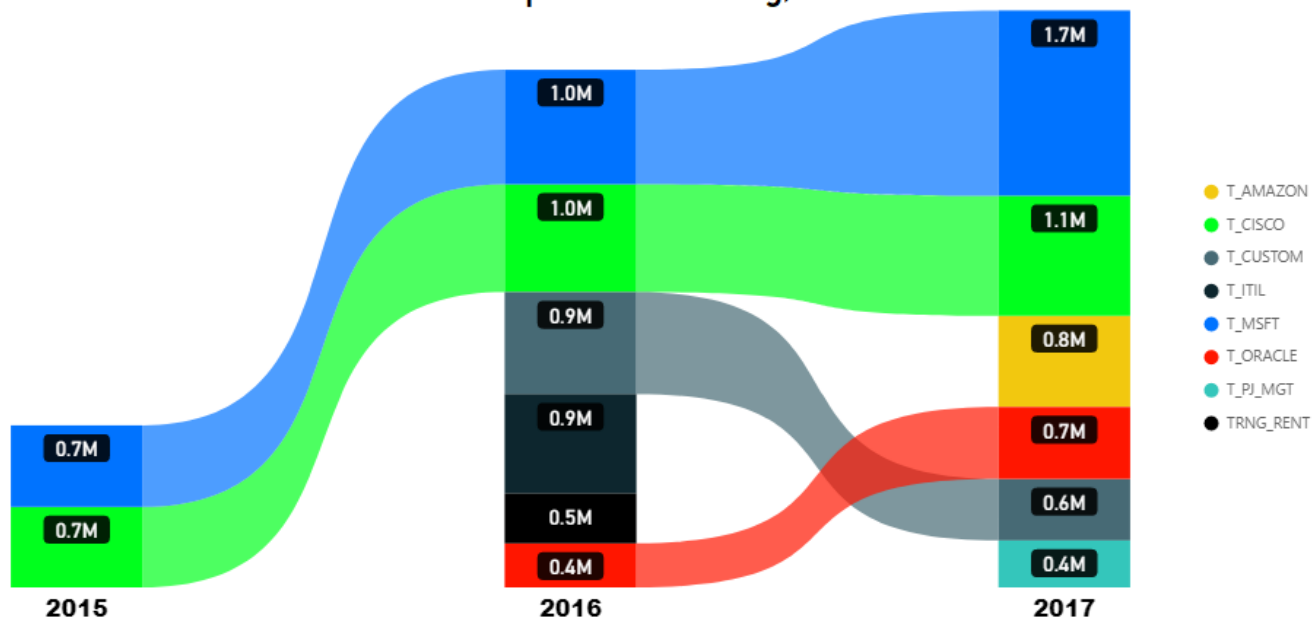
Infrastructura retea: + 59% fata de 2016 (~700.000 lei in valoare nominala)

Solutii de teleprezenta: 115 % vs 2016

Licente software: +74% vs 2016

Detaliere venituri Training IT

Detaliere vanzari produse Training, evolutie 3 ani



Principalii factori de crestere a incasarilor au fost:

- Training Amazon: +177% in comparatie cu 2016 - asa cum estimam anterior, acest produs va continua cresterea accelerata.
- Training Microsoft: +62% in comparatie cu 2016. Important de mentionat este faptul ca aceste cresteri sunt inregistrate in special in categoriile de training legate de Data center si Cloud (training pe tema administrarii serverelor si serviciilor cloud precum Office 365).
- Training Oracle: +63% in comparatie cu 2016 - aceasta evolutie a liniei de business Training Oracle ne-a determinat sa accesam programul de partener autorizat de training Oracle - Compania fiind astfel 1 din doar 3 furnizori de acest tip de training din Romania. Prin preluarea 'in intern' a organizarii trainingurilor Oracle (versus doar revanzarea de training pana in 2016 inclusiv) am obtinut inca un nivel de crestere semnificativa a veniturilor, insotita de o crestere mai accelerata a profitabilitatii pentru acest tip de traininguri.
- Training project management: +103% in comparatie cu 2016

De asemenea un element important de remarcat este existenta continua in top a subcategoriei training "Custom" versus cel "Standard". Aceasta tendinta provine in mod deosebit din cresterea increderii partenerilor nostri in abilitatea Bittnet de a propune tematici de curricule "tailor-made", adaptate la nevoile reale de business identificate. Infrastructurile de IT pe care le opereaza sunt eterogene si combina multe tehnologii si vendori, ceea ce conduce la necesitati non-standard de instruire pe care le-am adresat mai bine in anul 2017.

Produse noi avute in vedere pentru care se va afecta un volum substantial de active in viitorul exercitiu financiar precum si stadiul de dezvoltare al acestor produse.

- Cloud
- Securitate cibernetica
- Hybrid IT

Planul de dezvoltare al companiei include urmatorii piloni, care au ca si componenta adaugarea de noi produse si servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adaugat in oferta Bittnet la un moment dat porneste de la o cerere specifica, de volum, in piata, in randul clientilor nostri. Astfel, nu exista produse noi pentru dezvoltarea carora vor fi alocate resurse substantiale, fiecare adaugire fiind facuta in conditii de "breakeven".

consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT prin :

- aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja;
- extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare;
- adaugarea de noi linii de produse;
- adaugarea unor noi optiuni de livrare;
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.

dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice cu societati cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor sai.

In mod deosebit pentru 2018, consideram ca o parte importanta din cresterea businessului va proveni din revanzarea si implementarea solutiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" si "Managed Services". Intentionam sa positionam solutiile Bittnet, bazandu-ne pe competentele in continua dezvoltare ale echipei, in aceste domenii de mare interes pentru anul 2018, oferind atat training pentru migrarea catre servicii cloud, cat si implementari si consultanta efectiva pentru migrarea catre solutii cloud. Securitatea informatica este un domeniu in care Bittnet a excelat intotdeauna, competentele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanti in industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Solutiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2018 nu pot fi concepute fara o componenta serioasa de securitate IT, iar compania Bittnet este pregatita sa sustina clientii din acest punct de vedere.

1.3. Evaluarea activitatii de aprovizionare tehnico-materiala (surse indigene, surse import)

Precizarea de informatii cu privire la siguranta surselor de aprovizionare si la preturile materiilor prime si la dimensiunile stocurilor de materii prime si materiale.

- cei mai puternici furnizori globali
- nedependenta fata de un singur furnizor
- nu operam cu stocuri

Pentru linia de business "integrare solutii IT" compania se "aprovizioneaza" cu:

- echipamente si licente (hardware si software) IT - care sunt revandute ca si marfuri catre clienti. Aprovizionarea cu marfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezenta in Romania. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licente vandute nu exista situatii de 'unic importator', astfel incat siguranta aprovizionarii nu depinde de relatia cu un anumit furnizor. Bittnet pastreaza relatii comerciale cu mai multi distribuitori, avand rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.
- manuale de curs si acces la laboratoare virtuale oficiale, de la multipli parteneri externi de talie globala sau direct de la producatori.
- servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenti (freelanceri). Nici in acest domeniu nu exista situatii de 'furnizor unic', Bittnet intretinand relatii cu mai multi parteneri in fiecare arie de activitate.

Toate relatiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producatorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, Amazon Web Services, ITIL, VMware, Dell, HP, etc.). Aceste parteneriate ofera acces pentru Bittnet in sistemele de ofertare si discounturi ale producatorilor, iar distribuitorii / importatorii 'transfera' conditiile de pret obtinute de la producatori. Relatiile cu producatorii de solutii IT sunt intretinute prin reinnoirea periodica a competentelor si certificarilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relatii este importanta pentru Bittnet si in fiecare an efectuam activitatile necesare pentru a pastra "statutul" in relatia cu acesti vendori.

Majoritatea covarsitoare a produselor si serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesara aprovizionarea de la producatori nu sunt supuse riscului de pret, deoarece listele de preturi ale marilor

producatori sunt publicate pentru un an in avans, iar aceste companii au dimensiunea si procesele necesare pentru a sustine preturile pe perioada anului fiscal. Totodata, Bittnet plaseaza comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienti, astfel incat perioada de timp in care pretul ar putea fluctua este foarte scurta (maximum 1 saptamana). Coroborat cu explicatia anterioara, consideram ca fluctuatiile de pret la materiile prime si materiale nu sunt un factor de risc pentru companie. Compania nu opereaza cu stocuri, transmitand comenzile catre furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienti.

1.1.4. Evaluarea activitatii de vanzare

Descrierea evolutiei vanzarilor secvential pe piata interna si/sau externa si a perspectivelor vanzarilor pe termen mediu si lung:

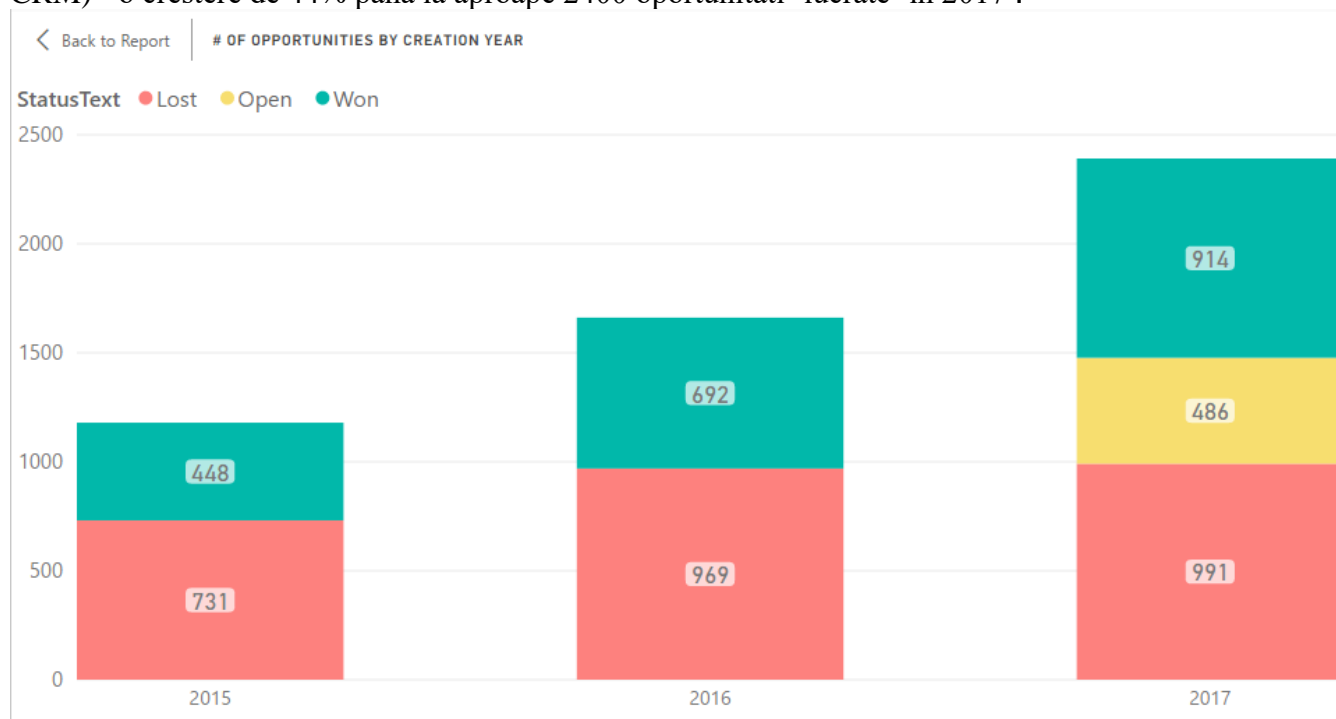
- cifra de afaceri: +59%
- numar de clienti: +16%
- factura medie per client: 16.650 euro

Am terminat anul 2017 cu un numar de 4 colegi in plus in echipa de vanzari (dintre care 2 in Bucuresti si 2 in birourile regionale), dar am intrerupt colaborarea cu unul din membrii recrutati in 2015, in Brasov. Am intarit astfel prezenta nationala prin deschiderea birourilor din Timisoara si Iasi, ca parte din strategia de extindere in orasele mari si cu potential de business pentru Bittnet.

Am continuat si in 2017 sa standardizam procesele in CRM si sa integram cu NAV pentru a usura si automatiza fluxurile de lucru, pentru a reduce riscul unor erori operationale ce putea genera costuri suplimentare nedorite. Acest demers este unul continuu, luna de luna optimizand procese care vor sustine demersurile de crestere in conditii de eficienta operationala si in anul 2018. Pentru perioada 2018 -2020 prognozam un volum de proiecte cel putin dublu fata de perioada anterioara de aceea consideram prioritare eforturile ce tin de eficienta operationala.

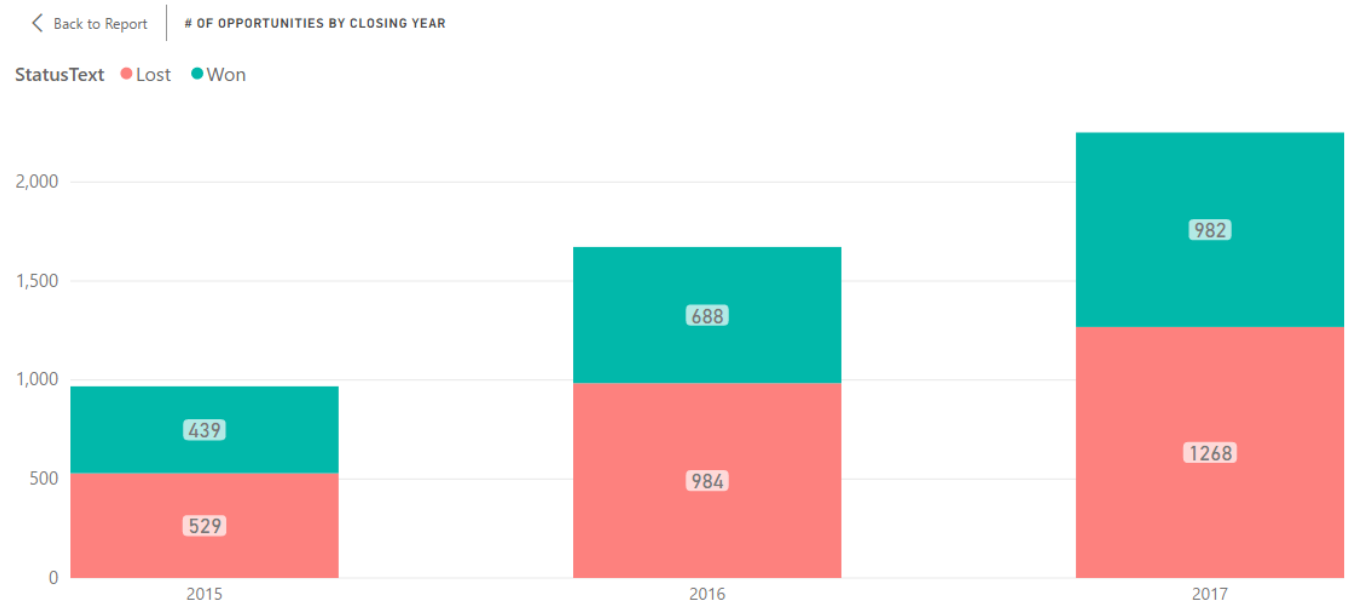
Am continuat sa implementam actiuni de crestere a competentelor tehnice a echipei de vanzari pentru a sustine rolul de trusted advisor pentru solutii de infrastructura si cloud. Astfel intre 5-10% din timpul oamenilor de vanzari a fost alocat pentru diverse sesiuni de instruire conduse intern sau de catre reprezentati ai partenerilor si vendorilor tehnologici. Acest demers va continua si in 2018.

Drept rezultat, echipa de vanzari a imbunatatit atat numarul de oportunitati identificate ("deschise" in CRM) - o crestere de 44% pana la aproape 2400 oportunitati 'lucrate' in 2017 :



dar, mai important, a pastrat procentul de oportunitati castigate (43% in 2017 vs 41% in 2016) - rezultatul fiind o crestere semnificativa a oportunitatilor “castigate” : de la aproape 700 la aproape 1000 !

Uitandu-ne la evolutiile anuale este usor sa uitam ‘de unde am pornit’ - si de aceea am inclus in grafic si anul 2015, fata de care se observa o dublare a activitatii.

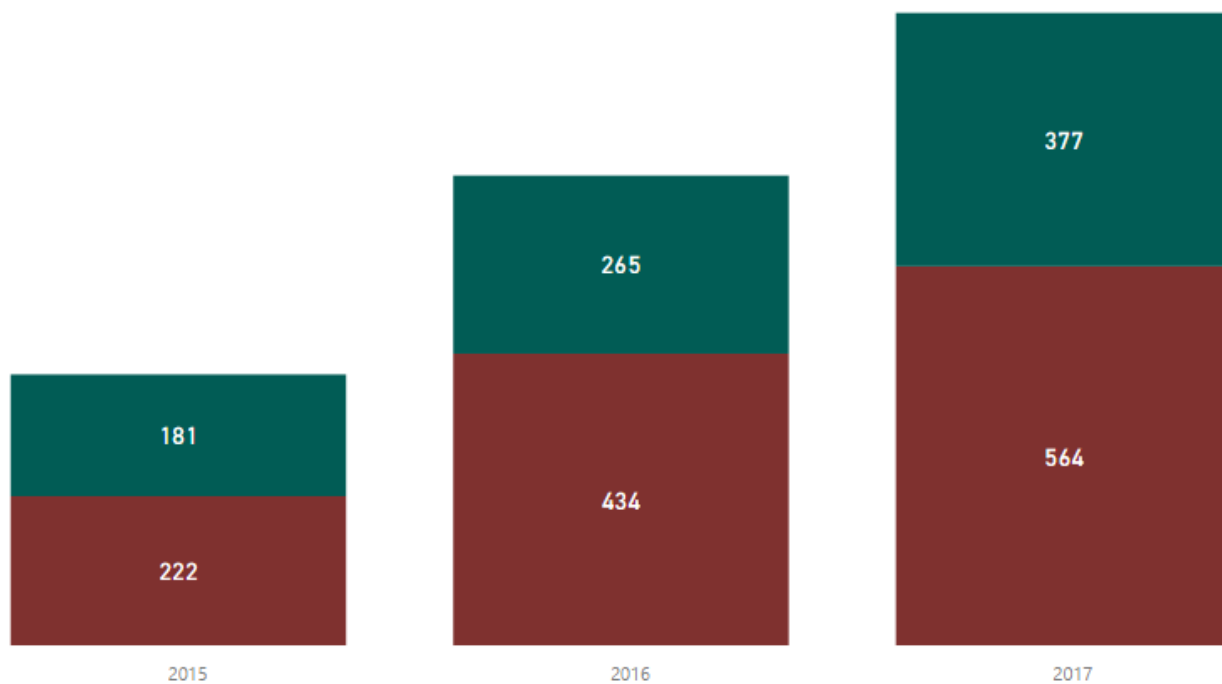


Daca analizam pe tipuri de proiecte, evolutia ratelor de castig a proiectelor este urmatoarea:

Integrare

to Report | # INTEGRARE

● Lost ● Won

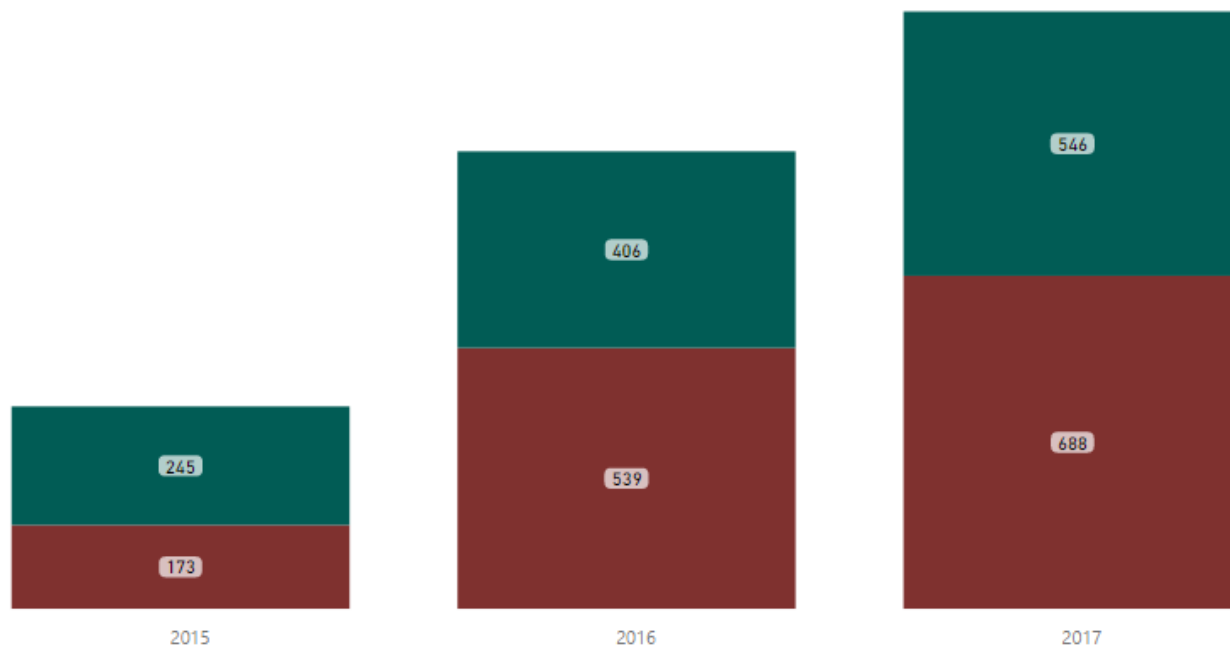


Training

to Report

TRAINING

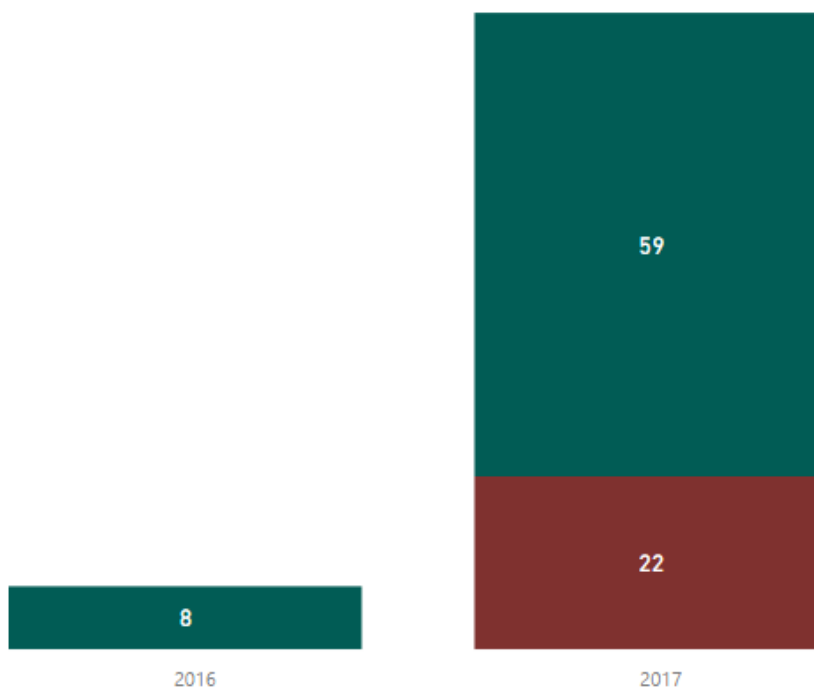
● Lost ● Won



Cloud

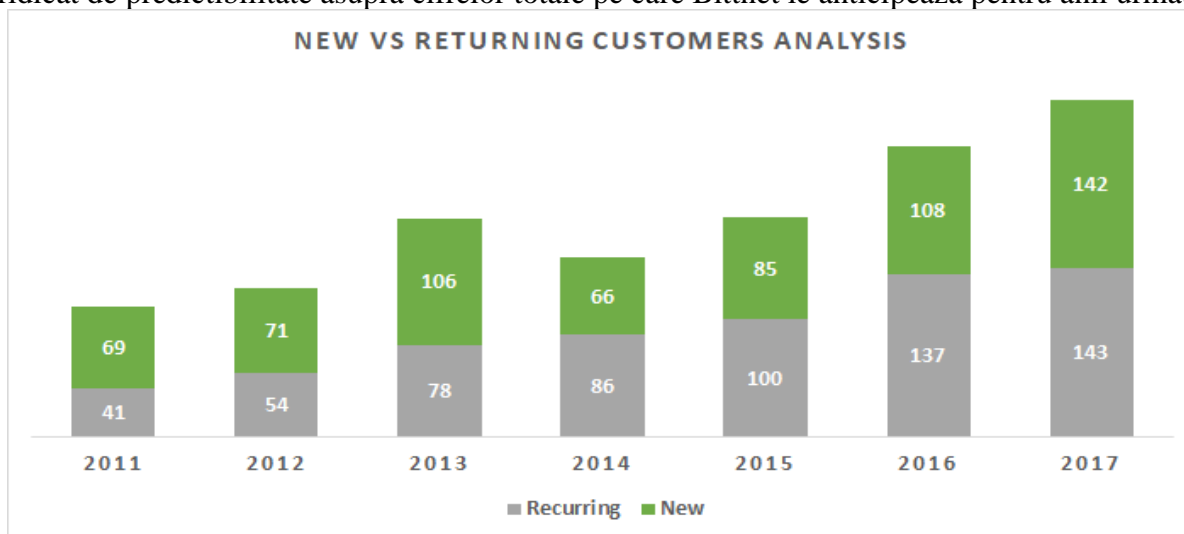
< Back to Report | # CLOUD

StatusText ● Lost ● Won



In anul 2017, vanzarile au continuat evolutia ascendenta, demonstrata si in anii anteriori. Cifra de afaceri a crescut cu aproape 60%, de la 13.6 milioane lei la 21.7 milioane lei. In cursul 2016 am colaborat cu 245 clienti, iar in 2017 cu 285 (o crestere cu 16%).

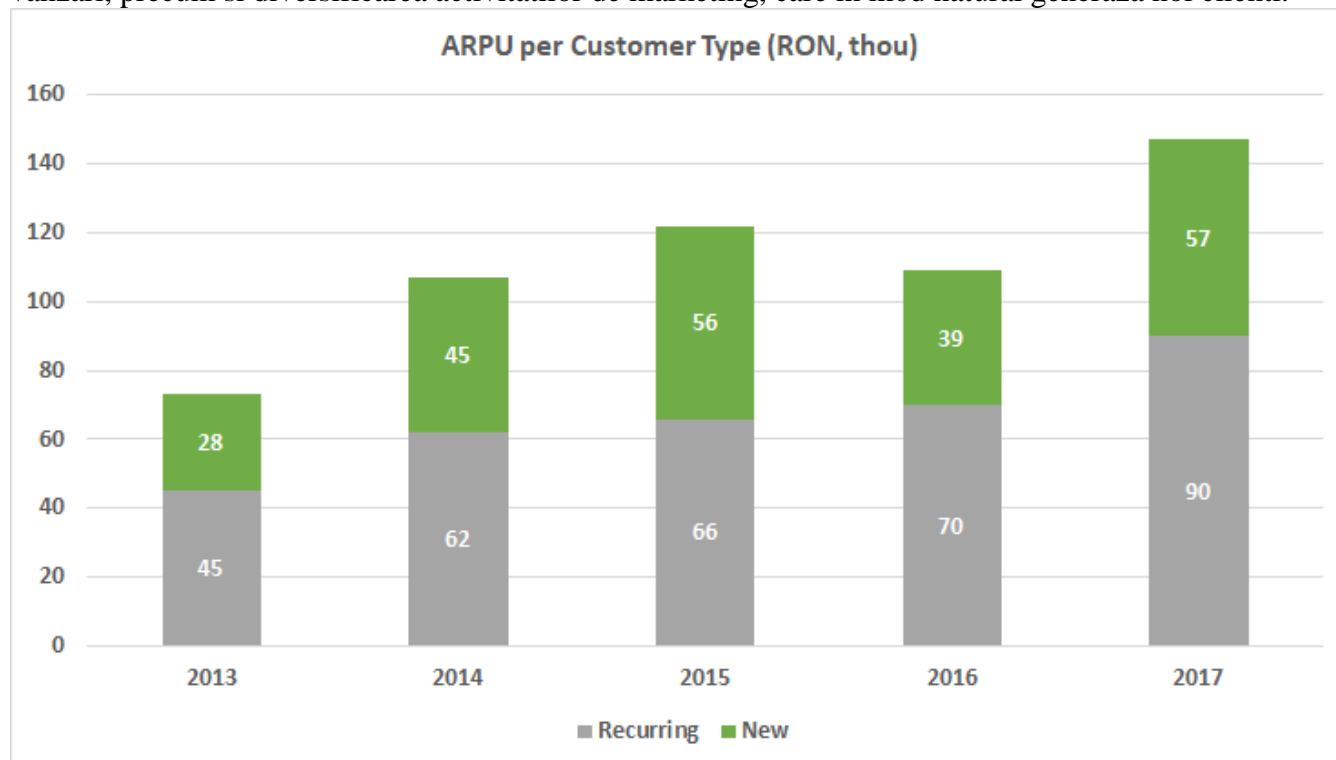
Tabelul de mai jos prezinta numarul de clienti deserviti, incluzand o detaliere a acestora din punct de vedere clienti noi, respectiv recurenti. Din anul 2009, numarul clientilor recurenti este in crestere de la an la an, ceea ce inseamna o evolutie pozitiva in ceea ce priveste recunoasterea Companiei. Aceasta evidentiaza increderea pe care Bittnet a castigat-o in randul clientilor. Aceasta evolutie pozitiva ofera un grad ridicat de predictibilitate asupra cifrelor totale pe care Bittnet le anticipeaza pentru anii urmatiori.



Un trend interesant care s-a manifestat in 2017 a fost aducerea unui numar mai mare de clienti noi in zona de cloud - un trend natural, fiindca odata cu deschiderea acestei linii de business am putut incepe sa ‘tintim’ si clienti mai ‘mici’ decat cei traditionali ai Bittnet (care sunt majorita clienti de tip ‘enterprise’). Consideram ca aceasta tendinta (si totodata oportunitate) va continua sa se manifeste in 2018, pe masura ce acceleram eforturile legate de cloud.

Project Type	New Customers	Recurring Customers
Cloud	44	16
Integrare	107	279
Training	148	403

Dupa cum am observat si in trecut, clientii recurenti isi dezvoltă increderea in serviciile noastre si de obicei cheltuiesc mai mult in momentul revenirii. In 2017, acest trend s-a mentinut, incasarile medii per client recurent au fost de aproape 20.000 EUR, in comparatie cu 15.000 EUR in 2016. Impartirea incasarilor in functie de clienti recurenti si noi se pastreaza in linie cu asteptarile. Cresterea numarului de clienti noi, precum si a procentului de incasari de la clienti noi se datoreaza expansiunii echipei de vanzari, precum si diversificarea activitatilor de marketing, care in mod natural genereaza noi clienti.



Ca si in anii precedenti, s-a respectat inegalitatea ‘Clientii ce revin au mai multa incredere deci cumpara in medie mai mult decat clientii noi’. Din acest punct de vedere, strategia companiei ramane neschimbata: punem focus pe dezvoltarea relatiilor cu clientii existenti in timp ce dedicam timp si resurse pentru a atrage clienti noi, pe care sa ii familiarizam cu produsele si serviciile Bittnet, urmand ca acestia sa devina ‘recurenti’ in urmatorii ani fiscali.

In acest sens, explicam succint modul in care construim activitatea de vanzare: echipa de vanzari a Bittnet este compusa atat din angajati interni, cat si din parteneri revanzatori sau ‘comisionari’ (entitati juridice externe). Datorita specificului produselor si serviciilor livrate de Bittnet, clientii nostri sunt in

general companii medii, mari si foarte mari. Peste 90% din clienti se potrivesc descrierii: “cifra de afaceri peste 5 milioane euro si numar de angajati peste 100”.

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achizitie, organizare interdepartamentala etc. In aceste conditii, activitatea de vanzare B2B este indicat a fi gestionata prin relatii ‘individuale’ - asa numitul “account management”. Cu alte cuvinte, echipa de vanzari (interna si externa) se adreseaza clientilor in mod direct, prezentand si pozitionand produsele si serviciile Bittnet catre persoanele relevante in procesul de achizitie.

Activitatea de vanzare directa este sustinuta de activitatea de Marketing si PR, care are ca scop usurarea inceperii relatiei dintre clienti si reprezentantul de vanzari Bittnet. Activitatea de Marketing si PR trebuie sa genereze “awareness” despre Bittnet in piata de IT si este o activitate foarte importanta pentru generarea de rezultate. Ca urmare, includem in prezentul raport si un capitol dedicat.

Marketing si PR

- 21 evenimente B2B organizate, la care au participat peste 700 persoane: IT Training Fest Bucuresti si Cluj, AWSome Day Bucuresti si Cluj, LLPA Summit
- Participare la evenimente organizate de marii vendori IT precum Cisco Connect, Microsoft Summit
- Orientare catre evenimente in care am putut targeta participanti interesati de produse si servicii de cloud: AWSome Day, IT Training Fest, Bucharest Technology Week, TeCOMM, meet-up-uri dedicate
- Generare a 321 leaduri calificate din care au rezultat aproximativ 193.000 euro

Ne desfasuram activitatea dupa modelul Business to Business (B2B) caracterizat de un ciclu de vanzare lung al produselor si serviciilor in care exista dependenta intre echipa de vanzari si relatia stabilita de aceasta cu clientii.

In acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita si imbunatati activitatea echipei de vanzari din punct de vedere al identificarii si abordarii noilor clienti. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigura prin evenimente proprii si activitati de PR o mai buna vizibilitate a companiei pe piata, facand eforturi pentru a ne pozitiona drept “prima optiune”, atunci cand clientii se gandesc la un partener IT de incredere (atat pe zona de training, cat si pe cea de integrare).

Anul 2017 a marcat apogeul evenimentelor B2B adresate profesionistilor in IT la care am luat parte, indiferent ca au fost organizate de noi sau de terti. Pentru a creste vizibilitatea in piata, pentru a intra in contact cu noi potentiali clienti si pentru a educa piata in vederea cresterii adoptiei tehnologiei cloud, in 2017 am participat la 21 de evenimente de jumatate de zi, de o zi, doua sau o saptamana. Printre evenimentele pe care le-am pregatit se numara: IT Training Fest Bucuresti si Cluj, AWSome Day Bucuresti si Cluj, Cisco Connect Romania, Microsoft Summit, Bucharest Technology Week, Internet & Mobile World, HR Play Tech, TeCOMM Cluj, LLPA Summit (care a reunit 44 delegati din 27 tari la cea de-a 5-a editie a evenimentului organizata impreuna cu The Leading Learning Partners Associations, organizatie din care fac parte liderii de piata pe training IT din 29 tari din EMEA, India si Australia), workshop-uri de jumatate de zi de tip meet-up ce au avut scopul de a prezenta tehnologiile cloud: 4 sesiuni dedicate Microsoft Azure si 6 sesiuni dedicate Amazon Web Services.

Eforturile de organizare si participare la aceste evenimente ne-au ajutat sa intram in contact direct cu peste 700 potentiali clienti pe care i-am abordat sau pe care urmeaza sa ii abordam cu echipa de vanzari si prin campanii de marketing in vederea generarii de leaduri. Acesta este unul din modurile prin care departamentul de marketing isi aduce aportul la eforturile continue ale companiei de a-si diversifica portofoliul. Prin prezenta noastra la aceste evenimente ne asiguram ca actualii clienti, dar si prospectii, sunt la curent cu portofoliul nostru de produse, solutii si servicii, cu certificarile si expertizele noastre in continua crestere si dezvoltare.

Evenimentele au fost si sunt o componenta de baza in strategia de marketing Bittnet. Acestea ne ajuta sa avem acces continuu la clienti actuali si potentiali, sa avem o mai buna expunere fata de profesionistii IT si companiile la care acestia lucreaza, sa educam piata acolo unde inca nu exista multe informatii despre o anumita tehnologie, sa fim formatori de opinie si trend setteri. In general, evenimentele ofera un context mai informal si relaxat de a intra in contact cu clientii, de a sta de vorba cu acestia pentru a

identifica nevoi si probleme cu care se confrunta, dar si pentru a dezvolta relatii de incredere pe termen mediu si lung.

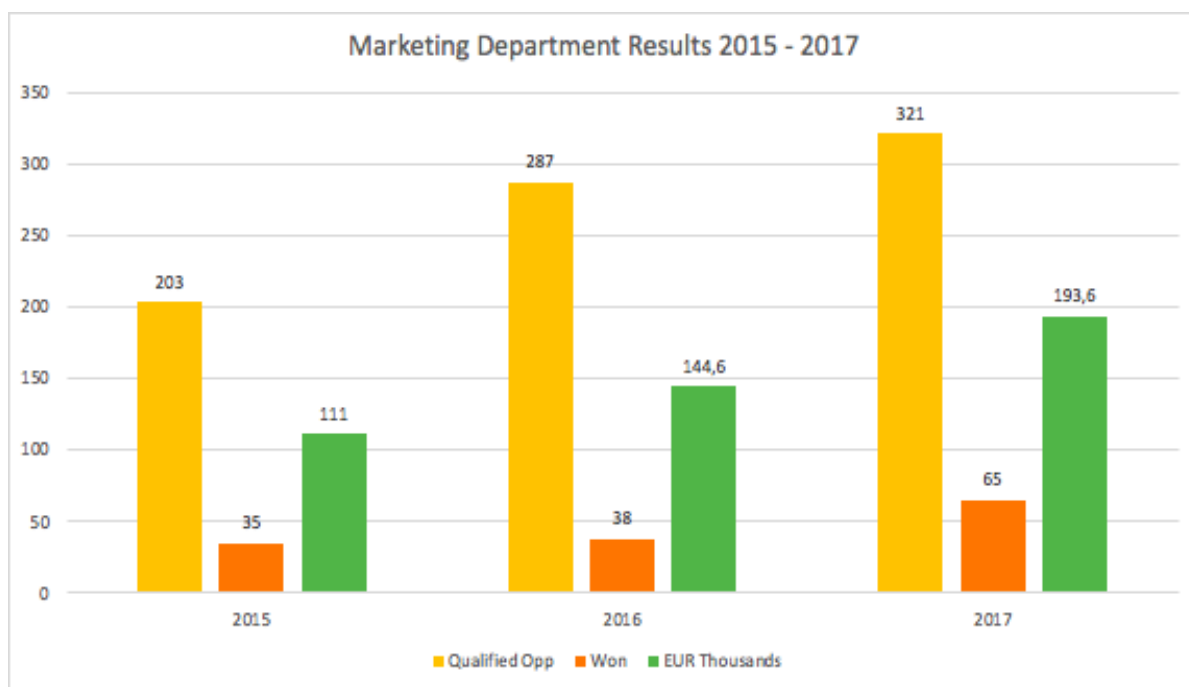
In 2017 ne-am concentrat in mod deosebit eforturile echipei de marketing pentru promovarea si cresterea cunostintelor, respectiv adoptiei de cloud de catre companiile din peisajul de business romanesc. tehnologiile cloud sunt un punct forte pentru echipa Bittnet, avand o serie de certificari AWS si Microsoft Azure care ne recomanda si dovedesc expertiza tehnica ridicata in aceasta directie. Experienta dobandita in ultimii 2 ani in proiectele de migrare pe care le-am gestionat, impreuna cu certificarile tehnice ale echipei ne pozitioneaza drept prima companie Multi Cloud din Romania. Pentru a exploata aceste resurse si avantaje competitive, am organizat evenimente precum AWSome Day Bucuresti, respectiv Cluj, Bucharest Technology Week, TeCOMM Cluj, am inserat sesiuni de cloud in cadrul IT Training Fest Bucuresti si Cluj si am tinut sesiunile de tip meet-up dedicate cloud-ului Amazon Web Services si Microsoft Azure, in Bucuresti si Iasi. Prin acest val de evenimente am targetat persoane interesate de servicii si solutii cloud. Aceste demersuri, de educare si dezvoltare a cunostintelor cloud in piata vor continua si in 2018.

Asa cum am promis, in 2017 ne-am concentrat eforturile de marketing si in zona de online unde am incercat sa maximizam potentialul website-ului. Astfel, in toamna am derulat, timp de 3 luni, campanii de Google AdWords dedicate cursurilor organizate de Bittnet. In felul acesta, a crescut traficul de pe site-ul www.bittnet.ro, dar si numarul lead-urilor venite din online.

Anul 2017 a continuat sa aduca imbunatatiri semnificative a valorilor indicatorilor de performanta a site-ului, asa cum se poate observa mai jos:

- crestere cu +98.22% a numarului de sesiuni accesate
- crestere cu +78.56% a utilizatorilor care au accesat site-ul si o crestere cu doar +3,74% a bounce rate-ului
- crestere cu +81.38% a sesiunilor accesate de utilizatori noi
- crestere cu +110.42% a numarului de pagini vizualizate
- crestere cu +6.15% a numarului de pagini deschise per sesiune (o medie de 2.69 pagini deschise de utilizator per sesiune in 2017)
- crestere timpului mediu per sesiune petrecut de un utilizator pe site-ul nostru pana la 1 minut si 57 secunde

In 2017 indicatorii ce ilustreaza traficul si activitatea de pe website au fost influentati de urmatoarele elemente: trafic organic generat de activitatea interna de marketing (trimitere de newslettere si alte comunicari, postari pe retelele sociale, activitate de PR, follow-up evenimente), dar si trafic platit generat de campaniile de Google AdWords. Pentru 2018 ne propunem sa continuam derularea de campanii de promovare online, sa incercam noi abordari de a promova produsele din portofoliu. Aceste activitati au avut impact pozitiv in ultimii ani atat asupra imaginii Bittnet in mediul online, cat si asupra vanzarilor, de aceea vom aloca in continuare efort uman si financiar catre activitati dedicate de marketing online, in vederea generarii de noi leaduri.



Aportul echipei de marketing in anul 2017 se vede in cifrele generate de echipa de vanzari, astfel ca avem urmatoarele rezultate generate cu ajutorul eforturilor echipei de marketing:

- Un numar de 321 de lead-uri ce au fost calificate si convertite in oportunitati pentru echipa de vanzari, ceea ce inseamna ca aproximativ 13.3% din pipeline-ul de vanzari a fost generat de departamentul de marketing prin mixul de activitati desfasurate, ponderea cea mai mare fiind dinspre website;
- 65 dintre aceste oportunitati au fost castigate de colegii din echipa de vanzari (aproximativ 20% din numarul total de oportunitati generate de echipa de marketing)
- Suma totala, exprimata in euro, a oportunitatilor castigate in 2017 a fost de aproximativ 193 620 EUR, versus 144 625 EUR in 2016
- La 54 dintre oportunitatile generate in 2017 inca se lucreaza, avand status "Open" (aproximativ 17% din totalul oportunitatilor generate). Acestea au o valoare estimata de 169K EUR.

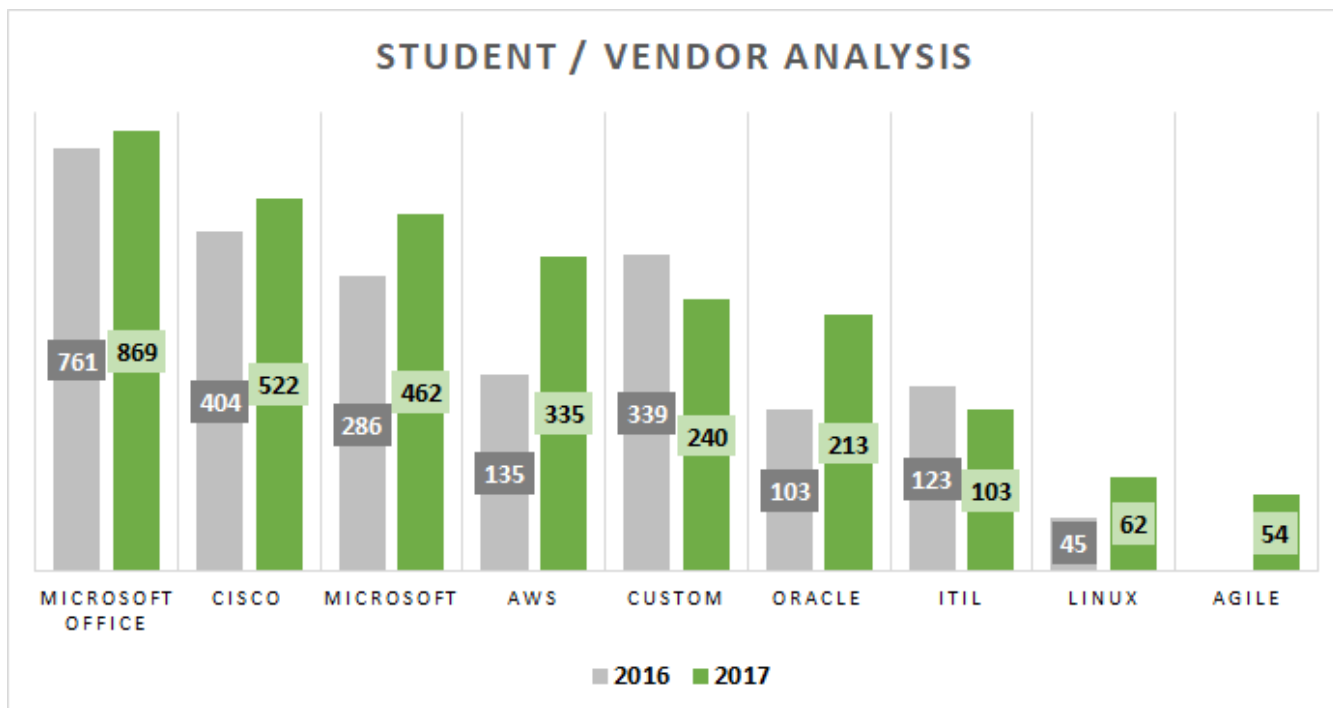
Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a inova, de a asculta nevoile clientilor si de a ajuta echipa de vanzari sa vina in intampinarea acestora, prin proactivitate si flexibilitate, prin deschidere si experiente memorabile.

Centrul IT Training - Realizari

Vendori noi si reinnoiri

In 2017 am reinnoit parteneriatele cu: Microsoft, Amazon Web Services, Oracle, Citrix, APMG si Cisco – ca urmare toate parteneriatele cu vendorii pentru care facem training sunt in prezent active.

Numarul total de studenti instruiti a fost 3048 - o crestere de 25% vs 2016 . Distributia lor pe principalii vendori si tehnologii este reprodusa in graficul de mai jos, ce surprinde si evolutiile acestora fata de 2016.



Poate cea mai mare realizare a departamentului de training este faptul ca in 2017 au existat peste 80 clase deschise (o crestere de 40% fata de 2016), fiecare cu mai mult de 5 cursanti in clasa. Acest indicator (numarul de cursanti in clasa) este unul dintre cei mai importanti influentatori ai profitabilitatii businessului de training.

Numarul total de studenti in clase cu regim deschis a crescut cu 75% (574 in 2017 vs 307 in 2016) iar numarul de studenti in clase dedicate ('inchise') a crescut cu 13% de la 2189 la 2474.

Un eveniment marcant pentru anul 2017 a fost mutarea centrului de training intr-un nou spatiu - Bd Timisoara, nr. 26, etaj 1 (Cladirea "Plaza Romania Offices"). Este o cladire de birouri de clasa "A", ce ne ofera un spatiu de peste 1000mp, ceea ce ne-a permis sa triplam efectiv capacitatea de livrare.

De la un training center cu 4+1 sali de training ce putea gazdui 56 studenti, ne-am mutat intr-un spatiu de 7+2 sali de training, ce poate gazdui 147 studenti simultan. Cele 7 sali sunt dotate cu 12-16 posturi fiecare iar a 7a sala este una mare, de tip conferinta, ce poate gazdui 40 posturi de lucru. Totodata, cafeteria a fost extinsa la 60 de locuri..

Proiecte IT de implementare si suport (altele decat training)

Echipele tehnice Bittnet este responsabila atat pentru proiectele de consultanta, integrare, cat si pentru cele de training. Prin aceasta combinatie avem avantajul de a aduce intr-o clasa de training experienta din proiectele de implementare si invers, profilul didactic al oamenilor tehnici in fazele unui proiect care presupun interactiune cu clientul final. Anul 2017 a fost unul de consolidare si confirmare a investitiilor in resurse tehnice din ultimii doi ani. Experienta acumulata in aceasta perioada a permis atat cresterea numarului de proiecte de integrare cat si a numarului de traininguri livrate de aceasi echipa tehnica.

Astfel, pe langa proiectele de training, in anul 2017 am reusit sa livram:

- Aproape 380 proiecte de integrare
- Peste 15 proiecte de tip managed services (cloud si security) - conform uneia din directiile strategice de dezvoltarea a companiei
- Peste 6000 ore de consultanta, suport si implementari
- Anul 2017 a presupus si un refresh tehnologic odata cu mutarea intr-un nou sediu. Cateva repere tehnice ale acestui proiect, care s-a desfasurat fara a avea vreo intrerupere la nivel functional a serviciilor deservite de companie:
- Un numar de 300 porturi de 1Gb in 7 Sali de curs

- Aproape 10 km de cablu
- Un sistem nou de room booking integrat cu calendarele cloud (Google Apps si Office 365)
- Implementarea solutiilor de securitate Cisco NGFW, ISE si Umbrella
- Implementarea unui sistem de management al infrastructurii folosind Cisco Prime Infrastructure
- Implementarea solutiei de colaborare Cisco Spark
- Upgrade-ul solutiei de WiFi - trecerea la standardul 802.11ac Wave 2
- Migrarea solutiei Microsoft Dynamic NAV in Azure - creand astfel o solutie rezilienta si scalabila infinit, care, datorita parteneriatului cu Microsoft, nu costa nimic.

Tot pe parcursul anului 2017 am inceput un proces de automatizare a anumitor proceduri in cadrul companiei, avand in prezent un numar de 11 roboti software care efectueaza automat urmatoarele actiuni:

- "Hungry man" - Comanda catering pentru training-uri
- "Wanna Study" - Comanda manuale pentru training-uri
- Analiza informatiilor disponibile pentru fiecare clasa de curs confirmata si notificarea departamentului de operatiuni asupra claselor in care lipsesc informatii necesare celorlalti roboti
- "One Week Notice" - Notificarea trainerilor pentru a pregati cursurile
- "House Rules" - Notificarea trainerilor cu privire la regulile de organizare in sediul Bittnet
- "Nice guy": Notificare catre echipa de sales pentru adaugarea studentilor in clase
- "Bodyguard": Notificare firmei de securitate/control access a mall-ului privind lista studentilor ce urmeaza a participa la cursuri in fiecare saptamana, pentru alocarea rapida a cardurilor de acces
- "Pretty woman" - Invita studentii la curs, transmitand toate datele importante (durata, curs, trainer, informatii despre adresa de desfasurare, parcare, wi-fi, etc) creandu-le remindere in calendarele personale
- "Source of truth" : Sincronizare automata intre sistemele ERP - CRM - Website a calendarului de cursuri si informatiilor despre trainerii.
- Informarea automatizata a clientilor privind tichetele de suport si analiza gradului de incarcare a resurselor - toate informatiile provin din sistemul de ticketing.
- Rezervarea automata a salilor de curs, odata cu confirmarea claselor de catre departamentul de training.

Descrierea situatiei concurentiale in domeniul de activitate al societatii comerciale, a ponderii pe piata a produselor sau serviciilor societatii comerciale si a principalilor competitori

Analiza pozitiei concurentiale a companiei trebuie defalcata pe cele doua linii de business deoarece situatiile difera puternic. Astfel, Compania se pozitioneaza ca lider de piata in zona de training IT, justificand acest lucru prin urmatoarele:

- Activeaza in majoritatea segmentelor pietei de training IT (vandori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire nationala etc.);
- Nu se afla in competitie cu aceiasi concurenti pe mai mult de 2 segmente de piata, fiind ori liderul de piata, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piata. Spre exemplu:
- pentru trainingurile oficiale Oracle, exista 3 furnizori autorizati pentru Romania (Bittnet, Eta2U, Jademy)
- Pentru trainingurile oficiale Microsoft exista 5-6 furnizori autorizati
- Exista segmente de piata pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: unic partener de training Amazon Web Services, Cisco, Citrix, etc).

Concentrandu-ne asupra pietei de integrare (servicii profesionale IT), gama larga de servicii pe care o ofera Bittnet face imposibila stabilirea procentului de cota de piata detinut. In piata de integrare solutii IT exista sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrati pe nise de piata, pe segmente de clienti, pe tehnologii, etc..

Principali concurenti ai companiei, jucatori de pe piata de IT si training cu care compania concureaza in proiecte, sunt prezentati in ordine alfabetica:

Competitor	Descriere
Avaelgo	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali ‘dispar din peisaj’ iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Avaelgo este o companie antreprenoriala romana, concentrata pe solutii cloud Microsoft si traininguri tip ‘custom’ pentru clientii de solutii.
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software si servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania ofera solutii cum ar fi: componente pentru computer, solutii pentru securitate si retea, servere si infrastructura, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreaza de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experienta de peste 25 de ani in domeniul IT, Brinel ofera cursuri IT&C, solutii IT prin integrarea aplicatiilor si tehnologiilor software, hardware, echipament de retea si servicii. Brinel are birouri in Cluj Napoca, Bucuresti, Oradea si Sibiu.
Crescendo	Cu o experienta de peste 23 de ani pe piata din Romania, Crescendo furnizeaza aplicatii, solutii si servicii IT&C personalizate. Compania se defineste ca fiind o ”Casa de Solutii IT&C” care construiesc pentru clientii sai solutii complexe. Crescendo detine certificari precum APC Certified Silver Reliability Provider, Cisco Gold Partner, Citrix Silver Solution Advisor, EMC Silver Business Partner, HP Gold Partner, Oracle Gold Partner, VMware Enterprise Solution Provider.
Cronus eBusiness	Cu o experienta de peste 10 ani in domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piata locala. Cronus eBusiness ofera o gama completa de pachete de servicii in domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services si Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania, Partener Gold Riverbed, Partener Gold Solarwinds, Partener Gold Fortinet.
Datanet Systems	Datanet Systems este membru al grupului de companii Soitron. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din Romania. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectura de securitate, infrastructura retele de date, Software Defined Networking, virtualizare si infrastructura Cloud, colaborare si asistenta clienti, securitatea informatiei. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicatii pentru controlul traficului aerian, pentru organizatii din domeniul bancar si financiar, pentru companii mari, medii si mici, pentru institutii publice si operatori telecom din Romania. Compania ofera, de asemenea, si cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT si servicii, un integrator de sisteme si solutii IT, lider in zona de vest a Romaniei. Este un jucator activ pe piata IT din Romania din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrata pe partea de distributie si nu pe revanzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentata in tara in orase precum Timisoara, Arad, Bucuresti, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea si Sibiu.
IT Academy	IT Academy isi desfasoara de peste 10 ani activitatea pe piata de training din Romania. Compania desfasoara activitati de educatie specializata in Project,

Competitor	Descriere
	Programme, Portfolio, Risk si IT Service Management. IT Academy este acreditata sa livreze cursuri Project Management PRINCE2, Risk Management M_o_R, AGILE Project Management, Management de Portfolio MoP, Service Management ITIL, IT Governance COBIT, ISO20000, ISO27000 si OBASH.
Kapsch Romania	Kapsch este un integrator de sisteme si furnizor de solutii end-to-end de telecomunicatii pentru operatorii de retele fixe si mobile, pentru operatorii feroviari, organizatii de transport urban si companii care sunt in cautare de solutii de management al activelor in timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft inca din 2005, detinand competenta Silver Learning, pe langa competente precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicati activ in proiecte de consultanta, implementare sau dezvoltare de solutii bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este si centru de testare Prometric, Certiport si Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons Bucuresti este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software si certificari organizationale. Compania este parte a furnizorului de training IT international New Horizons Computer Learning Center. New Horizons Bucuresti creeaza solutii pentru persoane fizice, companii si organizatii guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, solutii de business, solutii pentru organizatii, solutii pentru Guvern, inchiriere de sali. Ca furnizor de training are statutul de Microsoft Gold Learning Partner, VMware Authorized Training Reseller, CompTIA Authorized Partner Program, Cisco Learning Partner, Adobe Authorized Training Center, Citrix Authorized Learning Center.
Pro Management	Centrul de Instruire Pro Management activeaza pe piata din Romania de peste 18 ani si formeaza profesionalisti in IT, specialisti CAD, administratori de retea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analisti de afaceri, arhitecti si manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodata, Pro Management este si centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
Zitec	Odata cu cresterea expunerii in zona de servicii si solutii Cloud, concurentii traditionali ‘dispar din peisaj’ iar companiile cu care ne intalnim la client sunt din zona de companii de software development, care incearca sa intre in businessul de infrastructura (cloud) dinspre zona de aplicatie finala. Zitec este o companie antreprenoriala romana de succes, concentrata pe solutii software. Incepand cu 2017, Zitec ofera clientilor si servicii de infrastructura IT in cloud, fiind certificati ca parteneri de revanzare Microsoft si Amazon Web Services.

Odata cu achizitia GECAD NET, Bittnet a devenit primul furnizor de solutii multi-cloud din Romania (integrand atat oferta Amazon Web Services, cat si Microsoft Azure si Google Apps) - o pozitie concurentiala foarte avantajoasa ce urmareste sa fructifice aceeasi ‘propunere de valoare’ (value proposition) pentru clienti ca si cea foarte apreciata in businessul de training: “one stop shop” pentru nevoile de infrastructura IT (de cloud).

Descrierea oricarei dependente semnificative a societatii comerciale fata de un singur client sau fata de un grup de clienti a carui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societatii.

- In anul 2017 am oferit solutii pentru 285 clienti
- Clienti - cele mai importante companii de pe piata
- Tipologie noua de clienti pentru linia de business “Cloud”

In descrierea structurii vanzarilor, a concentrarii cifrei de afaceri si a riscului de pierdere a clientilor semnificativi, trebuie avute in vedere cateva considerente:

- compania nu are contracte cu livrari multiple, recurente. Tipul de produse si servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea “contract cadru cu comenzi punctuale”.
- recurenta clientilor, faptul ca acestia revin si cumpara din nou de la Bittnet este rezultatul combinatiei dintre doi factori: capacitatea noastra tehnica de a livra produse si servicii cu un inalt grad de specializare si nivelul calitativ demonstrat la care prestam aceste servicii.

datorita acestor factori, odata cu trecerea timpului, relatiile cu partenerii nostri de tip “revanzatori”, dar si cu clientii, se solidifica, Bittnet castigand din ce in ce mai multa incredere in ochii acestora, ceea ce ii determina sa ne implice in mai multe proiecte, mai mari.

Acesti factori coroborati conduc la o concentrare a vanzarilor catre un numar de clienti. Desi compania a deservit un numar de peste 280 clienti in anul 2017, primii 19 dintre acestia concentreaza 60% din cifra de afaceri. Situatia este mult mai favorabila decat in 2015, cand primii 5 clienti concentrau 60% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezinta clientii care au cea mai mare pondere in valoarea cifrei de afaceri a Companiei, in limitele clauzelor de confidentialitate impuse de contracte. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT.

Principala explicatie pentru aceasta concentrarea sta in modelul de ‘parteneriat’ pe care Compania il implementeaza. Pe langa vanzarea directa catre clienti, Compania utilizeaza parteneri ‘revanzatori’ care ii contacteaza pe clienti si cu care Compania imparte activitatea de vanzari, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea solutiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanta si servicii de instruire. Acest lucru determina concentrarea ‘clientilor finali’ sub ‘umbrela’ unui revanzator.

Clienti cu cea mai mare pondere in valoarea totala a cifrei de afaceri	2014	2015	2016	2017
Client 1 din sectorul telecomunicatiilor		2.26%	9.07%	10.10%
Client 2 din sectorul telecomunicatiilor	11,33%	7.23%	7.40%	8.70%
Financing Partner for customers			0.9%	7.4%
National Registry Company				5.5%
Automotive Company 01			0.90%	4.4%
IT Reseller				3.3%
Global IT Vendor 1 - decontare vouchere training pt clienti RO			0.80%	2.8%
Partener revanzare servicii integrare	-	11.63%	9.40%	2.30%
Debt Recovery Company				2.2%
UK Training Company			1.40%	1.8%
RPA Company				1.8%

1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajatii/personalul societatii comerciale

Precizarea numarului si a nivelului de pregatire a angajatilor societatii comerciale precum si a gradului de sindicalizare a fortei de munca; Descrierea raporturilor dintre manager si angajati precum si a oricaror elemente conflictuale ce caracterizeaza aceste raporturi.

In cursul anului 2017, numarul mediu de salariati al companiei a fost de 15. In tabelul urmat este prezentata impartirea pe departamente functionale la finalul anilor fiscali:

Departament	2014	2015	2016	2017
Vanzari	4	4	4	4
Tehnic	3	2	4	4
Marketing	2	2	2	2

Livrari	1	1	1	1
Management	Fara remunerare	Fara remunerare	4	4

Compania externalizeaza o parte din activitati catre subcontractori independenti. La finalul anului 2017, Emitentul coopera cu peste 30 contractori.

Toti angajatii companiei sunt absolventi de studii superioare. Angajatii companiei nu sunt organizati in sindicate. In istoria companiei nu au existat situatii conflictuale intre management si angajati.

Ca un specific al industriei IT, trebuie mentionat faptul ca angajatii si colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizati de un grad deosebit de educatie, dorinta continua de a invata si independenta sporita. Tipul de mediu de lucru si de activitate profesionala este unul caracterizat prin jovialitate, tinerete, dorinta de munca si de a ‘demonstra’ valoarea profesionala.

De asemenea, trebuie precizat faptul ca activam in zona de economie digitala, si beneficiem din plin de avantajele asa numitei ‘gig economy’ dar si de problemele pe care le ridica. Astfel, compania urmareste activ positionarea ca o platforma ce reuneste expertii pe diverse subiecte cu clientii relevanti pentru serviciile respective.

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activitatii de baza a emitentului asupra mediului inconjurator

Descrierea sintetica a impactului activitatilor de baza ale emitentului asupra mediului inconjurator precum si a oricaror litigii existente sau preconizate cu privire la incalcare legislatiei privind protectia mediului inconjurator.

Activitatea profesionala a Bittnet nu are un impact asupra mediului inconjurator. Activand in domeniul ‘servicii’, activitatea noastra consta in dobandirea de cunostinte si transferul acestora catre clienti, fie in cadrul cursurilor de pregatire, fie prin serviciile de consultanta, design si implementare.

Nu exista litigii si nici nu preconizam aparitia de litigii legate de protectia mediului inconjurator.

1.7. Evaluarea activitatii de cercetare si dezvoltare

Precizarea cheltuielilor in exercitiul financiar, precum si a celor ce se anticipeaza in exercitiul financiar urmat pentru activitatea de cercetare dezvoltare.

Compania nu efectueaza activitati de cercetare si dezvoltare. Compania dobandeste cunostinte (knowledge, know-how) prin insusirea informatiilor incluse in materialele oficiale ale producatorilor IT (materiale de curs, prezentari de produse) si prin testarea scenariilor in laboratorul de demonstratii. Compania dovedeste competentele dobandite prin obtinerea de certificari din partea producatorilor de solutii informatice.

Lista completa de certificari se regaseste pe site-ul companiei, la adresa

<http://www.bittnetsystems.ro/certifications>

1.8. Evaluarea activitatii societatii comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societatii comerciale fata de riscul de pret, de credit, de lichiditate si de cash flow. Descrierea politicilor si a obiectivelor societatii comerciale privind managementul riscului.

Societatea este expusa la un numar de riscuri generale, dar si specifice pentru dimensiunea de companie si domeniul de activitate.

Riscul de pret

Riscul de pret reprezinta riscul ca pretul de piata al produselor si serviciilor vandute de companie sa fluctueze in asa masura incat sa faca neprofitabile contractele existente.

Acest risc de pret are doua componente: riscul fluctuatiei pretului la elementele care compun costurile fixe ale companiei si riscul fluctuatiei pretului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecarui proiect.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost variabil prin urmatoarele actiuni:

- Compania nu opereaza cu stocuri, fiecare comanda la furnizori fiind plasata pe baza comenzilor primite de la clienti, astfel incat marja comerciala este "locked in";
- Compania nu are in derulare contracte cu preturi fixe pentru livrari succesive pe perioade lungi de timp; orice renegociere a contractelor cu furnizorii se reflecta in sistemul CRM, astfel incat echipa de vanzari are mereu la dispozitie cele mai noi preturi pentru 'materia prima', deci poate tine cont de acestea in procesul de ofertare.
- Compania nu depune oferte de acest tip la clienti. In cazul solicitarii de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limita de variatie a pretului".

Pentru anul fiscal 2018 se preconizeaza necesitatea contractarii unor produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta. Mai multe cereri de oferta primite de la clienti solicita ofertarea intr-o valuta diferita decat cea de achizitie. Astfel, compania va analiza si testa diverse solutii financiare in acest sens.

Compania tine sub control atent riscul fluctuatiei pretului la elementele de cost fix astfel:

- in cazul preturilor fortei de munca (angajati sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrari succesive si preturi fixe cu clientii, putand astfel oferta in orice moment tinand cont de situatia curenta. Estimam ca orice crestere a costurilor cu forta de munca va afecta similar intreaga industrie, nu doar Compania;
- din pozitia de lider de piata in domeniul trainigului IT, compania poate obtine preturi de vanzare mai bune decat concurenta;
- in afara de costurile cu angajatii si contractorii fata de care avem promisiuni de volume minime ("retinere"), elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Timisoara nr 26. Acest contract este cu pret fix pana in 2024.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de pret este riscul de fluctuatie a cursului valutar. Compania urmareste sa fie neutra fata de riscul de fluctuatie a cursului valutar. Activitatile derulate in acest sens sunt:

- Compania evita pe cat posibil depunerea de oferte de vanzare "cross currency" (oferte cu pretul de vanzare exprimat in alta valuta decat cel de achizitie);
- in cazul in care ni se solicita astfel de oferte, includem clauze de tip "limita de variatie";
- toate preturile de vanzare din contracte sunt exprimate in valuta, cu facturarea in lei la cursul din data livrarii;
- Compania nu opereaza cu stocuri;

Pentru anul fiscal 2018 se preconizeaza necesitatea contractarii unor produse financiare de asigurare a unui pret fix pentru cumpararea de valuta. Mai multe cereri de oferta primite de la clienti solicita ofertarea intr-o valuta diferita decat cea de achizitie. Astfel, compania va analiza si testa diverse solutii financiare in acest sens.

Odata cu intensificarea activitatii de export, compania pastreaza devizele incasate in moneda initiala, pentru a putea face platile direct in moneda partenerului extern. Aceasta abordare ne permite sa anulam efectul fluctuatiei de curs in cazul facturilor deschise (deoarece pierderile inregistrate prin cresterea valorii facturilor de plata sunt compensate de castigurile produse de cresterea valorii detinerilor de valuta). In special odata cu achizitia GECAD NET, devizele incasate de la clientii Bittnet sunt mai relevante pentru platile efectuate de GECAD NET catre furnizorii externi (GECAD NET are achizitii semnificative de la furnizori externi).

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat detinerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de detinerea de active imobilizate sau financiare si de transformarea acestora in active lichide.

Actiunile societatii (echipamente tehnologice) sunt folosite in activitatea curenta (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezinta creantele si disponibilul la banci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow si cel de credit. Din acest motiv am analizat in cele ce urmeaza: Lichiditatea curenta si Lichiditatea rapida, indicatori care reprezinta doua dintre cele mai importante rate financiare ale unei companii. Acestea masoara capacitatea unei societati de a plati datoriile pe termen scurt utilizand activele disponibile.

Rata	Formula	FY 2016	FY 2017
Rata lichiditatii curente	Active circulante / Datorii curente	2.79	2.47
Rata lichiditatii rapide	(Active circulante - Stocuri) / Datorii curente	2.67	2.42

Scaderea acestor indicatori se datoreaza, in principal, "imobilizarii" unei sume semnificative din cash-ul companiei in investitia GECAD NET in cursul anului 2017 (echivalentul a 250.000 euro, rata nr. 1 din contractul de vanzare-cumparare). Aceasta investitie scade nivelul activelor circulante din bilant. Un element important in analiza ratelor de lichiditate este cresterea disponibilului din banci, ca urmare a cresterii business-ului, dar si a infuziei de cash pe care actionarii companiei au realizat-o prin cele doua majorari de capital cu aporturi in numerar de pe parcursul anului 2017 (in valoare totala de 1,6 milioane lei). Important de mentionat este vanzarea de obligatiuni corporative din luna septembrie 2017, care a adus in conturile companiei suma de 4,5 mil lei. Emisiunea de obligatiuni BNET22 are rambursarea principalului in septembrie 2022, in consecinta acest imprumut nu afecteaza gradul de lichiditate imediata al companiei.

Alt element este cresterea cu 37,52% a nivelului creantelor in anul 2017 fata de finalul anului 2016. Cresterea nivelului creantelor cu 2,8 milioane de lei a dus la o crestere a datoriilor catre furnizori de 1,1 milioane lei. Creditarea bancara a inregistrat, de asemenea, o crestere fata de anul trecut, pana la nivelul de 4,5 milioane lei la decembrie 2017. Acest lucru se traduce printr-o pozitie financiara mai solida, compania fiind mai mare si mai "finantabila" in relatia cu creditorii. De asemenea, disponibilitati banesti semnificative arata ca activitatea curenta nu mai este atat de dependenta de finantarea din datoriile pe termen scurt.

In teorie, valoarea optima pentru nivelul ratei de lichiditate variaza foarte mult in functie de sectorul de activitate. Astfel, exista sectoare unde lichiditatea optima este de 2 sau chiar mai mare, dar sunt si sectoare in care companiile functioneaza foarte bine cu niveluri de 1.5 sau usor sub 1. Conform analistilor financiari, valoarea optima a acestui indicator este in jurul valorii de 2. Un raport mai mare indica o lichiditate crescuta si o capacitate mai mare a companiei de a indeplini obligatiile pe termen scurt.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezinta riscul ca debitorii Companiei sa nu isi poata onora obligatiile la termenul de scadenta, din cauza deteriorarii situatiei financiare a acestora. Compania este mai putin expusa acestui risc datorita specificului produselor si serviciilor vandute, care se adreseaza companiilor de anumite dimensiuni, cu o situatie financiara deosebita.

Compania analizeaza noii clienti folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiza a bonitatii clientilor) si are o procedura stricta privind documentarea comenzilor si prestarii serviciilor sau livrarii bunurilor. Ca o dovada a gestiunii acestui risc, compania nu a fost afectat in niciun fel de insolventele 2K Telecom sau Teamnet International (spre deosebire de unii dintre concurentii nostri).

Totusi, Compania nu a identificat o solutie care sa poata elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastra.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezinta riscul ca societatea sa nu isi poata onora datoriile la scadenta. In activitatea Companiei, acest risc are doua componente pe care le urmarim:

- “sincronizarea” scadentelor de incasare de la clienti a sumelor aferente vanzarilor din proiecte cu scadentele de plata catre furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizarii scadentelor (termenul de incasare de la client sa fie mai mic decat termenul de plata catre furnizori). Aceasta problematica preia forma clauzelor “back to back” privind incasarea facturilor in cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vanzari. Adicional, pentru a adresa situatiile in care termenele de plata solicitate de clientii cu mare putere de negociere nu pot fi sustinute de furnizori, Compania cauta in mod activ si continuu solutii de finantare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, in cursul anului 2016 Compania a avut la dispozitie si a accesat 2 facilitati diferite de factoring fara regres de la doi finantatori diferiti.
- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clientilor pe care compania ii serveste (companii care opereaza cu bugete anuale, planuri de investitii, etc.), in industria B2B de IT se inregistreaza o accelerare puternica a volumului de business in trimestrul 4. Pe de alta parte, capacitatea de livrare nu poate fi usor redimensionata, astfel incat exista riscul ca (in cazul unui trimestru 4 sub asteptari) organizatia sa nu atinga pragul de profitabilitate sau sa nu atinga tintele financiare propuse. Pe parcursul anului, aceasta combinatie de factori conduce la necesitatea unor linii de finantare. Compania cauta in mod activ extinderea finantarii bancare disponibile, atat pe termen lung, cat si pe termen scurt. Compania ia in calcul orice produs de finantare pe termen lung, care sa reduca riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2018, compania intentioneaza sa creasca ponderea serviciilor care genereaza venituri recurente lunare si implicit diminueaza riscul dat de sezonalitate.

Riscul asociat cu piata muncii si persoanele cheie

Succesul Companiei depinde pana la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua sa atraga, sa pastreze si sa motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazeaza pe ingineri cu o calificare inalta si cu remuneratie pe masura, care se gasesc in numar restrans si pot primi oferte de la concurenta. In cazul in care Compania nu reuseste sa gestioneze in mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru sa aiba un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a conditiilor financiare, a rezultatelor operationale sau prospectilor. Compania ofera pachete compensatorii atractive si cai de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, pastrarea si motivarea personalului experimentat si cu potential. Bittnet s-a confruntat mult mai putin in cursul anului 2017 cu fluctuatii de personal decat companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, doua decizii pe care le-am luat in 2015 ne-au permis sa rezolvam acest subiect intr-un mod “castigator”:

- adaugarea in organigrama a rolului de HR intern si ocuparea lui de catre o noua colega cu experienta in recrutarea si relatia cu specialistii IT. Rolul de HR are doua obiective:
- recrutarea continua - identificarea de noi talente pentru a le include in echipa noastra tehnica;
- crearea si pastrarea unui mediu de lucru placut, antrenant si sanatos, concentrat pe promovarea in mod constant a valorilor companiei pe care se bazeaza cultura companiei: competenta, performanta, integritate, flexibilitate si distractie.
- listarea pe Bursa de Valori Bucuresti, fapt ce ne-a permis sa obtinem un profil de angajator apreciat si ne-a ajutat in diferentierea noastra, drept o companie deschisa si transparenta - o imagine extrem de apreciata de toti noii angajati, dar si de cei vechi.

In plus fata de punctele anterioare, mutarea in noul sediu (cladire de tip A, cu inaltime mare a spatiului de birouri, plus dotari moderne realizate de companie de arhitectura foarte apreciata in piata de ‘fit-out’) este o alta investitie facuta in brandul de angajator - una foarte apreciata de membrii echipei si de colaboratori.

Acest risc continua sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce ‘ameninta’ compania noastra si, in consecinta, managementul va acorda in continuare o importanta deosebita acestui aspect. In 2016 Adunarea Generala a aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe baza de actiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Managementul va propune un nou plan de incentivare pentru exercitiul 2018 - 2020. Pe de alta parte, tinand cont de supraincalzirea pietii muncii si intrarea in mai mare proportie in forta de munca a generatiei “Millenials”, consideram ca acest risc - legat de capacitatea de a livra promisiunile catre clienti - este unul semnificativ pentru companie, insotit si de cresterea continua a pretentiilor financiare a membrilor echipei si colaboratorilor (o crestere continua a costurilor fixe).

Riscul asociat cu clientii semnificativi

La finalul anului 2017, structura clientilor Companiei era mai putin concentrata decat in anii anteriori. Primii 19 clienti generau 60% din venituri. Structura clientilor este dominata de companii din sectorul IT&C (cu patru din cinci cei mai mari clienti). O structura a clientilor foarte concentrata poate da nastere riscului asociat cu o posibila pierdere a unuia dintre clientii importanti. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor si al profiturilor raportate de Companie.

Compania lucreaza in mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care sa ofere o dispersie a acestui risc - in anul 2017 continuand trendul de crestere a dispersiei expunerii fata de clienti-in lista de clienti semnificativi au aparut clienti noi, ca urmare a extinderii echipei de vanzari si a portofoliului.

Riscul asociat cu drepturile asupra marcii inregistrate

Marca inregistrata „Bittnet Systems” este detinuta de o terta parte care are o legatura personala cu managementul Companiei (in continuare denumit licentiatorul). In 2010, Bittnet a semnat un acord conform, in baza caruia Compania poate utiliza marca inregistrata, platind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generata intr-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioada de 10 ani (pana in 2020) si nu includea nici o perioada de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul contine penalitati contractuale, conform carora pentru fiecare zi de intarziere a platilor exista o dobanda egala cu 0,1% din valoarea platii.

In cursul anului 2016, Compania a ajuns la un acord de principiu in vederea transferului marcii catre Companie. Acordul prevede achitarea unei sume de catre companie si transferul a 5% din actiunile societatii detinute de fondatori (Logofatu Mihai si Logofatu Cristian) la schimb cu dreptul perpetuu de folosire a marcii. In cursul anului 2017 societatea nu a identificat cu entitatile pietei de capital modalitatea practica de transpunere in realitate a acestui acord, date fiind limitarile din Codul Depozitarului Central asupra transferului de actiuni de catre actionarii semnificativi.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta in mod continuu relatiile cu clientii. Nu poate fi exclusa posibilitatea ca Bittnet sa nu fie capabila sa extinda baza curenta de clienti sau posibilitatea ca relatiile cu clientii existenti sa se deterioreze. Exista, de asemenea, si riscul ca Societatea sa nu fie capabila sa indeplineasca alte elemente din strategia pe care si-a definit-o, adica: largirea fortei de vanzari, stabilirea de birouri locale in principalele orase ale tarii, consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT, extinderea bazei de clienti si furnizarea de traininguri pentru un numar mai mare de potentiali clienti, iar dezvoltarea si crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intentioneaza sa continue sa extinda oferta de produse si servicii si sa imbunatateasca activitatile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementarii cu succes a strategiei de crestere bazate pe resursele si unitatile de afacere existente. Cu toate acestea, exista riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligena, insa ele sunt prognoze. Datele actuale relatate in raportari periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor

factori care nu au fost prevazuti in mediul Companiei. Societatea va oferi informatii privitoare la posibilitatea realizarii prognozelor financiare.

Acest capitol merita o discutie mai detaliata. In fiecare an compania supune aprobarii actionarilor un Buget de Venituri si Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare “de jos in sus” - pornind de la evaluarile proiectelor in derulare (a pipeline-ului de vanzari disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vanzari din anii anteriori, a actiunilor de marketing si vanzari angajate / planuite deja si a tintelor de vanzari asumate de fiecare membru al echipei de vanzari. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit intr-un mod prudent.

Pe de alta parte, ceea ce urmarim si masuram in relatie cu echipa de vanzari si cu orice partener este MARJA BRUTA comerciala si nu suma vanzarilor. Astfel, in fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie sa raspunda la intrebarea “daca avem o incredere rezonabila ca vom putea genera 100 lei de marja bruta, din cati lei de vanzari vom obtine aceasta marja?”. Trebuie avut in vedere faptul ca realizarile de vanzari sunt masurate si apreciate EXCLUSIV dupa volumul de marja bruta generata. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marja generata din vanzari de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasa pentru companie si este, deci, rasplatita la fel cu 100 euro de marja generata din vanzari de 500 euro de solutii de comunicatii.

Pentru a putea raspunde la intrebarea “de cati lei de vanzari este nevoie pentru a produce marja angajata de 100 lei”, trebuie, deci, sa raspundem intermediar la intrebarea “care va fi procentul mediu de marja bruta inregistrat de companie?”. Conform principiului prudentei, managementul aplica mici diminuari procentelor de marja bruta deja inregistrate, pentru a afla raspunsul la aceasta intrebare.

Rezultatul neasteptat al acestor estimari precaute este ca, daca aplicam un procent de marja mai mic, atunci de fapt presupunem ca va trebui sa ‘muncim’ mai mult pentru aceiasi lei de marja bruta, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totusi, compania urmareste doar marja bruta si nu volumul de vanzari, de aceea in timpul derularii exercitiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) sa fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei sa fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu tinteste, nu urmareste si nu recompenseaza atingerea niciunei tinte de venituri si, in consecinta, investitorii nu ar trebui sa urmareasca si sa evalueze atingerea de catre societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobanzilor

Compania este expusa riscului de crestere a ratei dobanzilor, avand contractate credite si imprumuturi. Orice crestere a ratei dobanzii va fi reflectata de cresterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza in mod regulat situatia pietei pentru a previziona riscul asociat cu rata dobanzii si pastreaza legatura cu cat mai multe institutii de credit pentru a putea asigura un ‘arbitraj’ intre ofertele acestora.

Compania a derulat in cursul anului 2016 o oferta de obligatiuni cu scadenta in 2019, prin intermediul careia a obtinut din piata de capital o finantare ‘angajata’ de 4.186.000 lei (emisiune listata la BVB sub simbolul BNET19) - folosita pentru activitatea curenta, suplimentarea liniilor de finantare.

In cursul anului 2017 compania a continuat emisiunile de obligatiuni cu o noua emisiune de 4.5 milioane lei (listata la BVB cu simbolul BNET22) . Totodata, in cursul anului 2017, compania a schimbat puternic structura finantarilor , astfel:

- rambursare linie de credit Banca Transilvania SA: 1 milion lei;
- rambursare linie credit Patria Bank: 1.2 milioane lei
- inchidere plafon de finantare Patria Bank SA: 2 milioane lei;
- ajungere la scadenta imprumut ProCredit Bank: sold initial (2014) – 350.000 lei
- returnare imprumuturi actionari fondatori: 83.718,97 lei;
- contractare linie de credit ProCredit Bank: 4,5 milioane lei.

De asemenea, in ianuarie 2018 , compania a extins finantarea bancara prin Procredit Bank prin:

- contractarea unei linii de credit de tipul revolving overdraft de la ProCredit Bank, in valoare de 2.790.000 RON, cu o rata de dobanda fixa de 3,75% pe an;
- semnarea unui contract de credit cu ProCredit Bank in valoare de 697.000 RON, cu o rata de dobanda variabila, ROBOR6M+1,5% pe an si o maturitate la 3 ani. Pentru acest contract rambursarile de principal se fac lunar.

Toate produsele de creditare accesate de societate in prezent au dobanda anuala FIXA. Costul ponderat al capitalului imprumutat este de putin sub 6.4% pe an. Consideram ca perioada financiara ce urmeaza (2018 - 2022) va fi o perioada in care faptul ca am fixat pretul capitalului imprumutat va constitui un avantaj competitiv.

Riscul de pierdere a relevantei tehnologice a solutiilor

Piata de IT este o piata in continua evolutie, si cu o viteza de schimbare foarte rapida. Planul de dezvoltarea a afacerii tine de identificarea trendurilor tehnologice si pozitionarea in prima parte a curbei de adoptie - asa numita pozitie de ‘first mover’. Exista riscul ca managementul sa nu identifice corect trendurile iar investitiile de timp si resurse financiare sa fie directionate eronat. O astfel de posibilitate ar afecta compania atat din punct de vedere financiar direct (investitie nerecuperabila) cat si prin aceea ca ar face oferta companiei nerelevanta pentru clienti - deci ar creste riscul de pierdere surselor de venit.

Riscul de Comoditizare a businessului

Un caz special legat de evolutia rapida a industriei IT este trendul ca fiecare tehnologie sa devina ‘commodity’ (foarte raspandita, foarte larg adoptata) si sa fie foarte bine inteleasa de clienti. Intr-un astfel de mediu de business, valoarea adaugata a companiilor “revanzatori” este una foarte mica, deci un astfel de scenariu conduce la scaderea marjelor comerciale pentru liniile de business care sunt afectate de comoditizare. Toate tehnologiile se confrunta cu acest risc, pe masura ce gradul lor de adoptie creste. Exemplul cel mai elocvent este businessul de licente Microsoft, unde majoritatea proiectelor sunt facturate catre clienti cu marje comerciale foarte mici : 0-2%. Pe masura ce si alte tehnologii capata aceeasi raspandire, si adoptie, si revanzarea lor devine neprofitabila.

Compania urmareste sa se pozitioneze ca si consultant de valoare, nu ca si revanzator de “cutii” de tip “commodity” . Urmarirea trendurilor tehnologice si pozitionarea ca ‘first mover’ ajuta compania sa

poata oferi valoarea adaugata prin serviciile prestate (consultanta, construire solutii tehnice, instalare si simplementare, optimizari, mentenanta).

Riscul de concurenta neloiala

Businessurile comoditizate , cu marje mici sunt predispuse la concurenta neloiala , in special prin preturi de dumping. In special in business GECAD NET acest risc se materializeaza cand concurentii ofera adesea clientilor preturi de vanzare dimensionate substantial sub pretul achizitiei licentelor respective. Acest tip de abordare de business este foarte greu si costisitor de demonstrat, dar poate crea prejudicii companiei prin pierderea unor contracte sau reducerea profitabilitatii. Compania nu a identificat nicio solutie pentru a preveni acest risc. Compania urmareste sa adreseze tipologii noi de clienti, cat si clienti pentru care valoarea adaugata a solutiilor nu este reprezentata de reducerile de pret, ci de functionalitatea solutiilor oferite. Cu cat linia de business este mai comoditizata, valoarea adaugata ce poate fi oferita de un partener de integrare scade.

Riscul asociat cu listarea actiunilor Companiei pe piata AeRO - pretul viitor pe actiune si lichiditatea tranzactiilor.

Pretul actiunilor si lichiditatea tranzactiilor pentru companiile listate pe piata AeRO depinde de numarul si marimea ordinelor de cumparare si vanzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garantie asupra pretului viitor al actiunilor Companiei dupa debutul pe piata AeRO si nicio garantie asupra lichiditatii acestora. Nu este posibil sa se garanteze faptul ca un investitor care cumpara actiunile va putea sa le vanda oricand la un pret satisfactor.

Riscul asociat cu o investitie directa in actiuni

Actionarii ar trebui sa fie constienti asupra riscului asociat cu o investitie directa in actiuni, care este mult mai mare decat riscul asociat unei investitii in titluri de stat sau participatii in fonduri de investitii, in principal din cauza volatilitatii si evolutiei impredictibile a preturilor actiunilor, atat pe termen scurt, cat si pe termen lung.

Riscul asociat cu schimbarea legislatiei si fiscalitatii in Romania

Modificarile in regimul legal si fiscal din Romania pot afecta activitatea economica a Companiei. Modificarile legate de ajustarile legislatiei romanesti cu reglementarile Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activitatii de afaceri a Companiei si rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislatia si procedurile greoaie de obtinere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restrictiona dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizeaza in mod regulat modificarile acestor reglementari si a interpretarilor lor.

Avand in vedere ca legislatia lasa tot mai mult la aprecierea organului fiscal interpretarea modul de aplicare a normelor fiscale, coroborat si cu lipsa fondurilor la bugetul de stat si incercarea prin orice mijloace de aducere a acestor fonduri, consideram acest risc unul major pentru companie, deoarece nu poate fi adresat in niciun fel in mod preventiv in mod real si constructiv.

1.9. Elemente de perspectiva privind activitatea societatii comerciale

- consolidarea pozitiei de lider pe piata de training IT
- valorificarea tendintelor pietei
- dezvoltarea de parteneriate strategice

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt si mediu se bazeaza pe urmasorii piloni:

- **consolidarea pozitiei de lider pe piata de Training IT**, cu intentia de a mentine perceptia de furnizor de training IT 'one stop shop', in care clientul gaseste toata gama de cursuri IT. Compania are in plan continuarea unei dezvoltari agresive a portofoliului de produse de training si intentioneaza sa se concentreze pe:
 - aprofundarea cunostintelor echipei si a abilitatilor din zonele pe care le acopera deja (astfel incat sa fie capabila sa livreze mai multe cursuri din gama curenta):
 - enterprise networks
 - cloud, cloud hibrid, virtualizare
 - securitate cibernetica
 - comunicatii unificate (teleprezenta, voce peste IP, managementul apelului)
 - mobilitate (VPN, Bring your own device)
 - software si servicii (Google Apps, Microsoft Office 365, Amazon Web Services)
 - middleware
 - baze de date
 - Managementul Serviciilor IT
- **extinderea cunostintelor echipei in sectoare suplimentare**, fie prin adaugarea unor noi furnizori in portofoliu, in cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adaugarea de noi tehnologii si capacitati de livrare. Pentru a ramane in linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizeaza in mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendintele care pot deveni populare in viitor,
- adaugarea de noi linii de produse in segmentele de training software si limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienti specifici,
- adaugarea unor noi optiuni de livrare, altele decat training intr-o sala de curs cu prezenta fizica a cursantilor, exemplu: training live virtual de la distanta pentru a satisface nevoile clientilor de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de munca, fara a fi nevoiti sa calatoreasca si cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei sa inceapa sa livreze training in afara Romaniei, avand drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunostinte excelente in domeniul IT si preturi atractive,
- extinderea portofoliului prin adaugarea de traininguri pentru utilizatorii finali, spre deosebire de trainingurile destinate administratorilor de sisteme IT (in diverse arii de administrare), aceste traininguri nu au o baza de utilizatori predefinita, ceea ce inseamna ca baza de clienti potentiali este mult mai larga. Conceptul se refera la cooperarea cu companii mai mari care ofera cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, Office 365, etc.) si lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliaza pe cerintele referitoare la un numar mai mare de clienti companii
- valorificarea tendintelor industriei incluzand servicii de cloud, cybersecurity, robotizarea si automatizarea proceselor, a nearshoring (transferul afacerii si proceselor IT catre companii dintr-o tara apropiata, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre Romania. Aceste tendinte permit Companiei sa livreze proiecte cu tehnologii noi clientilor existenti, sa extinda baza de clienti si sa ofere traininguri unui numar mult mai mare de clienti potentiali care decid relocarea in Romania. Nearshoring-ul afacerii si proceselor IT catre Romania creeaza o oportunitate imensa pentru:
 - a oferi noilor companii / birouri: infrastructura IT (desktopuri, laptopuri, infrastructura de retea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, solutii de securitate etc.),

- a oferi noilor companii / birouri: servicii de implementare, servicii de suport si mentenanta pentru infrastructura IT a acestora,
- a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
- a oferi noilor companii instruire continua privind administrarea IT pentru angajatii din functiile de suport IT
- **dezvoltarea continua si crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revanzare' si care permit fiecarei parti sa ofere servicii suplimentare clientilor lor.

Descrierea de mai sus prezinta un cadru general de dezvoltare, insa Compania se straduieste sa fie flexibila, iar prioritatea ei este sa se adapteze la schimbarile conditiilor din piata si la realitate. Abordarea generala a managementului este strategia de crestere accelerata a cifrei de afaceri. Activam intr-un domeniu bazat pe cunostinte, ceea ce necesita o echipa numeroasa si experimentata de profesionisti, atat in departamentele de vanzari, operatiuni, cat si in departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structura ridicata a costurilor fixe. Pe de alta parte, odata ce marja bruta generata de companie depaseste costurile fixe, marja generata ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmareste in continuare modelul de "crestere accelerata".

II. Actiunile corporale ale societatii comerciale

2.1. Precizarea amplasarii si a caracteristicilor principalelor capacitati de productie in proprietatea societatii comerciale.

Specificul activitatii Companiei nu presupune detinerea de active corporale semnificative. Compania detine tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifunctionale si echipamente de retelistica organizate sub forma de laboratoare de curs si laborator de demonstratii pentru solutii tehnologice.

Majoritatea acestor active au fost achizitionate cu o finantare nerambursabila Regio, cod SMIS proiect 18446.

Toate actiunile corporale ale societatii se regasesc la punctul de lucru din Bd. Timisoara nr 26, etaj 1, Plaza Offices, sector 6, Bucuresti.

2.2. Descrierea si analiza gradului de uzura al proprietatilor societatii comerciale.

Echipamentele IT detinute de companie au un grad de uzura fizica specific activitatii de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, majoritatea echipamentelor detinute sunt depasite moral. Totusi, odata cu mutarea in noul sediu, compania a efectuat o innoire treptata a echipamentelor IT folosite de angajati si de cursanti, optand in acest sens pentru o abordare de tip 'plateste pe masura ce folosesti' - de inchiriere a echipamentelor si nu de investitie in active corporale - conform mandatului acordat in AGOA din aprilie 2017.

Aceasta abordare a fost aplicata tuturor activelor corporale care au putut beneficia de finantare: partitii de sticla, mocheta, scaune, birouri, laptopuri, pc uri, monitoare, echipamente retea, echipamente securitate, licente software, etc.. Compania intentioneaza sa continue acest model de a utiliza actiunile corporale.

2.3. Precizarea potentialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societatii comerciale.

Conform contractului de finantare nerambursabila Regio prin care echipamentele IT au fost achizitionate, acestea nu au putut fi vandute, inchiriate sau constituite ca garantie in scopul contractarii de credite pana la 31 martie 2017.

III. Piata valorilor mobiliare emise de societatea comerciala

- prima companie de IT listata la Bursa de Valori Bucuresti
- simbol: BNET
- apreciere de 5 ori fata de momentul listarii
- doua emisiuni de obligatiuni corporative de IT din Romania - BNET19 si BNET22



3.1. Precizarea pietelor din Romania si din alte tari pe care se negociaza valorile mobiliare emise de societatea comerciala.

Valorile mobiliare emise de societate se tranzactioneaza la Bursa de Valori Bucuresti, pe piata AeRO - ATS, categoria Premium, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

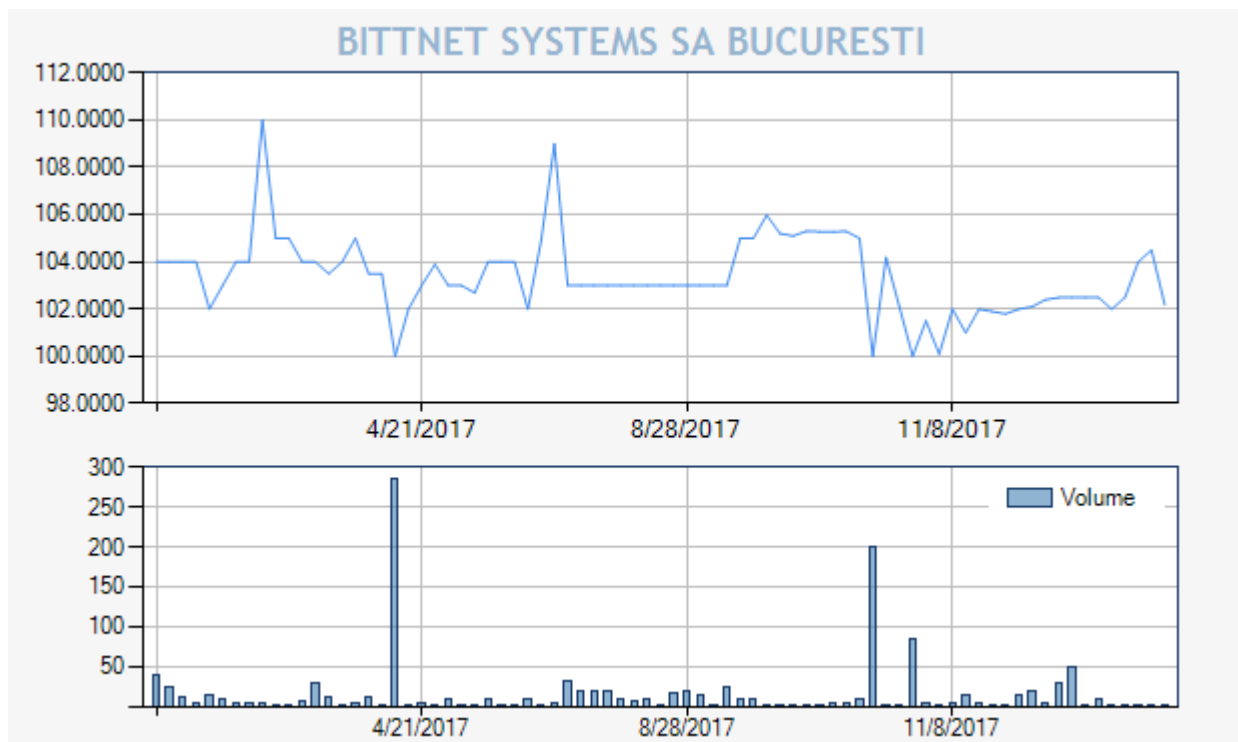
In cursul anului 2017, capitalizarea bursiera a companiei a evoluat de la 21,4 milioane lei la 1 ianuarie 2017 la 35,6 milioane lei la final de an. De asemenea consideram relevant faptul ca actiunile au fost tranzactionate intr-un numar de 244 sedinte, cu un volum total de peste 3.6 milioane. Aceasta ne plaseaza in top 10 cei mai tranzactionati emitenti dupa numarul de tranzactii.

Symbol / ISIN	Company	Value	Volume	Trades	Price	Var. (%)
DBK DE0005140008	DEUTSCHE BANK AG	25,652,515.72	349,370	4,751	65.5500	-20.64 ▼
METV ROMETVACNOR1	METAV SA BUCURESTI	17,233,464.70	2,689,844	24	11.3000	41.25 ▲
CHOB ROCHOBACNOR8	CHIMCOMPLEX BORZESTI SA ONESTI	9,675,088.67	6,971,367	157	1.4500	90.79 ▲
AVUT ROAVUTACNOR2	AVIATIA UTILITARA BUCURESTI SA	9,329,600.00	3,332,000	2	2.8000	0.00
RCHI ROCHIOACNOR3	COMPANIA HOTELIERA INTERCONTINENTAL ROMANIA SA BUCURESTI	9,173,972.57	95,078,985	783	0.1450	32.42 ▲
LCSI ROLCSIACNOR6	LCS IMOBILIAR SA CLUJ NAPOCA	8,546,047.16	822,484	67	11.4000	320.66 ▲
BNET ROBNETACNOR1	BITTNET SYSTEMS SA BUCURESTI	6,447,314.98	4,573,222	4,849	1.2400	-22.01 ▼
PRIB ROPRIBACNOR1	PRIMCOM SA BUCURESTI	5,131,825.92	1,279,442	126	7.1500	-27.78 ▼
DAI DE0007100000	DAIMLER A.G.	4,036,881.65	13,157	484	330.0000	6.11 ▲
SCDM ROSCDMACNOR5	UNIREA SHOPPING CENTER SA Bucuresti	3,946,389.30	94,295	1,555	44.0000	-33.13 ▼

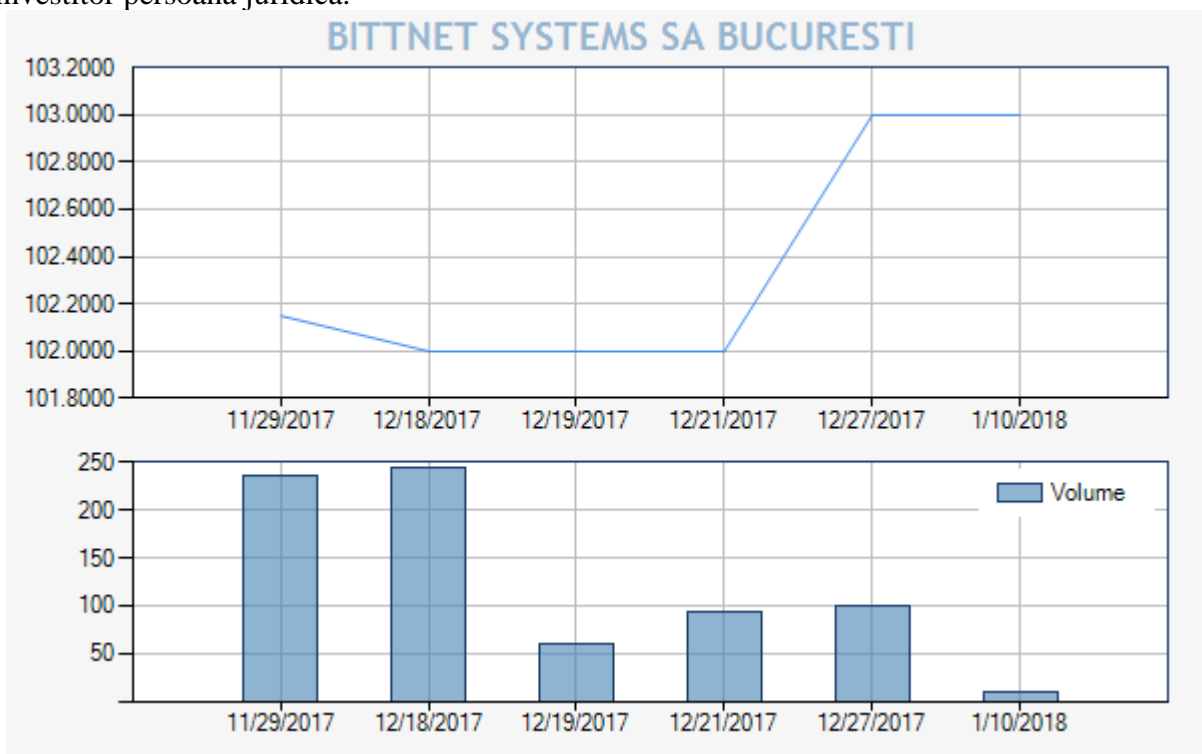
*Atentie: variatia afisata in tabelul anterior este eronata, netinand cont de majorarile cu actiuni gratuite

Incepand cu luna Septembrie 2016, au intrat la tranzactionare pe piata AeRO pentru bonduri, obligatiunile corporative emise de Bittnet in luna Iulie 2016, simbol BNET19. In cursul anului 2017, obligatiunile BNET19 au fost tranzactionate intr-un numar de 84 sedinte, cu un volum total de 1305 obligatiuni - 31% din total emisiune - la un pret mediu ponderat de 102.07 % , adica 1027,1 lei per obligatiune (obligatiunile BNET19 au valoare nominala 1000 lei). Compania este la zi cu plata cupoanelor - 2.25% trimestrial - prin sistemul Depozitarului Central.

In momentul emisiunii (Iulie 2016) au ales sa investeasca in BNET19, 40 obligatari. La data celui mai recent cupon platit de companie (15 ianuarie 2018), figurau inscrisi in registrul detinatorilor de la Depozitarul Central: 106 obligatari.



In plus, incepand cu 28 noiembrie 2017, au intrat la tranzactionare si obligatiunile corporative BNET22 - cu scadenta in septembrie 2022, dobanda anuala 9% platibila trimestrial, dar valoare nominala 100 lei. In singura luna din 2017 in care aceste obligatiuni au fost disponibile, au fost tranzactionate intr-un numar de 5 sedinte de tranzactionare, cu un volum total de 736 obligatiuni - care reprezinta o lichiditate anualizata de 19.62% . Pretul mediu ponderat pentru tranzactiile cu obligatiuni BNET22 a fost 102.24% . In martie 2018 figurau in registrul detinatorilor de obligatiuni BNET22, 52 investitori persoane fizice si 1 investitor persoana juridica.



Pentru anul 2018 intentionam sa continuam dupa acelasi model de succes - capitalizarea integrala a profiturilor in paralel cu majorare cu aporturi noi, pentru intarirea continua a pozitiei financiare a

companiei. La inregistrarea noului capital social dupa majorarea cu aporturi noi (ianuarie 2018) in registrul actionarilor BNET de la Depozitarul Central erau inscrisi peste 400 de investitori .

Gradul de indatorare

Consideram relevant de mentionat in cadrul acestui sub-capitol, analiza gradului de indatorare al companiei:

Indicator	Formula	FY 2016	FY 2017
Gradul de indatorare	Datorii totale / (Datorii totale + Capitaluri proprii)	0.72	0,74
Stabilitatea financiara	Datorii > 1 an / (Datorii > 1 an + Capitaluri proprii)	0.58	0.60

Gradul de indatorare general este cel mai important indicator al indatorarii, calculat atat pentru indivizi cat si pentru companii in vederea creditarii. In cazul Bittnet, gradul de indatorare la decembrie 2017 este similar fata de anul precedent. Aceasta este o consecinta a viziunii managementului de a creste finantarea in paralel din surse imprumutate si surse proprii. In teorie, gradul de indatorare este inversul gradului solvabilitatii patrimoniale si poate avea valori mai mici sau mai mari cu 1. In conditii optime, gradul de indatorare se situeaza intr-un interval intre [0,3 ; 0,8] - considerat de majoritatea analistilor ca fiind normal.

O depasire a gradului de indatorare de 0,8 reprezinta o dependenta a companiei in ceea ce reprezinta creditarea, iar un grad de indatorare mai mic sau egal cu 0,3 indica o reticenta a managementului in atragerea de finantare din imprumuturi. Managementul tinteste sa creasca in mod continuu finantarea companiei, pe cat posibil urmarind un echilibru intre capitalurile proprii si cele imprumutate.

O alta modalitate de a analiza gradul de indatorare este prin indicatorul: Stabilitate financiara. Acesta implica raportarea datoriilor pe termen lung la valoarea capitalurilor investite, altfel spus capitalul imprumutat / capitalul propriu. Este un indicator care arata o realitate prognozata pe termen lung (peste 1 an) a indatorarii companiei, prin urmare este mai relevant pentru investitori. Acest indicator nu ia in calcul datoriile pe termen scurt. In cazul Bittnet, se poate constata o imbunatatire a stabilitatii financiare.

Despre evaluarea companiei

La cererea unor actionari, reproducem valorile indicatorilor lui Price to Sales, in istoria scurta a companiei in calitate de companie publica:

Rezultate An Financiar	2015	2016	2017
Nr Actiuni	4,504,123	14,514,123	30,444,258
Venituri Consolidate (Include GECAD NET) - mii lei	9,992	13,695	43,100
Profit Net Consolidat (include GECAD NET) - mii lei	1,033	1,158	1,807
EPS Consolidat (bani)	23	8	6
Price per Share (bani) - Inceput Februarie	157	160	121
Price per Share (bani) - Inceput Mai	310	179	
Market Cap la Anuntare Rezultatelor	7,071,473	23,222,597	36,837,552
Market Cap - Inceput Mai	13,962,781	25,980,280	
PER - Inceput Februarie	7	20	20
PER - Inceput Mai	14	22	
Price to Sales- Inceput Februarie	0.71	1.70	0.85
Price to Sales - Inceput Mai	1.40	1.90	

3.2. Descrierea politicii societatii comerciale cu privire la dividende.

Adunarea Generala a Actionarilor adopta anual decizia privind alocarea profiturilor. Totusi, intentia Companiei este de a nu plati dividende in urmatoorii ani financiari. Bittnet activeaza intr-un domeniu

foarte dinamic - Tehnologia Informatiei. Pana acum am reusit sa inregistram rate de crestere semnificative, fiind mereu profitabili atat la nivel de EBITDA, dar si de profit net.

Pe de alta parte, actuala dimensiune a companiei coroborata cu trendul de consolidare prezent in toate industriile in peisajul economic mondial, ne face sa simtim ca singura directie in care putem merge este "tot in sus". In acest sens, intentionam sa continuam sa investim toate resursele disponibile in dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al actionarilor, politica de reinvestire completa a profiturilor inseamna si o politica 'fara dividend'. Intentionam sa propunem Adunarii Actionarilor aceasta politica de reinvestire atata timp cat prospectele de crestere ale Companiei sunt mai puternice decat cele ale pietei, in general. Pe termen lung si in general, valoarea pe care Compania o genereaza se va reflecta in evaluarea insasi a Companiei - pretul actiunilor. Managementul considera ca poate continua sa pastreze o rata de crestere peste cea a pietei in general pentru o perioada semnificativa de timp.

Capacitatea noastra operationala curenta este de asa natura incat putem extrage profituri din accelerarea cresterii cifrei de afaceri. Aceasta este intentia managementului: sa continuam cresterea cifrei de afaceri in conditii similare de profitabilitate exprimata prin marja bruta. Astfel, Compania va genera mai multi bani care sa acopere o structura in general fixa de costuri, in esenta 'marja bruta suplimentara' contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

Precizarea dividendelor cuvenite/platite/acumulate in ultimii 3 ani si, daca este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.

In perioada 2011 - 2014 societatea nu a decis distribuirea de dividende. In martie 2015, in cadrul procesului de pregatire pentru a deveni o companie publica, Compania a decis folosirea rezervelor din profiturile anilor 2007-2011, astfel: 89.000 lei pentru majorarea capitalului social si 40.234 lei dividende cuvenite actionarilor din perioada 2007-2011.

Suma de 40.234 lei a fost eliberata actionarilor in cursul anului 2016.

3.3. Descrierea oricaror activitati ale societatii comerciale de achizitionare a propriilor actiuni.

In cursul anului 2014 si 2015, in vederea listarii la Bursa de Valori Bucuresti, societatea si-a majorat capitalul social cu sume din profiturile nedistribuite in perioada 2007-2014. Actionarii existenti au decis sa lase la dispozitia societatii (actiuni de trezorerie) actiunile rezultate, astfel incat societatea sa beneficieze de infuzia de capital rezultata prin plasarea actiunilor catre noi investitori.

333.330 actiuni de trezorerie au fost dobandite in baza deciziei nr. 2 a Adunarii Generale a Actionarilor convocata pe 18 noiembrie 2014. Actiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

117.109 actiuni de trezorerie au fost dobandite in baza deciziei nr. 2 a Adunarii Generale a Actionarilor convocata pe 25 februarie 2015. Actiunile au fost platite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

La data de 9 martie 2015, Compania a semnat un contract de vanzare-cumparare de actiuni cu Carpathia Capital S.A., cu sediul in Poznań, Polonia. Conform contractului, Compania a vandut 450.439 actiuni de trezorerie, avand o valoare nominala de 0,10 RON fiecare si o valoare totala de 45.043,90 RON, reprezentand 10% din capitalul social al Bittnet Systems si 10% din numarul total de voturi in Adunarea Generala a Actionarilor. Pretul de vanzare pentru cele 450.439 de actiuni de trezorerie s-a ridicat la o valoare totala de 150.000 EUR.

In cursul anului 2016 compania a aprobat capitalizarea profiturilor anilor anteriori prin emiterea de actiuni gratuite in proportie de 2 actiuni gratuite pentru o actiune detinuta de fiecare actionar la data de inregistrare de 20 mai 2016. Aceste actiuni au intrat in conturile actionarilor mentinute de Depozitarul Central in 23 august 2016.

Incepand cu februarie 2017, Depozitarul Central a implementat un nou sistem de procesare a evenimentelor corporative (printre care distribuirea de actiuni gratuite), sistem care va genera incarcarea

„automata” a actiunilor gratuite in ziua imediat urmatoare datei de inregistrare. Pentru actionari, aceasta a fost o veste buna, deoarece actiunile gratuite aprobate de adunarea generala din aprilie 2017 au putut fi incarcate in conturile actionarilor la doar 3 zile de la data de inregistrare. Compania va continua sa propuna o abordare similara cu modelele de succes observate la companii precum Banca Transilvania, Albalact sau Impact: capitalizarea tuturor profiturilor si acordarea de actiuni gratuite – operatie ce estimam ca se va inregistra mult mai rapid anul acesta.

3.4. In cazul in care societatea comerciala are filiale, precizarea numarului si a valorii nominale a actiunilor emise de societatea mama detinute de filiale.

Incepand cu septembrie 2017, societatea detine integral compania GECAD NET (“societate fiica” sau “filiala”). GECAD NET nu detine nicio actiune emisa de Bittnet.

3.5. In cazul in care societatea comerciala a emis obligatiuni si/sau alte titluri de creanta, prezentarea modului in care societatea comerciala isi achita obligatiile fata de detinatorii de astfel de valori mobiliare.

In data de 18 iulie 2016 Bittnet a informat actionarii cu privire la derularea cu success in perioada 4–15 iulie a unui oferte de vanzare prin plasament privat de obligatiuni, conform Hotararii nr. 9 a Adunarii Generale Extraordinare a Actionarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligatiunile au valoarea nominala de 1000 lei, o scadenta de 3 ani si o dobanda anuala de 9%, platibila trimestrial. Au fost subscribe in total 4186 obligatiuni, ceea ce ridica suma total atrasa in cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Subscrierile au fost realizate de catre 36 persoane fizice si 4 persoane juridice. Sumele atrase sunt folosite pentru sustinerea activitatii curente a companiei si pentru a continua planurile de dezvoltare accelerata. Obligatiunile Companiei au fost admise la tranzactionare ulterior pe piata de obligatiuni a BVB in 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzactionare BNET19.

In perioada 28 august - 8 septembrie 2017, Bittnet a derulat o noua oferta de vanzare de obligatiuni prin plasament privat conform hotararii AGEA nr. 5 din 26 aprilie 2017. Au fost subscribe 45.000 obligatiuni cu o valoare nominala 100 lei fiecare, ceea ce ridica suma atrasa in cadrul emisiunii BNET22 la 4,5 milioane lei. Fiecare obligatiune este purtatoare de dobanda fixa, 9% p.a. iar rambursarea principalului se va face in septembrie 2022. Subscrierile au fost realizate de 19 investitori persoane fizice. Obligatiunile BNET22 au fost admise la tranzactionare pe piata Bonds-ATS a Bursei de Valori Bucuresti in 21 noiembrie 2017.

Societatea este la zi cu plata cupoanelor catre detinatorii de obligatiuni, atat pentru emisiunea BNET19 cat si pentru BNET22 .

IV. Conducerea societatii comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societatii comerciale si a urmatoarelor informatii pentru fiecare administrator:

- a) CV (nume, prenume, varsta, calificare, experienta profesionala, functia si vechimea in functie);
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre administratorul respectiv si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita administrator;
- c) participarea administratorului la capitalul societatii comerciale;

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societatii comerciale. Pentru fiecare, prezentarea urmatoarelor informatii:

- a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executiva;
- b) orice acord, intelegere sau legatura de familie intre persoana respectiva si o alta persoana datorita careia persoana respectiva a fost numita ca membru al conducerii executive;
- c) participarea persoanei respective la capitalul societatii comerciale.

4.3. Pentru toate persoanele prezentate la 4.1. si 4.2. precizarea eventualelor litigii sau proceduri administrative in care au fost implicate, in ultimii 5 ani, referitoare la activitatea acestora in cadrul emitentului, precum si acelea care privesc capacitatea respectivei persoane de a-si indeplini atributiile in cadrul emitentului.

Administrarea Companiei este asigurata de Mihai Logofatu - fondator al Companiei. Mandatul administratorului are o durata de 4 ani, din martie 2015 pana in martie 2019.

Managementul operational al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Logofatu – rol de CEO si Cristian Logofatu – rol de CFO. Mihai si Cristian Logofatu sunt frati.

Incepand cu 2012, dupa atragerea infuziei de capital de la Razvan Capatina, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputatie deosebita datorata bogatei lor experiente antreprenoriale si manageriale: Sergiu NEGUT, Andrei PITIS si Dan STEFAN. Incepand din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alaturat boardului consultativ al Bittnet.

Boardul consultativ se intalneste de cel putin 4 ori pe an, ii sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asista si ghideaza managementul Companiei in deciziile strategice. Experienta membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real in dezvoltarea Companiei in ultimii 3 ani si Bittnet se bazeaza in continuare pe suportul lor in fata noilor provocari.

Mihai Logofatu - Fondator & CEO**Profil LinkedIn**

- ro.linkedin.com/in/mihailogo/ro

Educatie

- 2012 Doctorat in Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master in retele de Calculatoare – Universitatea din Bucuresti
- 2007 Diploma de Licenta in Management – Academia de Studii Economice – Bucuresti

Experienta profesionala

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CEO, Fondator
- 2003 – Prezent: Academia Credis Bucuresti, Manager
- 2001 – 2003 Academia Cisco a Universitatii din Bucuresti, Instructor

Procent de detinere

Mihai detine 8.112.906 actiuni adica 26,6484 % din capitalul social si 26,6484 % din drepturile de vot.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Mihai indeplineste si functia de Business Development Consultant al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 3 ani, Mihai nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

In calitate de administrator, Mihai Logofatu este remunerat conform contract de mandat si acte aditionale votate de catre Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor cu o suma neta egala cu valoarea salariul mediu brut pe economie. Adicional, conform contract de mnadat, Mihai Logofatu beneficiaza de optiunea de a achizitiona actiuni la pret preferential in procent de 1% din capitalul societatii pentru fiecare an de activitate.

Cristian Logofatu - Fondator & CFO**Profil LinkedIn**

- ro.linkedin.com/in/cristilogo/ro

Educatie:

- 2006 Diploma de Master in “Rețele de Calculatoare” – Universitatea din Bucuresti
- 2003 Diploma de Licenta in Finante – Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta profesionala:

- 2007 – Prezent: Bittnet Systems, CFO, Fondator
- 2003 – 2007: Universitatea din Bucuresti – Departmentul ID , Economist
- 1999 – 2002: Universitatea din Bucuresti – Departmentul ID , WebDesigner

Procent de detinere

Cristian detine 8.284.180 actiuni, reprezentand 27,2110 % din capital si 27,2110 % din voturi.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Cristian indeplineste si functia de Director Executiv al ONG-ului “Academia Credis”
- In ultimii 3 ani, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- In ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanta de judecata sa indeplineasca functia de membru al consiliului de administratie sau supervizare al unei societati comerciale.
- In ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolventa, lichidare, faliment sau administrare speciala ale unor societati comerciale, din ale caror consilii de administratie sau supervizare sa faca parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesionala care concureaza pe cea a emitentului.

In calitate de director financiar, Cristian Logofatu este remunerat conform contract de mandat si acte aditionale votate de catre Adunarea Generala Ordinara a Actionarilor cu o suma neta egala cu valoarea salariul mediu brut pe economie. Adicional, conform contract de mnadat, Cristian Logofatu beneficiaza de optiunea de a achizitiona actiuni la pret preferential in procent de 1% din capitalul societatii pentru fiecare an de activitate.

Sergiu Negut - Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educatie:

1990 – 1995	Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master in Stiinte, Informatica
1992 – 1995	Academia de Studii Economice din Bucuresti, Licenta, Administrarea Afacerilor Internationale
2003-2003	INSEAD, Master of Business and Administration
2010-2010	Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experiență Profesională:

- 2017 – prezent Fundatia RBL – membru board,
- 2015 – present Euro IT group Ltd. UK – Partner, Board Member
- 2014 – present Softelligence – partener, membru board
- 2014 – 2014 Mindit Consulting, Partener
- 2013 – Prezent Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
- 2012 – Prezent SVP Consult, Acționar
- 2013 – Prezent 2 performant SA, partener asociat
- 2011 – Prezent Good People SA (frufu) , Partener asociat
- 2012 – 2014 Wanted Transformation Consultancy, Partener de transformare
- 2006 – 2011 REGINA MARIA, Rețeaua privată de sănătate, Deputy CEO & Board Member
- 2005 – 2005 Amgen GmbH, Project Manager Business Development
- 2004 – 2005 Amgen CEE, Project Manager CEE
- 1998 – 2000 Windmill International, Country Manager
- 1994 – 1998 Windmill International, Steel Trader

Procentul de actiuni detinute in Companie:

Sergiu detine un numar de 235.132 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale:

Sergiu in prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.

In prezent, este partener activ in: 2 performant network SA, Good People SA , Softelligence, Fintech OS, Euro IT Grup LTD.

In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.

In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.

Sergiu nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Andrei Pitis - Membru in Boardul Consultativ**Profil LinkedIn**

ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educatie:

- 1995 – 1996 Master in Informatica, Universitatea “Politehnica” din Bucuresti

Experienta profesionala:

- 1995 – Prezent Universitatea Politehnica din Bucuresti, Profesor Asociat
- 2005 – 2010 IXIA, Senior Director
- 2013 – 2016 Vector Watch, Fondator & CTO
- 2012 – 2016 ANIS, Presedinte
- 2016 - Prezent ANIS, Vicepresedinte
- 2011 – 2016 Clevertaxi, Membru al Boardului
- 2017 - prezent Fitbit, VP Engineering & Head of Bucharest Office

Procent de detinere

Andrei detine un numar de 227.642 actiuni, avand o pondere de 0,74% in capitalul social al Companiei si 0,74% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Membru in urmatoarele organizatii neguvernamentale: Vicepresedinte ANIS – Asociatia Nationala a Producatorilor de Software, Membru fondator al TechAngels si Membru fondator al Tech Lounge - Innovation Labs.
- In prezent este partener Activ in: TechMind (Simple Systems). In trecut a fost activ in: I-rewind, Vector Watch, Clevertaxi
- In ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Andrei nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Dan Stefan - Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

dz.linkedin.com/in/danstefan/ro

Educatie:

- 2001 – 2001 Master, Afaceri Internationale, Universitatea din Paris
- 2000 – 2001 Master, International Economics, Universite d'Orleans
- 1997 – 2001 Licenta, Comert International, Academia de Studii Economice din Bucuresti

Experienta Profesionala:

- 2006 – Prezent Autonom Rent a Car, Director Executiv si Actionar
- 2007 – Prezent Autonom Lease, Manager General si Actionar
- 2002 – 2006 IAC, Consultant Achizitii

Procentul de actiuni detinute in Companie

Dan detine un numar de 235.132 actiuni, avand o pondere de 0,81% in capitalul social al Companiei si 0,81% voturi in Adunarea Generala a Actionarilor.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Dan nu este implicat in nicio alta activitate in alta parte decat emitentul, care sa fie semnificativa pentru emitent.
- In prezent este partener Activ in Autonom Rent a Car si Autonom Lease.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

Dan Berceanu - Membru in Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/danberceanu>

Educatie:

- 1990 – 1995 Universitatea “Politehnica” din Bucuresti, Master of Science, Bio – Informatics
- 2000 – 2015, multiple certificari internationale in Educatia Adultilor, Return on Investment, Project Management, Coaching si Gamification

Experienta profesionala:

- Decembrie 2017 - Prezent - Membru al Boardului VITAS IFN SA
- Octombrie 2014 – Prezent – Equatorial – Managing Partner Equatorial
- Ianuarie 2009 – Octombrie 2014 – United Business Development – Partener
- Septembrie 2002 – Decembrie 2008 – AchieveGlobal Romania – General Manager
- Noiembrie 1997 – August 2002 – NCH Corporation – Regional Sales Manager
- Iunie 1996 – Noiembrie 1997 – RomWest EURO – Area Sales Manager

Procent de detinere

La data de 16 aprilie 2018, Dan Berceanu detinea un numar de 83.350 actiuni, reprezentand 0,2737% din capitalul social al Emitentului.

Informatii aditionale, conform reglementarilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica.
- In prezent este partener Activ in: United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL si Equatorial Gaming SRL.
- In ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru in consiliul director sau in consiliul de supraveghere intr-o societate comerciala sau intr-un parteneriat.
- In ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare speciala sau lichidare a societatilor in care persoana respectiva a fost membru in consiliul director sau in consiliul de administratie.
- Dan nu efectueaza activitati care se afla in competitie cu activitatile emitentului.

V. Situatia financiar-contabila

Prezentarea unei analize a situatiei economico-financiare actuale comparativ cu ultimii 3 ani, cu referire cel puțin la:

- elemente de bilant: active care reprezinta cel puțin 10% din total active; numerar si alte disponibilitati lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;
- contul de profit si pierdere: vanzari nete; venituri brute; elemente de costuri si cheltuieli cu o pondere de cel puțin 20% in vanzarile nete sau in veniturile brute; provizioanele de risc si pentru diverse cheltuieli; referire la orice vanzare sau oprire a unui segment de activitate efectuata in ultimul an sau care urmeaza a se efectua in urmatorul an; dividendele declarate si platite;
- cash flow: toate schimbarile intervenite in nivelul numerarului in cadrul activitatii de baza, investitiilor si activitatii financiare, nivelul numerarului la inceputul si la sfarsitul perioadei.

Bilantul

DESCRIERE	RAN D	31 dec 2014	31 dec 2015	31 dec 2016	31 dec 2017
A. ACTIVE IMOBILIZATE		RON	RON	RON	RON
I. IMOBILIZARI NECORPORALE	1	98.493	147.682	178.603	99.620
II. IMOBILIZARI CORPORALE	2	179.073	58.742	4.501	1.815
III. IMOBILIZARI FINANCIARE	3	92.923	90.902		2.266.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	370.489	297.326	183.104	2.367.689
B. ACTIVE CIRCULANTE					
I. STOCURI	5	995.189	132.610	408.878	416.201
II. CREANTE	6	3.249.575	4.815.606	7.499.261	10.313.567
III. INVESTITII TERMEN SCURT	7				
IV. CASA SI CONTURI LA BANCI	8	812.944	3.007.788	2.354.993	10.349.946
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	5.057.708	7.956.004	10.263.132	21.079.714
C. CHELTUIELI IN AVANS	10	68.672	94.669	686.217	1.164.516
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA DE PANA LA UN AN	11	3.557.154	5.623.092	3.677.445	8.512.531
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	12	1.567.397	2.421.826	6.824.913	13.002.133
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	1.937.886	2.719.152	7.455.008	16.099.388
G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN	14	657.788	499.858	4.354.951	9.818.415
H. PROVIZIOANE	15				
I. VENITURI IN AVANS	16	417.184	305.269		
1. Subventii pentru investitii	17	415.355	299.514		
2. Venituri inregistrate in avans	18	1.829	5.755		
Sume de reluat intr-o perioada de pana la un an	19	1.829	5.755		
Sume de reluat intr-o perioada mai mare de un an	20				
3. Venituri in avans aferente	21				

DESCRIERE	RAN D	31 dec 2014	31 dec 2015	31 dec 2016	31 dec 2017
activelor primite prin transfer de la clienti					
Fondul comercial negativ	22				
J. CAPITAL SI REZERVE					
I. CAPITAL	23	333.333	450.438	1.351.315	3.044.426
1. Capital subscris varsat	24	333.333	450.438	1.351.315	3.044.426
2. Capital subscris nevarsat	25				
3. Patrimoniul regiei	26				
4. Patrimoniul institutelor naionale de cercetare-dezvoltare	27				
II. PRIME DE CAPITAL	28	1.250	1.250		680.247
III. REZERVE DIN REEVALUARE	29				
IV. REZERVE	30	60.359	61.073	69.147	164.559
Actiuni proprii	31	33.333			
Catiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32				
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33				
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(A)					
SOLD C	34	309.066	392.026	507.392	896.861
SOLD D	35	0	0	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCITIULUI FINANCIAR					
SOLD C	36	212.643	1.033.833	1.180.277	1.590.291
SOLD D	37	0	0	0	0
Repartizarea profitului	38	18.575	18.840	8.074	95.411
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	39	864.743	1.919.780	3.100.057	6.280.973
Patrimoniul public	40				
CAPITALURI - TOTAL	41	864.743	1.919.780	3.100.057	6.280.973

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE

DESCRIERE	RAND	31 DECEMBRI E 2014	31 DECEMBRI E 2015	31 DECEMBRIE 2016	31 DECEMBRIE 2017
		RON	RON	RON	RON
1. Cifra de afaceri neta	1	8.179.532	9.992.994	13.694.914	21.745.520
Productia vanduta	2	3.256.157	4.370.986	7.813.729	12.623.082
Venituri din vanzarea marfurilor	3	4.923.375	5.621.974	5.881.185	9.122.438
Reduceri comerciale acordate	4				
Venituri din dobanzi inregistrate de entitatile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing	5				
Venituri din subventii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6		34		
2. Venituri aferente costului productiei in curs de executie					

DESCRIERE	RAND	31 DECEMBRI E 2014	31 DECEMBRI E 2015	31 DECEMBRIE 2016	31 DECEMBRIE 2017
Sold C					
Sold D					
3. Productia realizata de entitate pentru scopurile sale proprii si capitalizata	9				
4. Alte venituri din exploatare	10	154.354	492.263	78.650	33.445
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11				
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	12	8.333.886	10.557.170	13.748.024	21.917.877
5. a) Cheltuieli cu materiile prime si materialele consumabile	13	190.804	400.784	378.816	827.140
Alte cheltuieli materiale	14	77.022	145.942	189.694	281.067
b) Alte cheltuieli externe (cu energie si apa)	15	615			37.773
c) Cheltuieli privind marfurile	16	4.459.307	5.149.093	4.959.338	7.865.799
Reduceri comerciale permise	17	18.462	489	357	104.190
6. Cheltuieli cu personalul	18	436.073	574.947	957.792	1.023.431
a) Salarii si indemnizatii	19	345.724	468.355	780.154	834.238
b) Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	20	90.349	106.592	177.638	189.193
7.a) Ajustari de valoare privind imobilizarile corporale si necorporale	21	169.327	153.268	114.304	81.669
a.1) Cheltuieli	22	169.327	153.268	114.304	81.669
a.2) Venituri	23				
b) Ajustari de valoare privind activele circulante	24		1.573		
b.1) Cheltuieli	25		1.573		
b.2) Venituri	26				
8. Alte cheltuieli de exploatare	27	2.646.005	3.389.695	5.434.918	9.250.237
8.1. Cheltuieli privind prestatii externe	28	2.635.894	3.354.710	5.388.012	9.179.858
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe si varsaminte asimilate	29	80	3.621	1.360	2.342
8.3. Alte cheltuieli	30	10.031	31.364	45.546	68.037
Cheltuieli cu dobanzile de refinantare inregistrate de entitatile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing	31				
Ajustari privind provizioanele	32				
Cheltuieli	33				
Venituri	34				
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	7.960.691	9.814.813	12.034.505	19.262.926
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:					
- Profit	36	373.195	742.357	1.713.519	2.654.951
- Pierdere	37	0	0	0	0
9. Venituri din interese de participare	38				
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	39				

10. Venituri din alte investitii si imprumuturi care fac parte din activele imobilizate	40				
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	41				
11. Venituri din dobanzi	42	309	2.280	2.262	1.430
- din care, veniturile obtinute de la entitatile afiliate	43				
Alte venituri financiare	44	39.544	710.403	98.865	84.465
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	39.853	712.683	101.127	85.895
12. Ajustari de valoare privind imobilizarile financiare si investitiile financiare detinute ca active circulante	46				
- Cheltuieli	47				
- Venituri	48				
13. Cheltuieli privind dobanzile	49	118.990	172.908	328.572	597.714
- din care, cheltuielile in relatia cu entitatile afiliate	50				
Alte cheltuieli financiare	51	24.946	60.664	103.124	234.911
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	143.936	233.572	431.696	832.625
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(A):					
- Profit	53	0	479.111	0	0
- Pierdere	54	104.083	0	330.569	746.730
14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(A):					
- Profit	55	269.112	1.221.468	1.382.950	1.908.221
- Pierdere	56	0	0	0	0
15. Venituri extraordinare	57				
16. Cheltuieli extraordinare	58				
17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARA:					
- Profit	59	0			
- Pierdere	60	0			
VENITURI TOTALE	61	8.373.739	11.269.853	13.849.151	22.003.772
CHELTUIELI TOTALE	62	8.104.627	10.048.385	12.466.201	20.095.551
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A):					
- Profit	63	269.112	1.221.468	1.382.950	1.908.221
- Pierdere	64	0	0	0	0
18. Impozitul pe profit	65	56.469	187.635	202.673	317.930
19. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus	66				
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(A) A EXERCITIULUI FINANCIAR:					
- Profit	67	212.643	1.033.833	1.180.277	1.590.291
- Pierdere	68	0	0	0	0

SITUATIA FLUXURILOR DE TREZORERIE

DESCRIERE		31 DECEMBRIE 2014 RON	31 DECEMBR IE 2015 RON	31 DECEMB RIE 2016 RON	31 DECEMB RIE 2017 RON
+ Profit sau pierdere	1	212.643	1.033.833	1.180.277	1.590.291
+ Amortizari si provizioane	2	169.327	153.268	114.304	81.669
- Variatia stocurilor (-/+)	3	979.205	-862.579	276.268	7.323
- Variatia creantelor (-/+)	4	-772.675	+ 1.566.031	+2.683.655	+2.814.306
+ Variatia datoriilor comerciale (-/+)	5	-318.131	-241.628	33.916	1.134.369
+ Variatia altor datorii (-/+)	6	536.358	229.333	169.748	1.274.731
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	7	393.667	471.354	-1.461.678	+1.259.431
- Investitii efectuate - total, din care:	8	206.735	119.031	90.984	2.266.254
+= Flux de numerar din activitatea de investitii	9	-206.735	-119.031	-90.984	-2.266.254
+ Variatia sumelor datorate institutiilor de credit (=)-total, din	10				
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11	734.774	+2.162.961	-2.150.320	+3.462.543
+ Credite pe termen mediu si lung	12	0	-242.658	+3.856.102	+4.414.768
+= Flux de numerar din activitatea de financiara	13	734.774	+ 1.920.303	+1.705.782	+7.877.311
- Variatia altor elemente de activ (-/+)	14	-49.905	-12.929	500.646	+478.299
+ Variatia altor elemente de pasiv (-/+)	15	-179.33	-90.711	-305.269	+1.602.764
+= Flux de numerar din alte activitati	16	-129.425	-77.782	805.915	+1.124.465
+ Disponibilitati banesti la inceputul perioadei	17	20.663	812.944	3.007.788	2.354.993
+= Flux de numerar net	18	792.281	+2.194.844	-652.795	+7.994.953
+ Disponibilitati banesti la sfarsitul perioadei	19	812.944	3.007.788	2.354.993	10.349.946

SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU la data de 31.12.2017

Denumirea elementului		Sold la Inceputul exercitiului i financiar	Cresteri		Reduceri		Sold la sfarsitul exercitiului i financiar
			Total, din care:	Prin transfer	Total, din care:	Prin transfe r	
Capital subscris		1.351.315	1.693.111				3.044.426
Patrimoniul regiei							
Prime de capital			680.247				680.247
Rezerve din reevaluare							
Rezerve legale		69.147	95.411				164.559
Rezerve statutare sau contractuale							
Rezerve reprezentand surplusul realizat din rezerve din reevaluare							
Alte rezerve							
Actiuni proprii							
Castiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii							
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii							
Rezultat reportat reprezentand profitul sau pierderea neacoperita	Sold C	507.392	1.172.203		782.733		896.861
	Sold D						
Rezultatul reportat provenit din adoptarea pentru prima data a IAS, mai putin IAS 29*32	Sold C Sold D						
Rezultatul reportat provenit din corectarea erorilor contabile	Sold C Sold D						
Rezultatul reportat provenit din trecerea la aplicarea reglementarilor contabile conforme cu Directiva a patra a comunitatilor Economice Europene	Sold C Sold D						
Profitul sau pierderea exercitiului financiar	Sold C	1.180.277	1.590.291		1.180.277		1.590.291
	Sold D						
Repartizarea profitului	Sold C						
	Sold D	8074	95.411		8.074		95.411
Total capitaluri proprii		3.100.057	5.135.852		1.954.936		6.280.973

RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

Adresat Actionarilor Societatii BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti

Raport asupra Auditului Situatiilor Financiare

Opinie

1. Am auditat situatiile financiare ale societatii BITTNET SYSTEMS S.A. care cuprind bilantul la data de 31 decembrie 2017 si contul de profit si pierdere, situatia modificarilor capitalurilor proprii si situatia fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar incheiat la aceasta data, si notele la situatiile financiare, inclusiv un sumar al politicilor contabile semnificative. Situatiile financiare mentionate mai sus se refera la:

· Total capitaluri proprii:	6.280.973 lei
· Profitul net al exercitiului financiar:	1.590.291 lei

2. In opinia noastra, situatiile financiare anexate ale Societatii sunt intocmite, sub toate aspectele semnificative si prezinta pozitia financiara a Societatii la 31 decembrie 2017, precum si performanta sa financiara, fluxurile de trezorerie, pentru anul incheiat la aceasta data, in conformitate cu Ordinul Ministrului Finantelor Publice din Romania nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor Contabile privind situatiile financiare anuale individuale si consolidate cu modificarile ulterioare si Ordinul MFP 470/2018 privind principalele aspecte legate de intocmirea si depunerea situatiilor financiare anuale la unitatilor teritoriale ale M.F.P.

Opinia noastra este FARA REZERVA

Baza Opiniei

3. Am efectuat auditul nostru in conformitate cu Standardele Internationale de Audit, adoptate de Camera Auditorilor Financiari din Romania ("ISA"). Conform acestor standarde, responsabilitatea noastra este descrisa in continuare in sectiunea Responsabilitatile Auditorului pentru Auditul Situatiilor Financiare din raportul nostru. Noi suntem independenti fata de Societate, in conformitate cu Codul de Etica al Contabililor Profesionisti ("Codul IESBA") emis de Bordul Standardelor de Etica pentru Contabili impreuna cu cerintele de etica relevante pentru auditul situatiilor financiare in Romania, si am indeplinit celelalte responsabilitati in ceea ce priveste etica, in conformitate cu aceste cerinte si Codul IESBA. Consideram ca probele de audit pe care le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a constitui baza opiniei noastre de audit.

Responsabilitatile Conducerii si ale celor responsabili de Situatiile Financiare

4. Conducerea este responsabila de intocmirea si prezentarea fidela a situatiilor financiare in conformitate cu OMF 1802/2014 si pentru acel control intern pe care conducerea il considera

necesar pentru a permite intocmirea de situatii financiare care sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare.

5. In intocmirea situatiilor financiare, conducerea este responsabila pentru evaluarea capacitatii Societatii de a continua activitatea in baza principiului continuitatii activitatii, prezentand, dupa caz, aspecte legate de continuitatea activitatii si adecvarea utilizarii principiului contabil al continuitatii activitatii, aceasta doar in cazul in care conducerea nu intentioneaza sa lichideze Societatea sau sa inceteze operatiunile acesteia sau nu are alta varianta realista in afara acestora.

6. Persoanele insarcinate cu guvernanta au responsabilitatea pentru supravegherea procesului de raportare financiara al Societatii.

Responsabilitatile Auditorului pentru Auditul Situatiilor Financiare

7. Obiectivele noastre constau in obtinerea unei asigurari rezonabile privind masura in care situatiile financiare, in ansamblu, sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum si in emiterea unui raport al auditorului care include opinia noastra. Asigurarea rezonabila reprezinta un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garantie a faptului ca un audit desfasurat in conformitate cu ISA-urile va detecta intotdeauna o denaturare semnificativa, daca aceasta exista. Denaturarile pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare si sunt considerate semnificative daca se poate preconiza, in mod rezonabil, ca acestea, individual sau cumulat, vor influenta deciziile economice ale utilizatorilor, luate in baza acestor situatii financiare.

Ca parte a unui audit in conformitate cu ISA-urile, exercitam rationamentul profesional si mentinem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:

- Identificam si evaluam riscurile de denaturare semnificativa a situatiilor financiare, cauzata fie de fraudă, fie de eroare, proiectam si executam proceduri de audit ca raspuns la respectivele riscuri si obtinem probe de audit suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra. Riscul de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzata de fraudă este mai ridicat decat cel de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzata de eroare, deoarece fraudă poate presupune intelegeri secrete, fals, omisiuni intentionate, declaratii false si evitarea controlului intern ;
- Intelegem controlul intern relevant pentru audit, in vederea proiectarii de proceduri de audit adecvate circumstantelor, dar fara a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacitatii controlului intern al Companiei ;
- Evaluam gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate si caracterul rezonabil al estimarilor contabile si al prezentarilor aferente realizate de catre conducere ;

- Formulam o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizarii de catre conducere a contabilitatii pe baza continuitatii activitatii si determinam, pe baza probelor de audit obtinute, daca exista o incertitudine semnificativa cu privire la evenimente sau conditii care ar putea genera indoieli semnificative privind capacitatea Companiei de a-si continua activitatea. In cazul in care concluzionam ca exista o incertitudine semnificativa, trebuie sa atragem atentie in raportul auditorului asupra prezentarilor

aferente din situatiile financiare sau, in cazul in care aceste prezentari sunt neadecvate, sa ne modificam opinia. Concluziile noastre se bazeaza pe probele de audit obtinute pana la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau conditii viitoare pot determina Compania sa nu isi mai desfasoare activitatea in baza principiului continuitatii activitatii.

- Comunicam persoanelor responsabile cu guvernanta, printre alte aspecte, aria planificata si programarea in timp a auditului, precum si principalele constatari ale auditului, inclusiv orice deficiente ale controlului intern pe care le identificam pe parcursul auditului.

Raport asupra raportului administratorilor

8. Administratorii sunt responsabili pentru intocmirea si prezentarea raportului administratorilor in conformitate cu cerintele OMF 1802/2014, punctele 489-492, raport care sa nu contina denaturari semnificative, si pentru acel control intern pe care conducerea il considera necesar pentru a permite intocmirea raportului administratorilor care sa nu contina denaturari semnificative, cauzate de frauda sau eroare. Raportul administratorilor prezentat in anexa nu face parte din situatiile financiare. Opinia noastra asupra situatiilor financiare nu acopera raportul administratorilor.

9. In legatura cu auditul nostru privind situatiile financiare, noi am citit raportul administratorilor anexat situatiilor financiare si raportam ca:

- a) in raportul administratorilor nu am identificat informatii care sa nu fie consecvente, in toate aspectele semnificative, cu informatiile prezentate in situatiile financiare;
- b) raportul administratorilor include, in toate aspectele semnificative, informatiile cerute de OMF 1802, punctele 489-492;
- c) pe baza cunostintelor si intelegerii noastre cu privire la Societate si la mediul acesteia, dobandite in cursul auditului situatiilor financiare pentru exercitiul financiar incheiat la data de 31 decembrie 2017, nu am identificat informatii incluse in raportul administratorilor care sa fie eronate semnificativ.

S.C. ACE – CONSULT S.R.L
Autorizatie CAFR 523/2004

Prin

Francu Constantin

Auditor financiar inregistrat la Camera Auditorilor Financiar din Romania cu nr. 964/2001
Sibiu, 12 martie 2018

VII. Principii de Guvernanta Corporativa

Section A - Prevederi de indeplinit		Modul de indeplinire
A	Rolul Consiliului de Administratie (Consiliul) trebuie sa fie clar definit si fundamentat in actele constitutive ale societatii, in reglementarile interne si/sau in alte documente similare.	Actul constitutiv al Companiei prevede in mod clar atributiile administratorului. Compania este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie.
A.1.	Societatea trebuie sa detina un regulament intern al Consiliului care sa includa termeni de referinta cu privire la Consiliu si la functiile de conducere cheie ale societatii. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, sa fie tratat in regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusa de consiliul de administratie, ci de administrator unic. Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv pozitia de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului in alte societati (excluzand filiale ale societatii) si institutii non-profit, vor fi aduse la cunostinta Consiliului inainte de numire si pe perioada mandatului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV"-uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al Companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legatura cu un actionar care detine direct sau indirect actiuni reprezentand nu mai putin de 5% din numarul total de drepturi de vot. Aceasta obligatie are in vedere orice fel de legatura care poate afecta pozitia membrului respectiv pe aspecte ce tin de decizii ale Consiliului.	Atat in capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cat si pe website-ul societatii, in zona de "CV" uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleasi prevederi au fost aplicate si detaliate (in raport si pe website) si membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca acestia nu iau decizii care sa influenteze societatea.
A.4.	Raportul anual trebuie sa informeze daca a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea presedintelui. Trebuie sa contina, de asemenea, numarul de sedinte ale Consiliului.	Nu se aplica - societatea este condusa de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada in care aceasta cooperare este impusa de Bursa de Valori Bucuresti va contine cel putin urmatoarele: A.5.1. Persoana de legatura cu Consultantul Autorizat; A.5.2. Frecventa intalnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel putin o data pe luna si ori de cate ori evenimente sau informatii noi implica transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel incat Consultantul Autorizat sa poata fi consultat; A.5.3. Obligatia de a furniza Consultantului Autorizat toate informatiile relevante si orice informatie pe care in mod rezonabil o solicita Consultantul Autorizat sau este necesara Consultantului Autorizat pentru indeplinirea	Compania a depasit perioada obligatorie de mentinere a contractului cu un Consultant Autorizat. Pe durata existentei contractului, prevederile acestui capitol au fost indeplinite. In prezent, acest capitol este ne-aplicabil companiei.

Section A - Prevederi de indeplinit		Modul de indeplinire
	responsabilitatilor ce-i revin; A.5.4. Obligatia de a informa Bursa de Valori Bucuresti cu privire la orice disfunctionalitate aparuta in cadrul cooperarii cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	
Section B - Sistemul de Control Intern		
B.1.	Consiliul va adopta o politica astfel incat orice tranzactie a societatii cu o filiala reprezentand 5% sau mai mult din activele nete ale societatii, conform celei mai recente raportari financiare, sa fie aprobata de Consiliu.	Incepand cu septembrie 2017 societatea a achizitionat integral compania GECAD NET. Incepand cu anul fiscal 2018, societatea va informa actionarii asupra tranzactiilor cu filiala GECAD NET.
B.2.	Auditul intern trebuie sa fie realizat de catre o structura organizatorica separata (departamentul de audit intern) din cadrul societatii sau prin serviciile unei terte parti independente, care va raporta Consiliului, iar in cadrul societatii, ii va raporta direct Directorului General.	Auditul intern este realizat de rolul de CFO, iar cel extern de auditorul independent al societatii.
Section C - Recompense echitabile si motivare		
C.1.	Societatea va publica in raportul anual o sectiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului si ale directorului general aferente anului financiar respectiv si valoarea totala a tuturor bonusurilor sau a oricaror compensatii variabile si de asemenea, ipotezele cheie si principiile pentru calcularea veniturilor mentionate mai sus.	Societatea este condusa de un administrator unic, nu de un consiliu de administratie. In cursul anului 2017, Administratorul a fost remunerat conform contractului de mandat aprobat in Adunarea Generala a actionarilor - cu valoarea unui salariu mediu brut pe economie. Directorul financiar a fost remunerate conform contractului de mandate aprobat in Adunarea Generala a actionarilor – cu valoarea unui salariu mediu brut pe economie. In cursul anului 2018 aceasta valoare va fi ajustata conform legii. Conform contractelor de mandate, atat Administratorul cat si Directorul financiar beneficiaza de optiuni de cumparare de actiuni la pret preferential, program detaliat in cadrul prezentului Raport la pag. 57.
Section D - Building value through Investors Relations		
D.1.	Suplimentar fata de informatiile prevazute in prevederile legale, pagina de internet a societatii va contine o sectiune dedicata Relatiei cu Investitorii, atat in limba romana, cat si in limba engleza, cu toate informatiile relevante de interes pentru investitori, incluzand:	Toate comunicările companiei (atat in rapoarte cat si pe website sunt realizate bilingv). Societatea are un website integral dedicat relatiei cu investitorii: https://investors.bittnet.ro
D.1.1	Principalele regulamente ale societatii, in particular actul constitutiv si regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV-urile fondatorilor si membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente si rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt publicate pe site, imediat dupa publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informatii cu privire la adunarile generale ale actionarilor: ordinea de zi si materialele	Informatiile privind AGA au fost si vor continua a fi publicate pe site.

	Section A - Prevederi de indeplinit	Modul de indeplinire
	aferente; hotararile adunarilor generale	
D.1.5.	Informatii cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obtinerea sau limitari cu privire la drepturile unui actionar, incluzand termenele limita si principiile unor astfel de operatiuni	Aceste informatii vor fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.6	Alte informatii de natura extraordinara care ar trebui facute publice: anulara/ modificarea/ initierea cooperarii cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reinnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	Aceste informatii au fost si vor continua a fi publicate pe site atunci cand va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie sa aiba o functie de Relatii cu Investitorii si sa includa in sectiunea dedicata acestei functii, pe pagina de internet a societatii, numele si datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informatiile corespunzatoare.	Aceste informatii sunt publicate pe site. Societatea a fost nominalizata la premiile pietelor de capital din zona Europei Centrale si de Est pentru activitatea de relatii cu investitorii.
D.2.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica de dividend a societatii, ca un set de directii referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declara ca o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie sa fie publicate pe pagina de internet a societatii.	Aceste informatii sunt publicate pe site si in raportul anual.
D.3.	O societate trebuie sa aiba adoptata o politica cu privire la prognoze si daca acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezinta concluziile cuantificate ale studiilor care vizeaza determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (asa-numitele ipoteze). Politica trebuie sa prevada frecventa, perioada avuta in vedere si continutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie sa fie publicata pe pagina de internet a societatii.	Compania are o politica privind prognozele, publicata pe site. Compania va furniza anual prognoze privind incasarile, dar si profitul operational, brut si net, odata cu raportul anual.
D.4.	O societate trebuie sa stabileasca data si locul unei adunari generale astfel incat sa permita participarea unui numar cat mai mare de actionari.	Societatea va convoca Adunarea Generala la sediul societatii, in zile lucratoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informatii atat in romana, cat si in engleza, cu privire la principalii factori care influenteaza schimbari la nivelul vanzarilor, profitului operational, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, in Romana si Engleza.
D.6.	Societatea va organiza cel putin o intalnire / conferinta telefonica cu analisti si investitori, in fiecare an. Informatiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate in sectiunea Relatii cu Investitorii de pe pagina de internet a societatii, la momentul respectivei intalniri / conferinte	Societatea a organizat pentru anii fiscali 2015, 2016 si 2017 cate o intalnire cu analisti / investitori, in parteneriat cu Bursa de Valori. Inregistrările video a intalnirilor sunt publicate pe site. Pentru anul fiscal 2018, societatea va organiza

Section A - Prevederi de indeplinit	Modul de indeplinire
telefonice.	“Ziua Investitorilor” la noul sediu.

VI. Semnaturi

Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administratie, de catre manager/conducatorul executiv si de catre contabilul sef al societatii comerciale.

In cazul in care societatea comerciala are filiale, informatiile prezentate in raportul anual vor fi prezentate atat cu privire la fiecare filiala cat si cu privire la societatea comerciala privita ca un intreg.

Raportul anual va fi insotit de copii ale urmatoarelor documente:

- a) actele constitutive ale societatii comerciale, daca acestea au fost modificate in anul pentru care se face raportarea;
- b) contractele importante incheiate de societatea comerciala in anul pentru care se face raportarea;
- c) actele de demisie/demitere, daca au existat astfel de situatii in randul membrilor administratiei, conducerii executive, cenzorilor;
- d) lista filialelor societatii comerciale si a societatilor controlate de aceasta;
- e) lista persoanelor afiliate societatii comerciale.

ADMINISTRATOR - MIHAI LOGOFATU
DIRECTOR FINANCIAR – CRISTIAN LOGOFATU

Bifati numai dacă este cazul :

Mari Contribuabili care depun bilanțul la Bucuresti

 Sucursala

 GIE - grupuri de interes economic

 Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

 An Semestru

Anul 2017

Suma de control 3.044.426

Versiuni **Atenție !**

Entitatea BITTNET SYSTEMS SA

d e s e r

Județ

Bucuresti

Sector

Sector 4

Localitate

Bucuresti

Strada

Soimus

Nr.

Bloc

Scara

Ap.

Telefon

0214113193

Număr din registrul comerțului J40 3752 2007

Cod unic de inregistrare 2 1 1 8 1 8 4 8

Forma de proprietate

34--Societati pe actiuni

Activitatea preponderenta (cod si denumire clasa CAEN)

4652 Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

4652 Comerț cu ridicata de componente și echipamente electronice și de telecomunicații

 Situatii financiare anuale

(entități al căror exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic)

 Raportări anuale
 Entități mijlocii, mari si entități de interes public

 Entități de interes public

 Entități mici

 Microentități

 1. entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, cf.art. 27 din *Legea contabilității nr. 82/1991*
 2. persoanele juridice aflate în lichidare, potrivit legii

 3. subunitățile deschise în România de societăți rezidente în state aparținând Spațiului Economic European

Situațiile financiare anuale încheiate la 31.12.2017 de către entitățile prevazute la pct.9 alin.(3) din Reglementările contabile, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, al caror exercitiu financiar corespunde cu anul calendaristic

F10 - BILANT PRESCURTAT

F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

F40 - SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

Instrucțiuni Corelatii

Import fisier XML - F10,F20 an precedent

Import 'balanta.txt'

Import fisier XML creat cu alte aplicații

VALIDAREDEBLOCARE
ANULARE
LISTARE**ADMINISTRATOR,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura _____

SEMNATURA DEVINE VIZIBILA DUPA O VALIDARE CORECTA

Atenție !**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE-CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional

3671/2007

Entitatea are obligația legală de auditare a situatiilor financiare anuale? DA NU
 Entitatea a optat voluntar pentru auditarea situatiilor financiare anuale? DA NU
AUDITOR,

Nume si prenume auditor persoana fizică/ Denumire firma de audit

ACE CONSULT SRL

Nr.de inregistrare in Registrul CAFR

523/2004

CIF/ CUI 1 4 4 6 9 5 5 5

Formular VALIDAT

BILANT PRESCURTAT

Cod 10

la data de 31.12.2017

- lei -

Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la:	
		01.01.2017	31.12.2017
A	B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094+208-280-290)	01	178.603	99.620
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224+227+231+235+4093-281-291-2931-2935)	02	4.501	1.815
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+266+267* - 296*)	03		2.266.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 01 + 02 + 03)	04	183.104	2.367.689
B. ACTIVE CIRCULANTE			
I. STOCURI (ct.301+302+303+321+322+/-308+323+326+327+328+331+332+341+345+346+347+/-348+351+354+356+357+358+361+/-368+371+/-378+381+/-388+4091-391-392-393-394-395-396-397-398 - din ct.4428)	05	408.878	416.201
II.CREANȚE (Sumele care urmează să fie încasate după o perioadă mai mare de un an trebuie prezentate separat pentru fiecare element) (ct.267*-296*+4092+411+413+418+425+4282+431**+437**+4382+441**+4424+din ct.4428**+444**+445+446**+447**+4482+451**+453**+456**+4582+461+4662+473** - 491 - 495 - 496+5187)	06	7.499.261	10.313.567
III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+din ct.508+5113+5114-591-595-596-598)	07		
IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI (din ct. 508 + ct. 5112+512+531+532+541+542)	08	2.354.993	10.349.946
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 05 + 06 + 07 + 08)	09	10.263.132	21.079.714
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)	10	686.217	1.164.516
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 471*)	11	239.226	434.950
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 471*)	12	446.991	729.566
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453***+455+456***+457+4581+462+4661+473***+509+5186+519)	13	3.677.445	8.512.531
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)	14	6.824.913	13.002.133
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)	15	7.455.008	16.099.388
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLATITE INTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN (ct.161+162+166+167+168-169+269+401+403+404+405+408+419+421+423+424+426+427+4281+431***+437***+4381+441***+4423+4428***+444***+446***+447***+4481+451***+453***+455+456***+4581+462+4661+473***+509+5186+519)	16	4.354.951	9.818.415
H. PROVIZIOANE (ct. 151)	17		
I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)	18		
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475), (rd.20+21)	19		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 475*)	20		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 475*)	21		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.23+24)	22		
Sume de reluat într-o perioada de pana la un an (ct. 472*)	23		
Sume de reluat într-o perioada mai mare de un an (ct. 472*)	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478) (rd.26+27)	25		

Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 478*)	26		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 478*)	27		
Fondul comercial negativ (ct.2075)	28		
J. CAPITAL ȘI REZERVE			
I. CAPITAL (rd. 30+31+32+33+34)	29	1.351.315	3.044.426
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	30	1.351.315	3.044.426
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	32		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	35		680.247
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	36		
IV. REZERVE (ct.106)	37	69.147	164.559
Acțiuni proprii (ct. 109)	38		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	39		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	40		
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)			
SOLD C (ct. 117)	41	507.392	896.861
SOLD D (ct. 117)	42	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR			
SOLD C (ct. 121)	43	1.180.277	1.590.291
SOLD D (ct. 121)	44	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	45	8.074	95.411
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	46	3.100.057	6.280.973
Patrimoniul public (ct. 1016)	47		
Patrimoniul privat (ct. 1017)	48		
CAPITALURI - TOTAL (rd. 46+47+48) (rd.04+09+10-13-16-17-18)	49	3.100.057	6.280.973

Suma de control F10 : 173979329 / 567530672

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

**) Solduri debitoare ale conturilor respective.

***) Solduri creditoare ale conturilor respective.

Rd.06 - Sumele înscrise la acest rând și preluate din contul 267 reprezintă creanțele aferente contractelor de leasing financiar și altor contracte asimilate, precum și alte creanțe imobilizate, scadente într-o perioadă mai mică de 12 luni.

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular
VALIDAT

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

la data de 31.12.2017

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Exercițiul financiar	
		2016	2017
A	B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+05+06)	01	13.694.914	21.745.520
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	7.813.729	12.623.082
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	5.881.185	9.122.438
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04		
Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing (ct.766*)	05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)			
Sold C	07	0	138.912
Sold D	08	25.540	0
3. Venituri din producția de imobilizari necorporale si corporale (ct.721+ 722)	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 +7419)	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	13	78.650	33.445
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14		
-din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+ 07 - 08 + 09 + 10 + 11 + 12 + 13)	16	13.748.024	21.917.877
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	17	378.816	827.140
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	18	189.694	281.067
b) Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)(ct.605)	19		37.773
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	20	4.959.338	7.865.799
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	21	357	104.190
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	22	957.792	1.023.431
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	23	780.154	834.238
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645)	24	177.638	189.193
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26 - 27)	25	114.304	81.669
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817)	26	114.304	81.669
a.2) Venituri (ct.7813)	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	28		

b.1) Cheltuieli (ct.654+6814)	29		
b.2) Venituri (ct.754+7814)	30		
11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32 la 38)	31	5.434.918	9.250.237
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	32	5.388.012	9.179.858
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 + 6586)	33	1.360	2.342
11.3. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	35		
11.5. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	37	45.546	68.037
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing (ct.666*)	38		
Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	39		
- Cheltuieli (ct.6812)	40		
- Venituri (ct.7812)	41		
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL (rd. 17 la 20 - 21 +22 + 25 + 28 + 31 + 39)	42	12.034.505	19.262.926
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:			
- Profit (rd. 16 - 42)	43	1.713.519	2.654.951
- Pierdere (rd. 42 - 16)	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	45		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	46		
13. Venituri din dobânzi (ct. 766*)	47	2.262	1.430
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	48		
14. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	49		
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	50	98.865	84.465
- din care, venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	51		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)	52	101.127	85.895
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)	53		
- Cheltuieli (ct.686)	54		
- Venituri (ct.786)	55		
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666*)	56	328.572	597.714
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	57		
Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	58	103.124	234.911
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)	59	431.696	832.625
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):			
- Profit (rd. 52 - 59)	60	0	0
- Pierdere (rd. 59 - 52)	61	330.569	746.730

VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)	62	13.849.151	22.003.772
CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)	63	12.466.201	20.095.551
18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
- Profit (rd. 62 - 63)	64	1.382.950	1.908.221
- Pierdere (rd. 63 - 62)	65	0	0
19. Impozitul pe profit (ct.691)	66	202.673	317.930
20. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	67		
21. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR:			
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67)	68	1.180.277	1.590.291
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 - 64)	69	0	0

Suma de control F20 : 269835095 / 567530672

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 23 - se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura _____

INTOCMIT,

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Formular
VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

DATE INFORMATIVE

Cod 30

la data de 31.12.2017

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat		Nr. rd.	Nr.unitati		Sume
A		B	1		2
Unitați care au inregistrat profit		01	1		1.590.291
Unitați care au inregistrat pierdere		02			
Unitați care nu au inregistrat nici profit nici pierdere		03			
II Date privind platile restante		Nr. rd.	Total, din care:	Pentru activitatea curenta	Pentru activitatea de investitii
A		B	1=2+3	2	3
Plati restante – total (rd.05 + 09 + 15 la 18)		04	832.555	832.555	
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)		05	832.555	832.555	
- peste 30 de zile		06	641.696	641.696	
- peste 90 de zile		07	99.797	99.797	
- peste 1 an		08	91.062	91.062	
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total (rd.10 la 14)		09			
- contributii pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate		10			
- contributii pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate		11			
- contribuția pentru pensia suplimentară		12			
- contributii pentru bugetul asigurarilor pentru somaj		13			
- alte datorii sociale		14			
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri		15			
Obligatii restante fata de alti creditorii		16			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat		17			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale		18			
III. Numar mediu de salariatii		Nr. rd.	31.12.2016		31.12.2017
A		B	1		2
Numar mediu de salariatii		19	13		15
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie		20	15		14
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante			Nr. rd.	Sume (lei)	
A			B	1	
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:			21		
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat			22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat			23		
Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat			24		
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)			25		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:			26		

- impozitul datorat la bugetul de stat	27		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	28		
- impozitul datorat la bugetul de stat	29		
Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	30		
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	31		
- subvenții aferente veniturilor, din care:	32		
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	33		
Creanțe restante , care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:	34		
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	35		
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	36		
V. Tichete acordate salariaților	Nr. rd.	Sume (lei)	
A	B	1	
Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	37		
VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare**)	Nr. rd.	31.12.2016	31.12.2017
A	B	1	2
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare :	38		
- după surse de finanțare (rd. 40+41)	39	0	0
- din fonduri publice	40		
- din fonduri private	41		
- după natura cheltuielilor (rd. 43+44)	42	0	0
- cheltuieli curente	43		
- cheltuieli de capital	44		
VII. Cheltuieli de inovare ***)	Nr. rd.	31.12.2016	31.12.2017
A	B	1	2
Cheltuieli de inovare	45		
VIII. Alte informații	Nr. rd.	31.12.2016	31.12.2017
A	B	1	2
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094)	46		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093)	47		
Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 49+54)	48	273.672	2.539.147
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 50 la 53)	49		2.266.254
- acțiuni necotate emise de rezidenți	50		2.266.254
- părți sociale emise de rezidenți	51		
- acțiuni și părți sociale emise de nerezidenți	52		
- obligațiuni emise de nerezidenți	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 55+56)	54	273.672	272.893
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	55	273.672	272.893
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	56		

Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), din care:	57	7.151.524	9.831.706
- creanțe comerciale în relația cu nerezidenții, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	58	1.188.713	2.502.486
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	59	2.198.240	2.251.484
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	60		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (din ct. 431 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482), (rd.62 la 66)	61	32.252	32.327
- creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale (ct.431+437+4382)	62	7.257	7.257
- creanțe fiscale în legătură cu bugetul statului (ct.441 +4424+4428+444+446)	63	24.995	25.070
- subvenții de încasat(ct.445)	64		
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	65		
- alte creanțe în legătură cu bugetul statului(ct.4482)	66		
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	67		415.782
- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:	68		
- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	69		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431 + din ct. 437 + din ct. 4382 + din ct. 441 + din ct. 4424 + din ct. 4428 + din ct. 444 + din ct. 445 + din ct. 446 + din ct. 447 + din ct. 4482)	70	7.257	7.257
Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), (rd.72 la 74)	71	729.923	1.212.229
- decontări privind interesele de participare, decontări cu acționarii/ asociații privind capitalul, decontări din operațiuni în participatie (ct.453+456+4582)	72		6
- alte creanțe în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât creanțele în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	73	728.031	1.210.820
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de 31 decembrie (din ct. 461)	74	1.892	1.403
Dobânzi de încasat (ct. 5187), din care:	75		
- de la nerezidenți	76		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici ****)	77		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), (rd.79 la 82)	78		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	79		
- părți sociale emise de rezidenți	80		
- acțiuni emise de nerezidenți	81		

- obligatiuni emise de nerezidenti	82		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	83		
Casa în lei și în valută (rd.85+86)	84	1.053	136
- în lei (ct. 5311)	85	1.053	136
- în valută (ct. 5314)	86		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.88+90)	87	2.353.940	10.349.810
- în lei (ct. 5121), din care:	88	1.812.658	9.721.656
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	89		
- în valută (ct. 5124), din care:	90	541.282	628.154
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	91		
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.93+94)	92		
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + 5125 + 5411)	93		
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	94		
Datorii (rd. 96 + 99 + 102 + 103 + 106 + 108 + 110 + 111 + 116 + 119 + 122 + 128)	95	2.723.707	5.144.946
Credite bancare externe pe termen scurt (ct.5193+5194 +5195), (rd .97+98)	96		
- în lei	97		
- în valută	98		
Credite bancare externe pe termen lung (ct. 1623 + 1624 + 1625) (rd.100+101)	99		
- în lei	100		
- în valută	101		
Credite de la trezoreria statului si dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	102		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 104+105)	103		
- în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute	104		
- în valută	105		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	106		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	107		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	108	1.967.510	3.101.879
- datorii comerciale în relatia cu nerezidenții, avansuri primite de la clienți nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	109	69.007	71.190
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	110	51.251	46.240
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul statului (ct. 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.112 la 115)	111	614.291	861.276
- datorii in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	112	28.311	26.493
- datorii fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.441+4423+4428+444+446)	113	585.980	834.783
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	114		

- alte datorii in legatura cu bugetul statului (ct.4481)	115		
Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	116		
- datorii cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), din care:	117		
- datorii comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	118		
Sume datorate actionarilor / asociatilor (ct.455), din care:	119	83.719	
- sume datorate actionarilor / asociatilor pers.fizice	120	83.719	
- sume datorate actionarilor / asociatilor pers.juridice	121		
Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509) (rd.123 la 127)	122	6.936	1.135.551
-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	123		
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) 2) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	124	6.936	1.135.551
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	125		
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	126		
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	127		
Dobânzi de plătit (ct. 5186)	128		
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	129		
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	130	1.351.315	3.044.426
- acțiuni cotate 3)	131	1.351.315	3.044.426
- acțiuni necotate 4)	132		
- părți sociale	133		
- capital subscris varsat de nerezidenti (din ct. 1012)	134	113.003	
Brevete si licente (din ct.205)	135		
IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii	Nr. rd.	31.12.2016	31.12.2017
A	B	1	2
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	136	40.891	30.369
X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului	Nr. rd.	31.12.2016	31.12.2017
A	B	1	2
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	137		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	138		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	139		

XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014	Nr. rd.	31.12.2016		31.12.2017	
A	B	1		2	
Valoarea contabilă netă a bunurilor 5)	140				
XII. Capital social vărsat	Nr. rd.	31.12.2016		31.12.2017	
A	B	Suma (lei)	% 6)	Suma (lei)	% 6)
A	B	Col.1	Col.2	Col.3	Col.4
Capital social vărsat (ct. 1012) 6), (rd. 142 + 145 + 149 + 150 + 151 + 152)	141		X	3.044.426	X
- deținut de instituții publice, (rd. 143+144)	142				
- deținut de instituții publice de subordonare centrală	143				
- deținut de instituții publice de subordonare locală	144				
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	145				
- cu capital integral de stat	146				
- cu capital majoritar de stat	147				
- cu capital minoritar de stat	148				
- deținut de regii autonome	149				
- deținut de societăți cu capital privat	150			453.096	14,88
- deținut de persoane fizice	151		100,00	2.591.330	85,12
- deținut de alte entități	152				
	Nr. rd.	Sume			
A	B	2016		2017	
XIII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, de repartizat din profitul exercițiului financiar de către companiile naționale, societățile naționale, societățile și regiile autonome, din care:	153				
- către instituții publice centrale;	154				
- către instituții publice locale;	155				
- către alți acționari la care statul/unitățile administrativ teritoriale/instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	156				
	Nr. rd.	Sume			
A	B	2016		2017	
XIV. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, virate în perioada de raportare din profitul companiilor naționale, societăților naționale, societăților și al regiilor autonome, din care:	157				
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiului financiar al anului precedent, din care virate:	158				
- către instituții publice centrale	159				

- către instituții publice locale	160		
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	161		
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiilor financiare anterioare anului precedent, din care virate:	162		
- către instituții publice centrale	163		
- către instituții publice locale	164		
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora	165		
XV. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)	Nr. rd.	Sume (lei)	
A	B	2016	2017
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	166		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	167		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), din care:	168		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	169		
XVI. Venituri obținute din activități agricole *****)	Nr. rd.	Sume (lei)	
A	B	2016	2017
Venituri obținute din activități agricole	170		

ADMINISTRATOR,**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnatura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

**Formular
VALIDAT**

*) Subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) – reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenților instituțiilor de învățământ, stimularea șomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de șomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioadă nedeterminată șomeri în vârstă de peste 45 ani, șomeri întreținători unici de familie sau șomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condițiile pentru a solicita pensia anticipată parțială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situații prevăzute prin legislația în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru șomaj și stimularea ocupării forței de muncă.

**) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare. Cheltuielile se vor completa conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare conform Regulamentului de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

****) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile reglementate și supravegheate de Banca Națională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societățile reclasificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

*****) Pentru creanțele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât și costul lor de achiziție.

Pentru statutul de 'persoane juridice afiliate' se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) și d) din Legea nr.227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare.

*****) Conform art. 11 din Regulamentul Delegat (UE) nr. 639/2014 al Comisiei din 11 martie 2014 de completare a Regulamentului (UE) nr. 1307/2013 al Parlamentului European și al Consiliului de stabilire a unor norme privind plățile directe acordate fermierilor prin scheme de sprijin în cadrul politicii agricole comune și de modificare a anexei X la regulamentul menționat, '(1) ... veniturile obținute din activitățile agricole sunt veniturile care au fost obținute de un fermier din activitatea sa agricolă în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (c) din regulamentul menționat (R (UE) 1307/2013), în cadrul exploatației sale, inclusiv sprijinul din partea Uniunii din Fondul european de garantare agricolă (FEGA) și din Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală (FEADR), precum și orice ajutor național acordat pentru activități agricole, cu excepția plăților directe naționale complementare în temeiul articolelor 18 și 19 din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Veniturile obținute din prelucrarea produselor agricole în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013 ale exploatației sunt considerate venituri din activități agricole cu condiția ca produsele prelucrate să rămână proprietatea fermierului și ca o astfel de prelucrare să aibă ca rezultat un alt produs agricol în sensul articolului 4 alineatul (1) litera (d) din Regulamentul (UE) nr. 1307/2013.

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), 'venituri' înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente. ...'.

1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc.).

2) În categoria 'Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)' nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

3) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.

5) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.

6) La secțiunea 'XII Capital social vărsat' la rd. 142 - 152 în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 141.

SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

la data de 31.12.2017

Cod 40

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Valori brute				
		Sold initial	Cresteri	Reduceri		Sold final (col.5=1+2-3)
				Total	Din care: dezmembrari si casari	
A	B	1	2	3	4	5
I.Imobilizari necorporale						
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	01				X	
Alte imobilizari	02	369.659			X	369.659
Avansuri acordate pentru imobilizari necorporale	03				X	
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	04				X	
TOTAL (rd. 01 la 04)	05	369.659			X	369.659
II.Imobilizari corporale						
Terenuri	06				X	
Constructii	07					
Instalatii tehnice si masini	08					
Alte instalatii , utilaje si mobilier	09	583.536				583.536
Investitii imobiliare	10					
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	11					
Active biologice productive	12					
Imobilizari corporale in curs de executie	13	14.642				14.642
Investitii imobiliare in curs de executie	14					
Avansuri acordate pentru imobilizari corporale	15					
TOTAL (rd. 06 la 15)	16	598.178				598.178
III.Imobilizari financiare	17		2.266.254		X	2.266.254
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd.05+16+17)	18	967.837	2.266.254			3.234.091

SITUATIA AMORTIZARII ACTIVELOR IMOBILIZATE

- lei -

Elemente de immobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Amortizare in cursul anului	Amortizare aferenta immobilizarilor scoase din evidenta	Amortizare la sfarsitul anului (col.9=6+7-8)
A	B	6	7	8	9
I.Imobilizari necorporale					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	19				
Alte immobilizari	20	191.056	78.983		270.039
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	21				
TOTAL (rd.19+20+21)	22	191.056	78.983		270.039
II.Imobilizari corporale					
Terenuri	23				
Constructii	24				
Instalatii tehnice si masini	25	583.224	313		583.537
Alte instalatii ,utilaje si mobilier	26	10.453	2.373		12.826
Investitii imobiliare	27				
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	28				
Active biologice productive	29				
TOTAL (rd.23 la 29)	30	593.677	2.686		596.363
AMORTIZARI - TOTAL (rd.22 +30)	31	784.733	81.669		866.402

SITUATIA AJUSTARILOR PENTRU DEPRECIERE

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Ajustari constituite in cursul anului	Ajustari reluate la venituri	Sold final (col. 13=10+11-12)
A	B	10	11	12	13
I.Imobilizari necorporale					
Cheltuieli de constituire si cheltuieli de dezvoltare	32				
Alte imobilizari	33				
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	34				
TOTAL (rd.32 la 34)	35				
II.Imobilizari corporale					
Terenuri	36				
Constructii	37				
Instalatii tehnice si masini	38				
Alte instalatii, utilaje si mobilier	39				
Investitii imobiliare	40				
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	41				
Active biologice productive	42				
Imobilizari corporale in curs de executie	43				
Investitii imobiliare in curs de executie	44				
TOTAL (rd. 36 la 44)	45				
III.Imobilizari financiare					
AJUSTARI PENTRU DEPRECIERE - TOTAL (rd.35+45+46)	47				

Suma de control F40 : 20070450 / 567530672**ADMINISTRATOR,****INTOCMIT,**

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Semnătura _____

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular
VALIDAT

Solduri / Rulaje de preluat din balanta contabila in formularele F10 si F20 col.2 (an curent)

Atentie ! Selectati mai întâi tipul entității (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mici

1011 SC(+)F10S.R31

OK

?

Preluare F10, F20 col.2

Sterge date incarcate

1	(ultimul rand sau nr.cr. rand necompletat)	
Nr.cr.	Cont	Suma
1		

-

+

Salt

SC BITTNET SYSTEMS SA

Note la Situatiile financiare pentru exercitiul financiar incheiat la 31 decembrie 2017

1. Imobilizari

RON	1 Ianuarie 2017	Intrari	Iesiri	31 Decembrie 2017
Valoare bruta				
Imobilizari necorporale	369.659	0	0	369.659
Avansuri si imobilizari Necorporale in curs	0	0	0	0
Instalatii tehnice si masini	583.536	0	0	583.536
Mobilier si aparatura birotica	14.642	0	0	14.642
Imobilizari financiare	0	2.266.254	0	0
Total	967.837	2.266.254	0	3.234.091
Amortizare si provizioane pentru depreciere	1 Ianuarie 2017	Amortizare anuala si provizioane pentru depreciere	Amortizarea Aferenta iesirilor	31 Decembrie 2017
Imobilizari necorporale	191.056	78.983	0	270.039
Instalatii tehnice si masini	583.224	313	0	583.537
Mobilier si aparatura birotica	10.453	2.373	0	12.826
Total	784.733	81.669	0	866.402
Valoare neta contabila	183.104			2.367.689

2. Provizioane

Societatea nu a inregistrat nici un provizion in anul financiar 2017 si nu are in sold sume inregistrate ca si provizioane din anii anteriori.

3. Repartizarea profitului

In cursul exercitiului financiar incheiat la data de 31 decembrie 2017, Societatea a inregistrat un profit net contabil in valoare de 1,590,290.94 RON. Propunererea de repartizare a profitului este:

Destinatia Profitului	Suma
Profit net de repartizat:	1.590.290,94
- Rezerva Legala	95.411,05
- Majorarea capitalului social	249.546,67
- Dividende etc.	-
- Alte rezerve	-
Profit nerepartizat	1.245.333,22

4. Analiza rezultatului din exploatare

RON	31 Decembrie 2016	31 Decembrie 2017
Indicatorul		
1. Cifra de afaceri neta	13.694.914	21.745.520
2. Costul bunurilor vandute si al serviciilor prestate (3+4+5)	9.474.648	14.993.281
3. Cheltuielile activitatii de baza	9.337.659	14.859.909
4. Cheltuielile activitatilor auxiliare	-	-
5. Cheltuielile indirecte de productie	136.989	133.372
6. Rezultatul brut aferent cifrei de afaceri nete (3-4-5)	4.220.266	6.752.239
7. Cheltuielile de desfacere	172.565	312.981
8. Cheltuieli generale de administratie	2.412.832	3.817.752
9. Alte venituri din exploatare	78.650	33.445
10. Rezultatul din exploatare (6-7-8+9)	1.713.519	2.654.951

5. Situatia Creantelor si Datoriilor

Creante	Sold la 31 Decembrie 2017	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total, din care:	10.313.567	10.313.567	
- Clienti	7.983.068	7.983.068	
- Alte Creante	2.330.499	2.330.499	

Datorii	Sold la 31 Decembrie 2017	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total, din care:	18.330.946	8.512.531	9.818.415
- Salarii	46.240	46.240	-
-Contributii salarii,colaboratori	26.492	26.492	-
- Impozite aferente salariilor, colaboratorilor	25.304	25.304	-
- Furnizori	2.740.863	2.740.863	-
-Furnizori facturi de întocmit	337.260	337.260	-
- TVA de plata	488.911	488.911	-
- Asociati conturi curente	-	-	-
- Impozit pe profit	320.568	320.568	-
- Avansuri clienti	23.757	23.757	-
-Creditori diverși	1.132.415	-	1.132.415
-linie de credit	4.500.000	4.500.000	-
-Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni	8.686.000	-	8.686.000
-Sume in curs de clarificare	3.136	3.136	-

5.1 Datorii pe termen lung - Imprumuturi din emisiuni de obligatiuni listate

În luna iulie 2016 Bittnet a derulat cu succes o oferta de vânzare obligatiuni prin plasament privat, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Obligatiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani (iulie 2019) și o dobândă anuală de 9%, plătită trimestrial. Au fost subscribe în total 4186 obligatiuni, ceea ce ridică suma total atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Subscrierile au fost realizate de către 36 persoane fizice și 4 persoane juridice. La data celui mai recent cupon platit de companie (15 ianuarie 2018), figurau inscriși în registrul detinatorilor de la Depozitarul Central 106 obligatari. Sumele atrase sunt folosite pentru susținerea activității curente a companiei și pentru a continua planurile de dezvoltare accelerată. Obligatiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligatiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19.

În perioada 28 august - 8 septembrie 2017, Bittnet a derulat o nouă ofertă de vânzare de obligatiuni prin plasament privat conform hotărârii AGEA nr. 5 din 26 aprilie 2017. Au fost subscribe 45.000 obligatiuni cu o valoare nominală 100 lei fiecare, ceea ce ridică suma atrasă în cadrul emisiunii BNET22 la 4,5 milioane lei. Fiecare obligatiune este purtătoare de dobândă fixă, 9% p.a. iar rambursarea principalului se va face în septembrie 2022. Subscrierile au fost realizate de 19 investitori persoane fizice. Obligatiunile BNET22 au fost admise la tranzacționare pe piața Bonds-ATS a Bursei de Valori București în 21 noiembrie 2017. În martie 2018 figurau în registrul detinatorilor de obligatiuni BNET22, 52 investitori persoane fizice și 1 investitor persoana juridică.

Societatea este la zi cu plata cupoanelor către deținătorii de obligatiuni, atât pentru emisiunea BNET19 cât și pentru BNET22.

6. Planul de incentivare al persoanelor cheie, Stock Option Plan (SOP)

Conform hotărârii AGOA și AGEA din 28 aprilie 2016, a fost adoptat un plan de incentivare cu opțiuni al persoanelor cheie - "Planul" și contracte de mandat pentru administrator și director financiar ce prevăd incentivarea acestora cu opțiuni. Persoanele cheie sunt definite ca persoanele aflate în conducerea societății și persoanele aflate în bordul consultativ sau persoane care prin activitatea lor pot influența decisiv în mod pozitiv rezultatele companiei. Conform Planului și contractelor de mandat au fost oferite opțiuni pentru achiziția unui număr de acțiuni de maximum 10% din capitalul social al societății la pret preferențial per acțiune calculat în funcție de numărul de acțiuni al companiei la data exercitării opțiunilor și capitalizarea societății la 1.1.2016 (adică 7.8 milioane lei). Opțiunile vor avea scadența în luna mai 2018. În situația în care pretul din piață rămâne la valoarea de 1.3 lei pe acțiune, este probabil ca deținătorii acestora să își exercite opțiunile. Acest eveniment va crea societății o datorie către option-holderi, datorie ce va putea fi stinsă fie prin achiziția de acțiuni de pe Bursa și alocarea lor către option-holderi, fie printr-o majorare de capital cu creanța. Valoarea estimată a tuturor opțiunilor agregate este de 10% din diferența pozitivă între capitalizarea societății din luna mai 2018 și capitalizarea societății din luna ianuarie 2016. Presupunând un pret de piață de 1.3 lei pe acțiune valoarea agregată a opțiunilor este de 3.3 milioane lei.

Conform hotărârii AGEA din aprilie 2017, a fost adoptat un plan de incentivare al persoanelor cheie pentru perioada 2017- 2019, legat de achiziția Gecad Net. Acest plan este dimensionat la 5% din capitalul societății și are ca pret de exercitare capitalizarea societății la 31 decembrie 2016 - adică 19.7 milioane lei. Opțiunile vor avea scadența în luna mai 2020. În situația în care pretul din piață rămâne la valoarea de 1.3 lei pe acțiune, este probabil ca deținătorii acestora să își exercite opțiunile. Acest eveniment va crea societății o datorie către option-holderi, datorie ce va putea fi stinsă fie prin achiziția de acțiuni de pe Bursa și alocarea lor către option-holderi, fie printr-o majorare de capital cu creanța. Valoarea estimată a tuturor opțiunilor agregate este de 5% din diferența pozitivă între capitalizarea societății din luna mai 2020 și capitalizarea societății din luna decembrie 2016. Presupunând un pret de piață de 1.3 lei pe acțiune valoarea agregată a opțiunilor este de 1.05 milioane lei.

7. Principii, politici și metode contabile

Principii contabile

Evaluarea posturilor cuprinse in situatiile financiare ale anului 2017 este facuta in acord cu urmatoarele principii contabile:

1. *Principiul continuitatii activitatii* – Societatea isi va continua in mod normal functionarea intr-un viitor previzibil fara a intra in imposibilitatea continuarii activitatii sau fara reducerea semnificativa a acesteia.
2. *Principiul permanentei metodelor* – aplicarea acelorasi reguli, metode, norme privind evaluarea, inregistrarea si prezentarea in contabilitate a elementelor patrimoniale, asigurand comparabilitatea in timp a informatiilor contabile.
3. *Principiul prudentei*:
 - s-a tinut seama de toate ajustarile de valoare datorate deprecierilor in valorizarea activelor.
 - s-a tinut seama de toate obligatiile previzibile si de pierderile potientiale care au luat nastere in cursul exercitiului financiar incheiat sau pe parcursul unui exercitiu anterior.
4. *Principiul independentei exercitiului* - Au fost luate in considerare toate veniturile si cheltuielile exercitiului, fara a se tine seama de data incasarii sau efectuării platii.
5. *Principiul evaluarii separate a elementelor de activ si pasiv* - In vederea stabilirii valorii totale corespunzatoare unei pozitii din bilant s-a determinat separat valoarea fiecarui element individual de activ sau de pasiv.
6. *Principiul intangibilitatii* - Bilantul de deschidere a exercitiului corespunde cu bilantul de inchidere a exercitiului precedent.
7. *Principiul necompensarii*: Valorile elementelor ce reprezinta active nu au fost compensate cu valorile elementelor ce reprezinta pasive, respectiv veniturile cu cheltuielile.
8. *Principiul prevalentei economicului asupra juridicului* - Informatiile prezentate in situatiile financiare reflecta realitatea economica a evenimentelor si tranzactiilor, nu numai forma lor juridica.
9. *Principiul pragului de semnificatie* - Orice element care are o valoare semnificativa este prezentat distinct in cadrul situatiilor financiare.

Politici contabile semnificative

a) Moneda de raportare

Situatiile financiare sunt intocmite si exprimate in lei (RON).

b) Bazele contabilitatii

La intocmirea situatiilor financiare anuale au fost respectate prevederile reglementarilor contabile in vigoare, ale Legii contabilitatii nr. 82/1991, republicata, cu modificarile si completările ulterioare, ale O.M.F.P. nr. 1802/2016 pentru aprobarea reglementarilor contabile privind situatiile financiare anuale individuale și situatiile financiare anuale consolidate, cu modificarile si completările ulterioare, precum si ale OMFP 166/2017 - privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situatiilor financiare anuale și a raportărilor contabile anuale ale operatorilor economici la unitățile teritoriale ale Ministerului Finanțelor Publice.

Situatiile financiare cuprind:

- Bilant
- Cont de profit si pierdere
- Note la situatiile financiare
- Raportul de audit

c) Imobilizari corporale**i) Active proprii**

Imobilizarile corporale sunt prezentate in bilant la valoarea de achizitie, mai putin amortizarea cumulata si pierderile de valoare (a se vedea politica contabila (h)).

ii) Imobilizari corporale achizitionate prin contracte de leasing financiar

Contractele de leasing in care Societatea isi asuma totalitatea riscurilor si beneficiilor asociate proprietatii sunt clasificate ca leasing financiar. Echipamentele utilizate in baza contractelor de leasing financiar sunt prezentate la minimul dintre valoarea de piata si valoarea actualizata a platilor viitoare, mai putin deprecierea acumulata si deprecierea de valoare.

iii) Cheltuielile ulterioare de intretinere si reparatii

Cheltuielile cu repararea sau intretinerea mijloacelor fixe efectuate pentru a restabili sau a mentine valoarea acestor active sunt recunoscute in contul de profit si pierdere la data efectuarii lor, in timp ce cele efectuate in scopul imbunatatirii performantelor tehnice sunt capitalizate si amortizate pe perioada ramasa de amortizare a respectivului mijloc fix.

iv) Amortizarea

Societatea a ales ca politica de amortizare fiscala si contabila, amortizarea liniara. Cotele de amortizare utilizate se bazeaza pe urmatoarele durate de viata prezentate in Nomenclatorul duratelor de viata.

- Masini, utilaje si unelte 5 - 15 ani
- Calculatoare: 3 ani
- Mijloace de transport: 4 ani

d) Imobilizari necorporale

Imobilizarile necorporale sunt prezentate la cost mai putin amortizarea cumulata si pierderile de valoare (a se vedea politica contabila (h), "Pierderi de valoare").

Imobilizari financiare: La finalul exercitiului financiar 2017, Societatea avea imobilizata suma de 2.266.254 lei in urma achizitiei a 100% din partile sociale ale companiei GECAD NET SRL.

e) Stocuri

Materiile prime, materialele consumabile, marfurile, obiectele de inventar si ambalajele sunt evaluate la costul de achizitie. Semifabricatele si productia in curs sunt evaluate la costul de productie. Produsele finite sunt evaluate la valoarea cea mai mica dintre cost si valoarea neta realizabila. Stocurile sunt evaluate utilizand metoda inventarului permanent. Metoda de evaluare a stocurilor este costul mediu ponderat pentru materii prime si materiale si costul standard pentru produse finite si semifabricate.

In cazul in care costul de achizitie este mai mare decat valoarea neta realizabila, stocurile sunt evidentiata la aceasta din urma prin constituirea unui provizion. Valoarea neta realizabila reprezinta pretul de vanzare estimat a se obtine in cursul activitatii comerciale curente, minus cheltuielile estimative de procesare si vanzare.

f) Conturile de clienti si alte creante

Conturile de clienti si alte creante sunt evidentiata in bilant la valoarea lor recuperabila ().

g) Disponibilitatile banesti si alte echivalente

Disponibilitatile banesti includ conturile curente in lei si in valuta, cat si disponibilul din casa. De asemenea sunt incluse in aceasta pozitie bilantiera depozitele in lei si avansurile curente acordate angajatilor.

h) Pierderi de valoare

Valoarea neta contabila a activelor Societatii, altele decat investitiile, stocurile si creantele privind impozitul amanat, este revizuita la data fiecarei inchideri a exercitiului financiar, pentru a determina daca exista un indiciu ca activul sa fie deteriorat. Daca se constata astfel de indicii, se estimeaza o valoare recuperabila a activului respectiv. Pentru imobilizarile necorporale care nu sunt inca utilizabile, valoarea recuperabila se estimeaza la data fiecarei inchideri a exercitiului. O pierdere din depreciere este recunoscuta atunci cand valoarea contabila a unui activ depaseste valoarea sa recuperabila. Cheltuielile cu deprecierea activelor se reflecta in contul de profit si pierdere. Valoarea recuperabila a activului este cea mai mare valoare dintre pretul de vanzare net si valoarea de folosinta.

(i) Calculul valorii recuperabile

Valoarea recuperabila a activelor este maximum dintre pretul de vanzare si valoarea prezenta. Valoarea prezenta se determina prin actualizarea fluxurilor de venituri viitoare pe baza unei rate, anterioara impozitarii, care reflecta perceptia curenta a pietei asupra evolutiei in timp a valorii banilor si riscul asociat activului.

Pentru un activ care nu genereaza in mod independent fluxuri de venit semnificative, valoarea recuperabila se determina pentru unitatea generatoare de venituri careia ii apartine activul respectiv.

(ii) Reversarea provizionului pentru deprecierea activelor

In cazul unor active, un provizion pentru depreciere poate fi reversat daca s-a modificat una dintre variabilele considerate in determinarea valorii recuperabile.

Un astfel de provizion se va reversa in masura in care valoarea neta a activului nu depaseste valoarea neta care ar fi fost determinata prin deducerea amortizarii daca nu s-ar fi constituit provizionul.

i) Conturile de furnizori si alte datorii

Conturile de furnizori si alte datorii sunt evidentiate la cost.

j) Provizioane

Provizioanele sunt recunoscute in bilant atunci cand Societatea are o obligatie legata de un eveniment trecut si este probabil ca in viitor sa fie necesara consumarea unor resurse economice care sa stinga aceasta obligatie. Provizioanele sunt revizuite la fiecare sfarsit de perioada si ajustate pentru a reflecta estimarea curenta cea mai adecvata.

k) Recunoasterea veniturilor*(i) Bunuri vandute si servicii prestate*

In cazul vanzarilor de bunuri, venitul este inregistrat in momentul in care riscurile si beneficiile aferente drepturilor de proprietate sunt transferate intr-o proportie semnificativa asupra cumparatorului. Veniturile din servicii prestate sunt recunoscute in contul de profit si pierdere in functie de stadiul de finalizare a tranzactiilor respective la sfarsitul exercitiului financiar. Veniturile se recunosc atunci cand nu exista incertitudini semnificative cu privire la recuperarea unor contraprestatii datorate, a unor cheltuieli asociate sau la posibile returnari ale bunurilor.

Societatea aplica principiul separarii exercitiilor financiare pentru recunoasterea veniturilor si a cheltuielilor.

l) Cheltuieli si venituri financiare

Cheltuielile si veniturile financiare includ dobanda de plata pentru imprumuturi, dobanda de primit pentru depozitele de disponibil. Principiul separarii exercitiilor financiare este respectat pentru recunoasterea acestor tipuri de cheltuieli si venituri. De asemenea este inclus in aceasta pozitie efectul diferentelor de curs din reevaluarea datoriilor si creantelor in valuta, precum si al devalorizii sau aprecierii monedei nationale in raport cu alte valute intre momentul platii sau incasarii si valoarea istorica a datoriilor sau creantelor respective.

m) Capitalul social*(i) Rascumpararea capitalului social*

Cand capitalul social recunoscut in capitaluri proprii este rascumparat, suma platita, care include costurile direct atribuibile, este recunoscuta ca o modificare a capitalurilor proprii. Actiunile rascumparate sunt prezentate ca titluri de valoare si se deduc din capitalul propriu.

(ii) Dividendele

Dividendele sunt recunoscute ca datorie in perioada in care este aprobata repartizarea lor.

n) Impozitul pe profit

Impozitul pe profit este calculat pe baza rezultatului fiscal anual, utilizand cota de impozit in vigoare la data bilantului.

o) Imprumuturi pe termen lung

Imprumuturile pe termen lung sunt inregistrate initial la cost. Ulterior recunoasterii initiale, ele sunt evaluate la costul amortizat, orice diferenta intre cost si valoarea de rambursare fiind recunoscuta in contul de profit si pierdere pe perioada imprumutului, pe baza dobanzii efective.

8. Participatii si surse de finantare

Capitalul social este format din 30.444.258 acțiuni la o valoare nominala de 0,1 RON/acțiune.

Actionar	Număr acțiuni	Procent (%)
Logofatu Cristian Ion	8.284.180	27,2110%
Logofatu Mihai Alexandru	8.112.906	26,6484%
Capatana Grosanu Razvan	4.446.628	14,6058%
Alți acționari -persoane fizice	5.069.586	16,6520%
Alți acționari -persoane juridice	4.530.958	14,8828%
Total	30.444.258	100.00%

9. Informatii privind salariatii si membrii organelor de administratie, conducere si de supraveghere

Numarul mediu de angajati ai Societatii in cursul anului 2017 a fost de 15.

Salariile platite aferente anului 2017 au fost in valoare de 841.099 RON, iar cheltuielile cu asigurarile sociale au fost de 189.193 RON.

10. Analiza a principalilor indicatori economico-financiari

**31
Decembrie
2017**

(1) Indicatori de lichiditate

Rata lichiditatii curente (capitalului circulant)	2.476
Rata lichiditatii rapide sau testul acid	2.427
Rata capacitatii de plata sau cash ratio	1.216

(2) Indicatori de echilibru financiar

Fondul de rulment	1.164.516
Necesarul de fond de rulment	2.217.237
Trezoreria neta	11.514.462

(3) Indicatori de activitate

Viteza de rotatie a stocurilor	7 zile
Viteza de rotatie a debitelor-clienti	119 zile
Viteza de rotatie a creditelor-furnizori	37 zile
Viteza de rotatie a activelor imobilizate	9.18
Viteza de rotatie a activelor totale	1.03

(4) Indicatori de profitabilitate

Rata lichidității imediate	2.43
Rata stabilitatii financiare	0.65
Capacitatea brută de rambursare	0.19
Rata cheltuielilor financiare	0.04
Rata de remunerare a personalului	0.28

11. Alte informatii

Prezentarea Societății

Obiectul de activitate

SC BITTNET SYSTEMS SA a fost înființată în anul 2007 în București, România. Societatea are sediul social în București, Sectorul 4, str. Șoimus nr. 23, bloc 2, ap. 24.

Principalul obiect de activitate este 4652 - "Comert cu ridicata al altor componente și echipamente electronice".

Forma de proprietate

BITTNET SYSTEMS SA este societate cu capital privat 100%.

Statutul legal

BITTNET SYSTEMS SA este organizată ca societate pe acțiuni.

Data înmatriculării la Registrul Comerțului

Societatea a fost înmatriculată la data de 22.02.2007 sub numărul J40/3752/2007.

Societatea este plătitoare de TVA și impozit pe profit de la 01.12.2009.

ADMINISTRATOR,

Numele și prenumele:

Logofatu Mihai Alexandru

Semnătura

INTOCMIT,

Numele și prenumele:

PROSYS AUDIT SA

Calitatea:

PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE,

MEMBRE CECCAR

Nr. de înregistrare în

organismul profesional: 3671/2007

Semnătura

DECLARATIE

Subsemnatul Logofatu Mihai Alexandru Constantin, identificat cu C.I. seria RX nr. 819423, eliberat de S.P.C.E.P. Sector 4, CNP:1840912440058, in calitate de Administrator unic al S.C. Bittnet Systems S.A., societate cu sediul social in Bucuresti, Str. Soimus, nr.23, bl.2, sc. B, ap.24, cod unic de inregistrare RO21181848, numar de inregistrare la Oficiul Registrul Comertului J40/3752/2007,

declar pe proprie raspundere, cunoscand dispozitiile art. 326 Noul C. Pen., cu privire la falsul in declaratii, urmatoarele:

- 1) Dupa cunostintele mele, raportarea contabila a fost intocmita in conformitate cu standardele contabile aplicabile si ofera o imagine corecta si conforma cu realitatea contabila a activelor, obligatiilor, pozitiei financiare, contului de profit si pierdere ale Societatii;
- 2) Raportul Anual aferent perioadei 01.01.2017 - 31.12.2017, transmis operatorului pietei de capital - BVB - precum si Autoritatii de Supraveghere Financiara, prezinta in mod corect si complet informatiile despre Societate.

Mihai Alexandru Constantin Logofatu,
Administrator Unic S.C. Bittnet Systems S.A.

data: 27.04.2018