RAPORT ANUAL 2016

Raportul anual conform	ART. 112[1] DIN REGULAMENTUL ASF NR. 1/2006
Pentru exerciţiul financiar	01.01.2016 - 31.12.2016
Data raportului	24 martie 2017
Denumirea societăţii comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresa corespondență / Punct de Lucru	Bd. Iuliu Maniu, Nr. 7-11, Etaj 1, Sector 6, București
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerţului	21181848
Număr de ordine în Registrul Comerţului	J40/3752/2007
Piaţa reglementată pe care se tranzacţionează valorile mobiliare emise	AeRO ATS
Capitalul social subscris şi vărsat	1,451,412.3 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comercială	14,514,123 acțiuni cu valoare nominală 0.1 lei
Simbol Tranzacționare	Acțiuni - BNET Obligațiuni - BNET19
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	investors@bittnet.ro

Cuprins:

MESAJ DE LA CEO 4

I. ANALIZA ACTIVITĂŢII SOCIETĂŢII COMERCIALE 8

PRECIZAREA DATEI DE ÎNFIINŢARE A SOCIETĂŢII COMERCIALE; 8
DESCRIEREA ACTIVITĂŢII DE BAZĂ A SOCIETĂŢII COMERCIALE: 8
TRAINING IT 8
SOLUȚII IT 9
SERVICII CLOUD 9
CERTIFICARI INTERNATIONALE 9
DESCRIEREA ORICĂREI FUZIUNI SAU REORGANIZĂRI SEMNIFICATIVE A SOCIETĂŢII COMERCIALE, ALE FILIALELOR SALE SAU ALE SOCIETĂŢILOR CONTROLATE, ÎN TIMPUL EXERCIŢIULUI FINANCIAR 10
DESCRIEREA ACHIZIŢIILOR ŞI/SAU ÎNSTRĂINĂRILOR DE ACTIVE 10

DESCRIEREA PRINCIPALELOR REZULTATE ALE EVALUĂRII ACTIVITĂŢII SOCIETĂŢII. 12

1.1. ELEMENTE DE EVALUARE GENERALĂ 12
COTA DE PIAȚĂ 15
1.2. EVALUAREA NIVELULUI TEHNIC AL SOCIETĂŢII COMERCIALE 16
PRINCIPALELE PIEŢE DE DESFACERE PENTRU FIECARE PRODUS SAU SERVICIU ŞI METODELE DE DISTRIBUŢIE 16
DESCRIEREA PRINCIPALELOR PRODUSE ȘI SERVICII PRESTATE 16
PONDEREA FIECĂREI CATEGORII DE PRODUSE SAU SERVICII ÎN VENITURILE ŞI ÎN TOTALUL CIFREI DE AFACERI ALE SOCIETĂŢII COMERCIALE PENTRU ULTIMII TREI ANI: 21
PRODUSE NOI AVUTE ÎN VEDERE PENTRU CARE SE VA AFECTA UN VOLUM SUBSTANŢIAL DE ACTIVE ÎN VIITORUL EXERCIŢIU FINANCIAR PRECUM ŞI STADIUL DE DEZVOLTARE AL ACESTOR PRODUSE. 25
1.3. EVALUAREA ACTIVITĂŢII DE APROVIZIONARE TEHNICO-MATERIALĂ (SURSE INDIGENE, SURSE IMPORT) 26
PRECIZAREA DE INFORMAŢII CU PRIVIRE LA SIGURANŢA SURSELOR DE APROVIZIONARE ŞI LA PREŢURILE MATERIILOR PRIME ŞI LA DIMENSIUNILE STOCURILOR DE MATERII PRIME ŞI MATERIALE. 26
1.1.4. EVALUAREA ACTIVITĂŢII DE VÂNZARE 27
MARKETING ȘI PR 30
DESCRIEREA SITUAŢIEI CONCURENŢIALE ÎN DOMENIUL DE ACTIVITATE AL SOCIETĂŢII COMERCIALE, A PONDERII PE PIAŢĂ A PRODUSELOR SAU SERVICIILOR SOCIETĂŢII COMERCIALE ŞI A PRINCIPALILOR COMPETITORI 34
DESCRIEREA ORICĂREI DEPENDENŢE SEMNIFICATIVE A SOCIETĂŢII COMERCIALE FAŢĂ DE UN SINGUR CLIENT SAU FAŢĂ DE UN GRUP DE CLIENŢI A CĂRUI PIERDERE AR AVEA UN IMPACT NEGATIV ASUPRA VENITURILOR SOCIETĂŢII. 37
1.5. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE ANGAJAŢII/PERSONALUL SOCIETĂŢII COMERCIALE 38
PRECIZAREA NUMĂRULUI ŞI A NIVELULUI DE PREGĂTIRE A ANGAJAŢILOR SOCIETĂŢII COMERCIALE PRECUM ŞI A GRADULUI DE SINDICALIZARE A FORŢEI DE MUNCĂ; DESCRIEREA RAPORTURILOR DINTRE MANAGER ŞI ANGAJAŢI PRECUM ŞI A ORICĂROR ELEMENTE CONFLICTUALE CE CARACTERIZEAZĂ ACESTE RAPORTURI. 38
1.6. EVALUAREA ASPECTELOR LEGATE DE IMPACTUL ACTIVITĂŢII DE BAZĂ A EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR 39
DESCRIEREA SINTETICĂ A IMPACTULUI ACTIVITĂŢILOR DE BAZĂ ALE EMITENTULUI ASUPRA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR PRECUM ŞI A ORICĂROR LITIGII EXISTENTE SAU PRECONIZATE CU PRIVIRE LA ÎNCĂLCAREA LEGISLAŢIEI PRIVIND PROTECŢIA MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR. 39
1.7. EVALUAREA ACTIVITĂŢII DE CERCETARE ŞI DEZVOLTARE 39
PRECIZAREA CHELTUIELILOR ÎN EXERCIŢIUL FINANCIAR, PRECUM ŞI A CELOR CE SE ANTICIPEAZĂ ÎN EXERCIŢIUL FINANCIAR URMĂTOR PENTRU ACTIVITATEA DE CERCETARE DEZVOLTARE. 39
1.8. EVALUAREA ACTIVITĂŢII SOCIETĂŢII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI 39
DESCRIEREA EXPUNERII SOCIETĂŢII COMERCIALE FAŢĂ DE RISCUL DE PREŢ, DE CREDIT, DE LICHIDITATE ŞI DE CASH FLOW. DESCRIEREA POLITICILOR ŞI A OBIECTIVELOR SOCIETĂŢII COMERCIALE PRIVIND MANAGEMENTUL RISCULUI. 39
1.9. ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ PRIVIND ACTIVITATEA SOCIETĂŢII COMERCIALE 44

II. ACTIVELE CORPORALE ALE SOCIETĂŢII COMERCIALE 45

2.1. PRECIZAREA AMPLASĂRII ŞI A CARACTERISTICILOR PRINCIPALELOR CAPACITĂŢI DE PRODUCŢIE ÎN PROPRIETATEA SOCIETĂŢII COMERCIALE. 45
2.2. DESCRIEREA ŞI ANALIZAREA GRADULUI DE UZURĂ AL PROPRIETĂŢILOR SOCIETĂŢII COMERCIALE. 46
2.3. PRECIZAREA POTENŢIALELOR PROBLEME LEGATE DE DREPTUL DE PROPRIETATE ASUPRA ACTIVELOR CORPORALE ALE SOCIETĂŢII COMERCIALE. 46

III. PIAŢA VALORILOR MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ 47

3.1. PRECIZAREA PIEŢELOR DIN ROMÂNIA ŞI DIN ALTE ŢĂRI PE CARE SE NEGOCIAZĂ VALORILE MOBILIARE EMISE DE SOCIETATEA COMERCIALĂ. 47
3.2. DESCRIEREA POLITICII SOCIETĂŢII COMERCIALE CU PRIVIRE LA DIVIDENDE. 47
PRECIZAREA DIVIDENDELOR CUVENITE/PLĂTITE/ACUMULATE ÎN ULTIMII 3 ANI ŞI, DACĂ ESTE CAZUL, A MOTIVELOR PENTRU EVENTUALA MICŞORARE A DIVIDENDELOR PE PARCURSUL ULTIMILOR 3 ANI. 48
3.3. DESCRIEREA ORICĂROR ACTIVITĂŢI ALE SOCIETĂŢII COMERCIALE DE ACHIZIŢIONARE A PROPRIILOR ACŢIUNI. 48
3.4. ÎN CAZUL ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ ARE FILIALE, PRECIZAREA NUMĂRULUI ŞI A VALORII NOMINALE A ACŢIUNILOR EMISE DE SOCIETATEA MAMĂ DEŢINUTE DE FILIALE. 49
3.5. ÎN CAZUL ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ A EMIS OBLIGAŢIUNI ŞI/SAU ALTE TITLURI DE CREANŢĂ, PREZENTAREA MODULUI ÎN CARE SOCIETATEA COMERCIALĂ ÎŞI ACHITĂ OBLIGAŢIILE FAŢĂ DE DEŢINĂTORII DE ASTFEL DE VALORI MOBILIARE. 49

IV. CONDUCEREA SOCIETĂŢII COMERCIALE 50

4.1. PREZENTAREA LISTEI ADMINISTRATORILOR SOCIETĂŢII COMERCIALE ŞI A URMĂTOARELOR INFORMAŢII PENTRU FIECARE ADMINISTRATOR: 50
4.2. PREZENTAREA LISTEI MEMBRILOR CONDUCERII EXECUTIVE A SOCIETĂŢII COMERCIALE. PENTRU FIECARE, PREZENTAREA URMĂTOARELOR INFORMAŢII: 50
4.3. PENTRU TOATE PERSOANELE PREZENTATE LA 4.1. ŞI 4.2. PRECIZAREA EVENTUALELOR LITIGII SAU PROCEDURI ADMINISTRATIVE ÎN CARE AU FOST IMPLICATE, ÎN ULTIMII 5 ANI, REFERITOARE LA ACTIVITATEA ACESTORA ÎN CADRUL EMITENTULUI, PRECUM ŞI ACELEA CARE PRIVESC CAPACITATEA RESPECTIVEI PERSOANE DE A-ŞI ÎNDEPLINI ATRIBUŢIILE ÎN CADRUL EMITENTULUI. 50
MIHAI LOGOFĂTU – FONDATOR & CEO 51
CRISTIAN LOGOFĂTU – FONDATOR & CFO 52
SERGIU NEGUȚ – MEMBRU ÎN BOARDUL CONSULTATIV 53
ANDREI PITIȘ – MEMBRU ÎN BOARDUL CONSULTATIV 54
DAN ȘTEFAN – MEMBRU ÎN BOARDUL CONSULTATIV 55
DAN BERTEANU – MEMBRU ÎN BOARDUL CONSULTATIV 56

V. SITUAŢIA FINANCIAR-CONTABILĂ 57

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE 60
SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE 64
SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU LA DATA DE 31.12.2016 65

RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT 66

VII. PRINCIPII DE GUVERNANTA CORPORATIVA 69

Mesaj de la CEO

Anul 2016 a reprezentat al doilea an de activitate în calitate de companie publică, listată pe piața Aero a Bursei de Valori București și totodată al zecelea an de activitate, un prag de maturitate foarte important atât pentru noi cât și pentru antreprenoriatul IT din România. Marcăm, astfel, trecerea către o companie de dimensiune medie, care a reușit să crească și să se dezvolte constant și continuu pe principii de business solide și pe valori culturale ce vizează onestitate, transparență și flexibilitate în condiții de performanță și competență.

2016 a fost cel mai bun an din istoria companiei, atât din punct de vedere al rezultatelor financiare, dar și al celor operaționale înregistrate, confirmând planurile pe termen lung comunicate și direcțiile de creștere urmărite în ultimii ani.

Acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 235 ședințe de tranzacționare în cursul anului 2016, capitalizarea companiei crescând de aproape 3 ori (de la 7.7 la 21.4 milioane lei). Mulțumim acționarilor care și-au exprimat, astfel, votul de încredere, vot care ne confirmă încrederea în planurile comunicate, dar și în echipa care construiește zilnic un brand românesc de referință.

Sperăm ca rezultatele companiei să le confirme sau să le depăşească acestora aşteptările. Astfel, creşterea accelerată a cifrei de afaceri și a marjelor brute înregistrate a venit ca o reconfirmare a strategiei de dezvoltare urmată de companie, descrisă în manualul acționarului, disponibil la aresa http://investors.bittnet.ro/manualul-posesorului/?lang=ro.

Ca dovadă, profitul operațional al companiei în anul fiscal 2016 este de peste 2 ori mai mare decât cel din 2015, deși cifra de afaceri a crescut doar cu 36%. Vom continua să urmărim aceeași strategie de creștere accelerată și în 2017.

Anul 2016 a fost un an de continuare a eforturilor de întărire a statutului de companie publică foarte transparentă (inclusă în categoria “Premium” a pieței Aero), care utilizează mecanismele bursei pentru atragere de capital și finanțare a activității. În 2016 am înregistrat două premiere.

În iulie 2016 am derulat cu success prima emisiune de obligațiuni listată de o companie de IT din România – am atras aproape 1 milion euro de la 40 investitori privați. Totodată, a fost înregistrată prima operațiune de majorare de capital din România derulată prin mecanismele Bursei De Valori (piața POFX) și distribuită prin toți intermediarii!

Un alt aspect al evoluției noastre în 2016 a fost acoperirea geografică: de la o companie preponderent locală către o companie cu amprentă națională, orientată către cele mai noi trenduri tehnologice: cloud, cybersecurity, datacenter. Astfel, alături de biroul de la Cluj, care a continuat extinderea în cel de-al doilea an de activitate, după ce a confirmat deja viabilitatea, am deschis birouri locale la Sibiu și Brașov. Țintim pentru 2017 deschiderea încă a unuia sau a 2 birouri în zonele Iași / Timișoara.

În același timp am continuat cu succes tranziția către o dezvoltare regională și cooperare dincolo de granițele României. Astfel, începând cu 2016 avem o poziție dedicată de Inside Sales Representative pentru Europa de Vest, respectiv aderarea la LLPA (Leading Learning Partner Association) (http://thellpa.com) - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa. De asemenea, ca pondere în cifra de afaceri, exporturile au ajuns la 10% (procent în creștere aplicat și pe o sumă în creștere). Ca urmare a acestor eforturi, Compania a fost inclusă în topul FT1000 - Europe’s Fastest Growing Companies, top din care fac parte companii europene ce au avut creșteri semnificative în ultimii ani de activitate. Bittnet a fost selectată din peste 50.000 companii care au fost contactate în vederea aderării la acest clasament.

Vă anunț cu plăcere o parte din realizările companiei în acest an:

Am consolidat structura de management, organigrama și procesele care să asigure o creștere susținută pentru următorii ani. În paralel, am conitnuat creșterea semnificativă a forței de vânzări și a rolurilor de suport pentru aceasta - demers ce va fi continuat și în 2017. În anul 2016 am adus 4 colegi noi în echipa de vânzări (1 în București și 3 în birourile regionale).

Biroul regional Cluj a continuat evoluția pozitivă atrăgând un al doilea membru în echipă și atrăgând un număr de clienți noi în condițiile păstrării clienților din anii anteriori. Suntem încrezători că activitatea biroului din Cluj va continua un trend ascendent și în anul 2017. Totodată am pornit activitatea în birourile regionale Brașov și Sibiu prin atragerea a doi oameni de vânzări cu experiență în piața locală. Rezultatele muncii lor de dezvoltare a pieții se vor vedea în anul 2017, an în care ne propunem să deschidem 2 noi birouri în alte 2 zone cu potențial neadresat suficient în prezent.

Am continuat crearea unui fundament operațional pentru scalabilitate - standardizarea și integrarea operațiunilor prin instrumente IT moderne, care asigură transparență, reducerea erorilor, costuri reduse, posibilitate de scalabilitate.

Menținerea tuturor certificărilor tehnice anterioare obținute în raport cu marii producători de soluții IT la nivel global și extinderea semnificativă a acestora în 2016 a condus la obținerea statutului de Cisco Gold Partner, obținerea statutului de Oracle Authorized Education Center, și obținerea statutului de Bitdefender Gold Partner. Toate aceste certificări obținute din partea marilor producători de tehnologie IT reconfirmă statutul nostru de top integrator de soluții IT.

Am demarat o serie de inițiative de HR pentru a introduce noi beneficii în zona de well-being, pentru a crește gradul de engagement al angajaților și pentru a determina o mai bună colaborare interdepartamentală. Câteva exemple ar fi: agrearea unei colaborări cu un centru medical, pentru un abonament complex adresat tuturor angajaților și membrilor de familie, organizarea a două teambuilding-uri de câte două zile (unul primăvara și celălalt toamna), introducerea unui curs de engleză de nivel intermediar, pe parcursul a cinci luni, pentru colegii care își doresc îmbunătățirea nivelului actual și organizarea unei ceremonii de final de an, “Bittnet Awards Ceremony”, înainte de petrecerea de Crăciun, ca element nou în cultura noastră organizațională, prin care ne-am manifestat oficial aprecierea față de comportamentele pozitive încurajate în echipă.

În plus, în perioada martie-iunie 2016 am derulat proiectul “Bittnet Marathon”, în colaborare cu compania de dezvoltare organizațională Equatorial, prin care am urmărit să creștem interacțiunea între colegi și gradul de engagement, prin tot soiul de misiuni individuale și de echipă cu care i-am provocat pe colegi. Un alt beneficiu ce ține de well-being a fost participarea colegilor la principalele maratoane sportive ale anului, tradiție perpetuată în Bittnet de-a lungul anilor și care va atinge noi cote în 2017.

În 2016 am implementat un nou website, mobile-optimized, cu tehnologie “responsive” astfel încât să putem beneficia în continuare de rankingul bun în clasamentele de afișare ale Google, dar și să “deschidem drumul” pentru un an cu multe campanii online – zonă focus pentru anul 2017. Mai mult, în procesul de integrare continuă a uneltelor și sistemelor informatice, noul website este integrat cu sistemul de management al clienților (CRM), interesul vizitatorilor pe site fiind “capturat” automat ca lead-uri în CRM (deci intrând în procesul standard de vânzare, urmărit de echipa de vânzări).

Probabil că cea mai mare realizare este că toate aceste reușite financiare și operaționale au avut loc în contextul unui mediu de business volatil, datorat atât schimbărior la nivel politic și macroeconomic peste tot în lume, dar și a fluctuației de personal din piața românească (atât în rândul clienților, cât și în rândul partenerilor noștri). Toate acestea au determinat prudență în deciziile de achiziții și în rândul companiilor private - companii care au reprezentat și în anul 2016 segmentul țintă pentru noi. Evenimentele politice din România și din UE / USA au influențat decizia de investiții în a doua parte a anului, fapt ce a influențat o parte din afacerile din acest an și ne așteptăm ca impactul să se vadă și în anul 2017.

Intenționăm să continuăm strategia de dezvoltare organică în perioada următoare, 2017-2018, în condițiile în care motoarele identificate pentru creștere au confirmat-o în 2016. Ne vom axa în continuare asupra proiectelor de referință, urmărind și recompensând profitabilitatea brută a fiecărui proiect, iar cadrul decizional general vizează creșterea pe termen lung în dauna unor succese pe termen scurt.

Considerăm că în 2017 trendurile identificate în ultimii doi ani - cloudul, securitatea cibernetică, virtualizarea și data centerul - vor continua să fie sursa de creștere a businessului. Intenționăm să ne concentrăm eforturile și resursele pentru a fi printre cei mai relevanți parteneri de IT în aceste domenii, atât prin consolidarea poziției de one-stop-shop care ne-a conferit poziția de lider de piață în ceea ce privește trainingul IT, dar și în businessul de

servicii de integrare, punând atenție deosebită în a oferi servicii cu valoare adaugată mare - consultanță și migrare spre cloud, asigurarea securității soluțiilor informatice și oferirea de soluții IT în regim de "managed services".

Ambele linii de business, atât cea de training cât și cea de integrare și migrare către cloud, au raportat venituri și profitabilitate în creștere, o analiză detaliată fiind prezentată în continuare. În 2017 vom continua creșterea susținută după același model de succes dovedit în ultimii 5 ani – pornind de la promisiunea făcută la Venture Connect în noiembrie 2011 (https://goo.gl/tvIdOX). Am promis atunci o creștere de 8 ori in 5 ani. Dacă analizăm cifra de afaceri, creșterea față de 2011 este de peste 6 ori, dar, mai important, modelul financiar și operațional adoptat a condus la o creștere de peste 70 ori a profitului fata de anul 2011.

În continuare considerăm că piața de IT românească (și globală) trebuie să treacă printr-un proces de consolidare și vom urmări astfel de oportunități de consolidare, dacă se dovedesc a fi consistente cu modelul și valorile companiei. În anul 2016 nu am identificat nicio oportunitate semnificativă de achiziție, dar în 2017 situația s-a schimbat, și de aceea propunem Adunării Generale a Acționarilor o achiziție care va dubla cifra de afaceri a Companiei, va crește de 6 ori baza de clienți, inclusiv contracte semnificative cu recurență anuală asigurată și va genera foarte multe oportunități de creștere a vânzărilor.

Atitudinea Bittnet

Pe piața locală, Bittnet a reușit să se diferențieze în primul rând prin atitudinea generală cu care tratează fiecare nouă situație. Această atitudine are la bază valorile și principiile oamenilor care lucrează în companie sau, altfel spus, cultura organizațională este cea care definește conduita generală de business.

Concret, această atitudine generală se traduce într-o dorință general valabilă de "a face lucrurile bine și la timp", respectând cu rigurozitate promisiunile făcute către clienți, parteneri și angajați.

Și mai simplu spus: facem o promisiune și ne ținem de ea!

În procesul de vânzare, propunem clienților următoarele beneficii:

- **suntem punct unic de contact** pentru tot ceea ce înseamnă un proiect de infrastructură sau training IT (pornind de la înțelegerea nevoilor și traducerea lor într-o soluție sau un program personalizat de instruire, proiectarea în cele mai mici detalii a soluției, livrarea, implementarea și mentenanța respectivei soluții pe toată durata de viață). La baza acestei afirmații stau investițiile continue și semnificative în dezvoltarea membrilor echipei atât din punct de vedere profunzime/specializare, cât și din punct de vedere diversificare (tehnologii complementare și de la mai mulți producători relevanți pe piață). O expresie des întâlnită la clienții noștri este: "aveți cea mai competentă echipă tehnică din câte am întâlnit până acum".
- **suntem "trusted technical advisor"** deoarece suntem autorizați și recomandați de către cei mai importanti și cunoscuți vendori IT la nivel internațional prin statute de tip "preferred", fapt ce ne permite să implementăm soluții complexe.
- **este foarte simplu să se comunice cu noi** fiind prompți, proactivi și disponibili din punct de vedere comercial și operațional pentru că am învățat din experiență ce diferență majoră fac aceste lucruri, aparent neînsemnate, în succesul general al unui proiect.
- **avem competență relevantă de management al proiectelor,** ceea ce ne permite să abordăm un proiect aparent complex, să îl desfacem în componente mai mici pe care să le executăm bine și pe rând pentru ca la final rezultatul să fie o soluție complet funcțională care să răspundă așteptărilor inițiale.
- **suntem extrem de flexibili** ca oameni (a devenit în timp un criteriu de angajare) și ne preocupă să facem tot ce se poate ca să asigurăm succesul proiectelor.
- **avem soluții financiare variate** care se muleaza pe toate tipurile de nevoi ale clienților bine intenționați (achiziție directă, leasing operațional și financiar, termene de plată, aisgurare comercială,etc.).
- **suntem o companie antreprenorială** în care managementul operațional Bittnet este asigurat de acționarii majoritari, de aceea interesele pe termen lung sunt aliniate cu ale clienților. Avem o gândire pe termen lung în tot ceea ce facem. Ne dorim o construcție puternică și stabilă care să fie pe piață și peste 20 de ani și, astfel, fiecare acțiune, decizie pe care o luăm ține cont de câștigul direct și indirect pe care îl așteptăm pe termen lung în dauna unor rezultate rapide pe termen scurt.

Atitudinea Bittnet este rezultatul valorilor ce stau la baza culturii organizaționale și reprezintă o conștientizare a motivelor pentru care clienții și angajații aleg Bittnet. Procesul de conștientizare are la bază cercetarea de piață derulată în ultimii 3 ani de unul din fondatorii companiei, Mihai Logofătu. Mai multe detalii despre acest demers sunt incluse în subcapitolul "1.1.4 Activități de marketing și PR". Faptul că la sfârșitul unui an fiscal în care am extins și împrospătat sensibil echipa, atât în zona de vânzări cât și în zona tehnică, înregistrăm o rată ridicată de clienți recurenți, fiind în același timp anul cu cel mai mare număr efectiv de clienți recurenți - 100, ne face să fim încrezători că valorile pe care compania și-a construit succesul până acum sunt solide și reale, ușor de recunoscut la orice membru al echipei. 2016 sună bine!

I. Analiza activităţii societăţii comerciale

Precizarea datei de înființare a societății comerciale;

Bittnet a fost fondată în anul 2007 de către Mihai și Cristian Logofătu, drept continuare a poveștii de succes a unei echipe tinere și entuziaste de profesioniști în IT, ce au început să lucreze împreună între 2000 și 2004, oferind studenților și elevilor cursuri Cisco Networking și Microsoft, la nivel de academie.
Compania este înregistrată la Registrul Comerțului cu numărul J40/3752/2007. În februarie 2009, compania și-a schimbat statutul legal în societate pe acțiuni, ca urmare a unei majorări a capitalului social, folosind profiturile generate în 2008.
În 2012, compania a avut parte de o nouă infuzie de capital printr-o acțiune de tipul "Business-Angel" din partea domnului Răzvan Căpățînă.
În 2015, compania a atras o nouă infuzie de capital din partea fondului de investiții polonez Carpathia Capital SA și s-a listat la Bursa de Valori București pe segmentul Aero, cu simbolul BNET, devenind astfel prima companie de IT din România listată la Bursă – cu un număr de 4,504,383 acțiuni comune.
În cursul anului 2016, prin încorporarea profiturilor anilor anteriori sub formă de acțiuni gratuite, compania a crescut numărul acțiunilor în circulație la 13,513,149.
De la începutul activității compania s-a concentrat pe livrarea de traininguri IT și pe activitatea de integrator de servicii și soluții de infrastructură IT, bazată pe tehnologiile liderilor de piață precum Cisco, Microsoft, Dell, Oracle, HP, VMware, Google, Amazon Web Services (AWS) etc..
Începând cu anul 2015 compania a identificat un trend tehnologic global privind migrarea infrastructurilor IT ale companiilor, din date centere proprii către provideri de cloud public precum AWS, Microsoft Azure și Google. Piața din România urmărește trendurile globale cu o întârziere de 2-3 ani, dar în cazul de față doar în ultimul an am identificat suficient de multe oportuntități cât să avem convingerea că în perioada 2017-2019 cererea de astfel de servicii o să explodeze și în România.
Astfel, am creat o nouă arie de competență și categorie de servicii de consultanță și migrare către cloud și am demarat acțiuni de atragere de clienți strict pentru această gamă de servicii, clienți care au un profil parțial diferit față de profilul tradițional pentru celelalte game de servicii. În anul 2016 am derulat cu success 3 proiecte de migrare completă către cloud a infrastructurii unor companii (2Parale, Equatorial și Getfit Shop), fiind astfel printre 'first moveri'.

Descrierea activităţii de bază a societăţii comerciale:

Training IT

Bittnet este liderul pieței de training IT din România, cu o echipă în continuă creștere, cu peste 15 ani de experiență și mai mult de 15.000 de cursanți instruiți. De-a lungul acestor ani, Bittnet a livrat peste 50.000 de ore de training IT. Compania are cea mai mare echipă de traineri din România, lucru ce îi asigură conservarea avantajelor competitive. Mai mult, suntem într-un continuu proces de recrutare și dezvoltare de noi talente și resurse.

Bittnet oferă o gamă variată de cursuri IT. Fiecare curs poate fi susținut în două moduri flexibile: intensiv (5 zile pe săptămână, 8 ore pe zi) sau format mixt (cursuri de 2/4/6 ore, în funcție de nevoia clientului). Fiecare student primește acces la echipament dedicat, curriculum oficial, precum și la examene online și offline.

Oferim cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține 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 conține management de proiect, managementul ITIL și al serviciilor IT, business intelligence, CRM, ERP, Agile etc. Având posibilitatea de a livra cursuri atât în limba română cât și în engleză, compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, liderul mondial al pieței de training IT

Începând cu 2016, Bittnet s-a alăturat celei mai mari asociații de parteneri de training Microsoft – LLPA (Leading Learning Partner Association), ceea ce ne permite să extindem puternic atât veniturile din export, cât și livrarea de cursuri în orice limbă oriunde în Europa.

Totodată, începând cu 2016, prin modificarea programului de educație al companiei americane Oracle – modificare ce înseamnă că efectiv Oracle a închis divizia de training, iar o parte dintre partenerii care anterior puteau doar revinde cursuri Oracle au primit autorizația de a livra integral aceste cursuri (traineri și locație proprie), beneficiind inclusiv de echipa de vânzări a Oracle pentru training. Dacă urmărim exemplele testate la Microsoft și ITIL (tipuri de servicii pe care inițial Bittnet le revindea și ulterior a început să le presteze internalizat), estimăm că poziția de 1 din 2 companii care pot livra cursuri autorizate Oracle în România este de bun augur, estimând pentru 2017 nu doar o creștere a numărului de cursanți ci și o creștere semnificativă a profitabilității acestui segment.

Soluții IT

Businessul de integrator înseamnă că oferim clienților noștri soluțiile și serviciile de care au nevoie începând cu analiza inițială, faza de design, implementare și testare ce rezultă în proiecte la cheie pentru companii cu nevoi diferite în ceea ce privește IT-ul:

- Infrastructură de rețea (routing, switching, Wi-Fi, optimizare, consultanță)
- Cybersecurity (securitatea de rețea, securitate pentru data centere, securitate pentru dispozitivele utilizatorilor, IPS, Advanced Malware Protection, Next Generation Firewall, securitate pentru e-mail și Web)
- Managementul rețelelor (monitorizare și alertare, management centralizat, analiza traficului)
- Migrare și servicii de tip cloud (cloud privat, public și hibrid, trecerea de la o versiune la o alta, migrare și relocalizare pas cu pas)
- Virtualizare și data center (computing, stocare, rețelistică, backup, platforme de virtualizare, VDI)
- Mobilitatea angajaților, inclusiv Bring Your Own Device - BYOD
- Comunicații și colaborare centralizată (telefonie IP, DECT phones, mesagerie instantă, prezență on-line, conferințe web)
- Conferințe video, inclusiv teleprezență (pentru desktop-uri, pentru sala administrativă, camere de conferință, smartphone-uri, tablete, notebook-uri și stații de lucru, integrare cu smartboard-uri)
- Licențe de software (Microsoft, Adobe, Cisco, Bitdefender, Dell, VMware, Veeam)
- Consultanță generală
- Servicii de mentenanță și suport
- Training customizat, hands-on pentru soluții specifice

Servicii Cloud

Bittnet este în măsură să ofere clienților săi și servicii bazate pe cloud

- Amazon Web Services
- Microsoft Office 365
- Microsoft cloud provisioning (Azure)
- Infrastructură cloud de la Cisco (Meraki)
- Infrastructură cloud pentru video-conferințe (Webex)
- Infrastructură cloud de la Cisco pentru video-conferințe și filesharing (Spark)
- Infrastructură cloud pentru securitate Web (ScanSafe)
- Managementul energiei prin Cisco Cloud (Cisco EnergyWise)
- Google Apps

Certificari Internationale

Competențele echipei Bittnet sunt certificate la cel mai înalt nivel și sunt recunoscute de liderii pieței de IT. Certificările 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
- Cisco Education Qualified – Advanced Routing and Switching
- Cisco Education Qualified – Advanced Security
- Cisco Academy Network Partner
- Cisco Certified Refurbished Equipment
- Cisco TelePresence Video SMB Program
- Microsoft Silver Learning Partner
- Microsoft Cloud Partner
- Microsoft Silver Datacenter Partner
- Amazon Web Services Learning Partner
- Amazon Web Services Consulting Partner
- Accredited ITIL® Training Organization
- Citrix Silver Solution Advisor
- Citrix Authorized Learning Center
- Dell EMC Preferred Partner
- SonicWall Silver Partner
- SonicWall Authorized Training Partner
- Oracle Silver Partner
- Oracle Approved Education Center
- VMWare Professional Solution Provider
- Google Apps Authorized Reseller
- Jabra Registered Partner
- Veeam System Integrator
- Bitdefender Gold Partner
- IBM Training Provider - via Global Knowledge
- Membru al LLPA – Leading Learning Partner Association din 19 iulie 2016

Descrierea oricărei fuziuni sau reorganizări semnificative a societăţii comerciale, ale filialelor sale sau ale societăţilor controlate, în timpul exerciţiului financiar

Societatea nu are filiale, nu deține părți sociale sau acțiuni la alte societăți comerciale. Societatea nu a trecut în anul 2016 prin nicio fuziune, achiziție sau reorganizare.

Descrierea achiziţiilor şi/sau înstrăinărilor de active

În cursul anului 2016, Bittnet a finalizat achiziția de active necorporale în suma de 87,781.79 lei. Este vorba despre finalizarea și lansarea în exploatare a unui nou website și a unei licențe de conținut curs de vânzări specific în domeniul IT.

Odată cu lansarea noului website al companiei care acum este optimizat pentru dispozitivele mobile, dar și din punct de vedere SEO, acesta este mai ușor de utilizat din interfața de admin, de populat cu conținut și, desigur, este responsive pentru toate dispozitivele. Nu trebuie ignorat nici faptul că viteza de încărcare a informațiilor a crescut considerabil, la fel și viteza cu care poți găsi informațiile în site la o simplă utilizare a butonului de căutare.

Dincolo de aceste elemente ce țin de viteza de utilizare și modul de afișare a paginilor din site-ul Bittnet, trebuie menționate câteva caracteristici noi cu care acesta vine:

- Afișarea orarului de cursuri într-o pagină dedicată și posibilitatea de filtrare a informațiilor în funcție de criteriile relevante pentru cel ce caută (vendor, numar de zile, modalitatea de livrare, trainer)
- Afișarea de oportunități de carieră și posibilitatea de a aplica direct din website
- Posibilitatea de a te înscrie direct de pe site la cursurile dorite sau, după nevoie, de a solicita o ofertă de preț pentru grup de persoane, ori înscrierea prin utilizarea de credite de learning

- Posibilitatea de a-ți testa nivelul de cunoștințe prin accesarea unui test la nivel de curs. Acesta are menirea să îți arate dacă acel curs îți este necesar (ai sau nu ai cunoștințele necesare pentru acel nivel).

Unul din avantajele semnificative operaționale aduse de noul site este faptul că odată completat un formular în una din paginile acestuia, informațiile autopopulează câmpuri asociate în platforma CRM Microsoft Dynamics generând automat un lead și notificând echipa de marketing atunci când acest lucru se întâmplă. Tot automatizat se face și colectarea datelor persoanelor care doresc să se aboneze la newsletter-ul companiei pentru a fi la curent cu produsele, serviciile si promoțiile Bittnet.

În cursul anului 2014 Bittnet a decis migrarea către sistemul de gestiune a relațiilor cu clienții (CRM - customer relationship management) oferit de compania americană Microsoft, sistem numit Dynamics CRM Online. Migrarea a fost decisă pe baza analizei de tip “TCO” (total cost of owenrship) - care avantaja sistemul Microsoft Dynamics versus sistemul anterior Salesforce.com. Această decizie aduce dividende in continuare, deoarece sistemul Dynamics CRM Online ne-a permis implementarea a multiple funcționalități care să asiste în mod proactiv procesele de vânzare. Ca dovadă, noul website este integrat cu sistemul CRM, deci întrebările și interesul manifestat de vizitatori pe site se traduc în acțiuni și activități concrete de vânzări, în mod automatizat.

În cursul anului financiar 2016 nu au fost înstrăinate active.

Descrierea principalelor rezultate ale evaluării activității societății.

1.1. Elemente de evaluare generală

- +37% cifra de afaceri
- 2 x profit operational față de 2015

Rezultatele financiare ale companiei confirmă abordarea managementului cu privire la modul de funcționare a companiei, pornind de la specificul afacerii. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în domeniul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe.

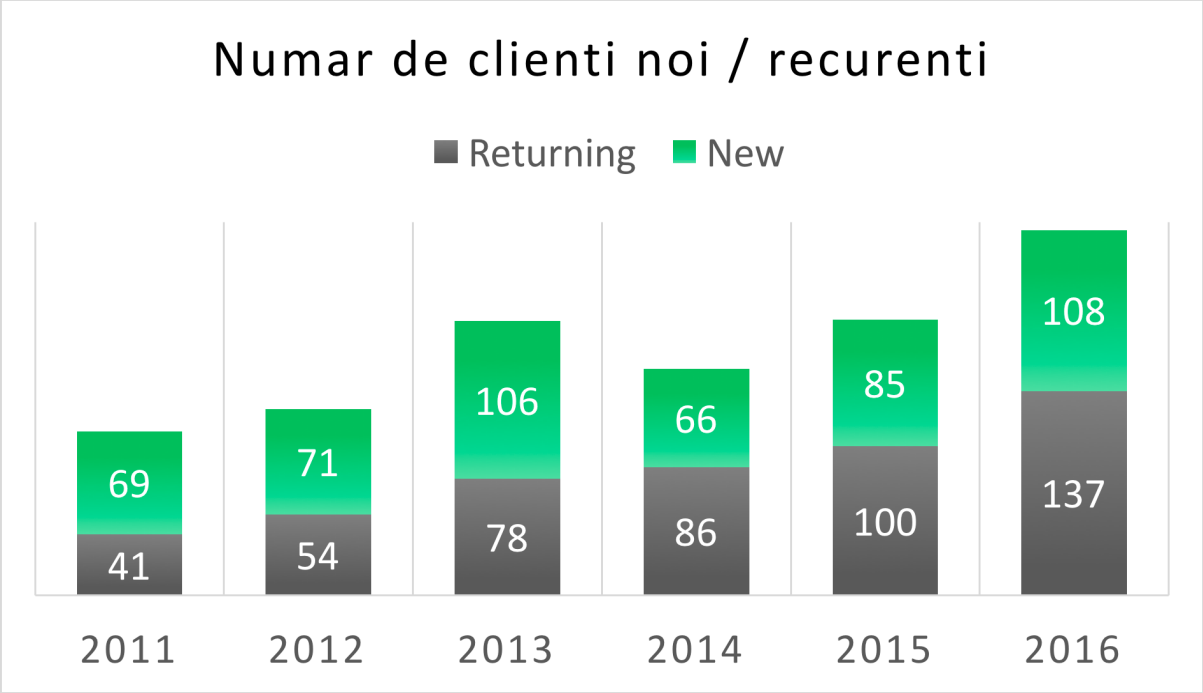
Pe de altă parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de "creștere accelerată". În 2016, în comparație cu anul 2015, o creștere de 37% a încasărilor (având procente similare de marjă brută) a adus cu sine o creștere mult mai accelerată a profitului operațional, cum era de așteptat. Cifrele de mai jos sunt exprimate în mii de RON:

	2015	2016	Evoluția FY16 / FY15
Cifra de Afaceri, din care	9,992	13,695	37%
Integrare IT	6,950	8,251	19%
Training IT	3,690	5,405	46%
Costuri totale (din care)	10,100	12,466	23%
Mărfuri	5,149	4.959	-4%
COGS Training	1,160	2,151	85%
Dobânzi	173	328	90%
Amortizarea	153	114	-25%
Profit din exploatare	742	1,713	131%
Profit financiar (incude venituri din listarea la BVB în 2015, doar dobânzi și diferențe de curs în 2016)	479	-330	-169%
Profit brut	1,221	1,383	13%
Acțiuni	4,504,383	13,513,149	
EPS	27.10 bani	10.23 Bani	
Diluted EPS*	27.10 bani	9.53 Bani	

*Diluted EPS tine cont de numarul de 1.000.974 actiuni subscrise in cadrul operatiunii de majorare capital cu aporturi noi, finalizata intre momentul finalului de an fiscal 2016 si momentul prezentului raport.

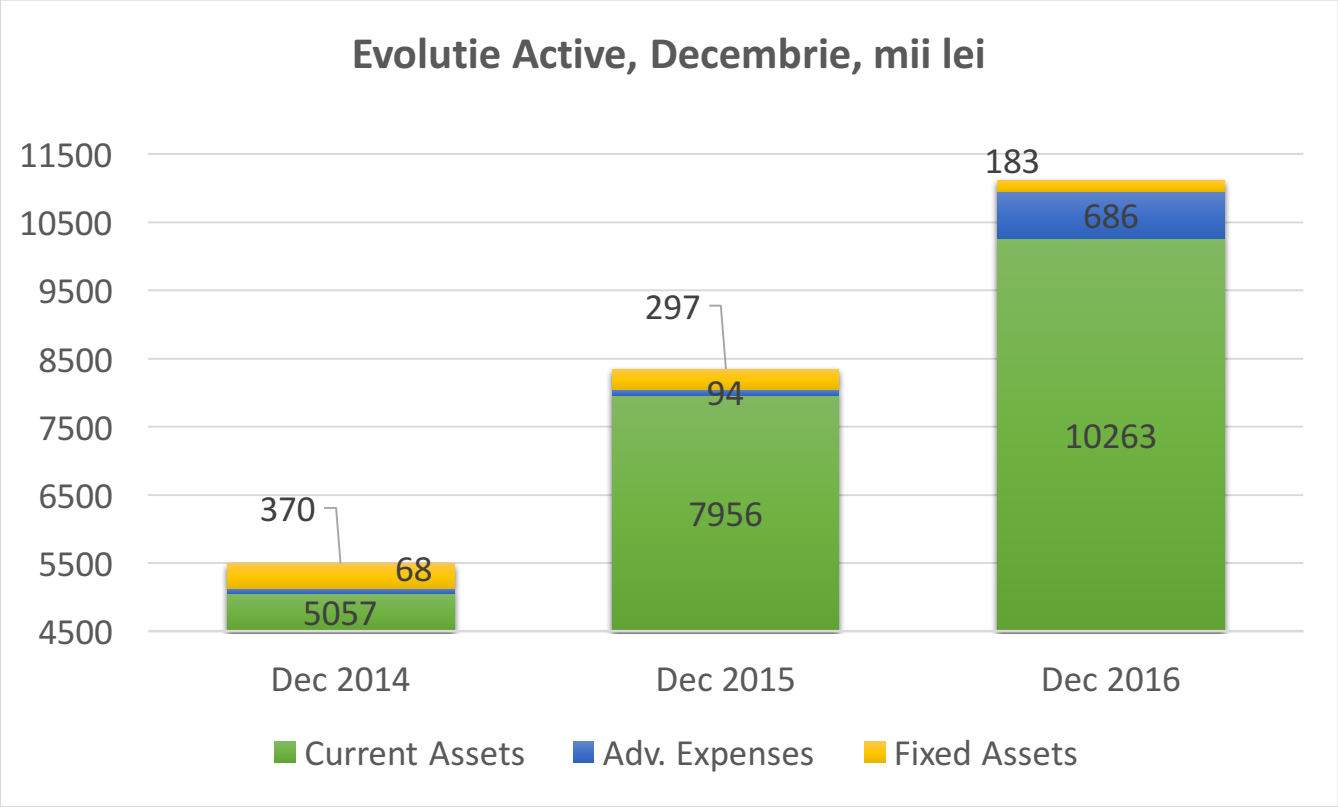
Aproximativ 60% din venituri (8.25 milioane lei) sunt atribuite primei linii de business, adică soluțiile IT, implementarea și serviciile de consultanță, în timp ce restul de 40% (5,4 milioane lei) sunt atribuite celei de-a doua linii de business – Training IT.

Față de anul anterior, creșterea veniturilor din training a fost evident mai accelerată, ceea ce a condus la o modificare a ponderii veniturilor liniilor de business în total. Adițional, un alt fenomen a contribuit la această evoluție și aceste rezultate: concentrarea companiei pe migrările către cloud - ca trend tehnologic identificat și domeniu unde suntem first-moveri - a condus în mod natural la scăderea veniturilor din hardware (cu marje brute mici, dar venituri mari) în favoarea serviciilor de integrare (consultanță, migrare, instalare, etc.) - ceea ce a făcut ca veniturile liniei de business "Integrare IT" să crească mai încet, chiar dacă situația a fost mai fericită comparativ cu 2015, datorită îmbunătățirii marjelor brute.



Compania a observat o tendință pozitivă în creșterea numărului de clienți recurenți care, în anul 2016, a atins cifra 137: cel mai mare număr din istoria Companiei. Ponderea clienților recurenți în totalul veniturilor s-a ridicat la 55% pentru anul 2016.

Profitul operațional (EBIT) pentru anul 2016 a atins nivelul de 1.7 milioane lei, o creștere de 131% față de anul precedent. Cheltuielile de depreciere și amortizare au fost în suma de 114 mii lei, generând o valoare a EBITDA de 1.8 milioanei lei, adică o dublare comparativ cu 2015. Profitul net a fost în 2015 în valoare de 1,033 milioane lei, compania beneficiind și de venituri financiare din cedarea acțiunilor în procesul de listare, în valoare de 632 mii lei. În schimb, în 2016, profitul net a înregistrat valoarea de 1,16 milioanei lei (o creștere de 13% în termeni absoluți), dar fără ca acest profit net să mai beneficieze de 'ajutorul' one-time al rezultatului financiar din vânzarea acțiunilor în procesul de listare. Astfel, putem vorbi despre o dublare și a profitabilității companiei și, totodată, cel mai bun rezultat net din istoria Companiei.



Activele totale aveau o valoare de 11 milioane lei la finalul anului 2016, o creștere de 33% comparativ cu finalul anului 2015. Activele curente constituie cea mai mare parte a activelor totale (92%, adică 10 milioane lei), cu 7.5 milioane lei creanțe și 2.35 milioane lei lichiditate. Activele fixe și cheltuielile plătite în avans au fost de 183 mii lei, respectiv 686 mii lei (diferenta de cash fata de anul trecut).

Capitalurile proprii au crescut cu 60% față de 2015 până la suma de 3,1 milioane lei, ca rezultat al unei creșteri a capitalului subscris și vărsat, a rezultatului reportat și a rezultatului exercițiului financiar aferent anului 2016. Menționăm, de asemenea, că operațiunea de majorare de capital cu noi aporturi, aprobată de acționari în cursul anului 2016 a fost dusă la bun sfârșit (grad de subscriere de 100%) în primul trimestru al anului curent (2017) - și înregistrată de Registrul Comertului, ASF și Depozitarul Central.

Alte elemente de pasiv includ: datorii curente (3,69 milioane - o scadere de 34% față de 2015), datorii pe termen lung (4.35 mii lei, în creștere semnificativă față de 2015, datorită succesului înregistrat de emisiunea de obligațiuni corporative).

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

Un aspect important al evoluției noastre în 2016 a fost continuarea cu succes a tranziției către o dezvoltare regională și cooperare dincolo de granițele României. Astfel, începând cu 2016 avem o poziție dedicată de

Inside Sales Representative pentru Europa de Vest respectiv aderarea la LLPA (Leading Learning Partner Association) (http://thellpa.com) - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

De asemenea, ca pondere în cifra de afaceri, exporturile au ajuns la 10% (procent în creștere aplicat și pe o sumă în creștere) - față de 4.7% în 2015. Vom continua în 2017 să targetăm atât piața vestică de training IT cât și cea de proiecte de servicii de integrare (consultanță, audit, instalare soluții IT), deoarece avantajele competitive pe care România le are pe piața globală de IT sunt relevante și în cazul Bittnet. Ne referim aici la o calitate a resursei umane la un nivel ce nu suportă niciun dubiu, combinată cu o diferență încă semnificativă de costuri față de media din țările vestice.

Cota de piață

- lider de piață în domeniul IT training
- 57% clienți recurenți
- 10% export de servicii IT

Compania activează în două mari piețe în domeniul IT: training IT și integrare soluții IT.

Din cauza lipsei unor rapoarte independente privind piața de training IT din România, Compania se bazează pe propriile estimări în ceea ce privește cota sa de piață. Compania are cea mai extinsă, dar și cea mai aprofundată acoperire a pieței de training, prin deținerea unor resurse umane unice la nivel de expert. Compania se poziționează ca **lider de piață în zona de training IT**, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training;
- Nu se aflî în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2-3 segmente de piață;
- Este, fie liderul de piață, fie cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco compania estimează o cotă de piață de ±85%. Pe de altă parte, în ceea ce privește training-urile Microsoft, compania deține o cotă de piață de ±20% dintr-un total de 10 parteneri din România;
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Emitentul face imposibilă stabilirea procentului de cotă de piață deținut. Conform studiului independent "Software and IT Services in Romania" realizat de Pierre Audoin Consultants la solicitarea ANIS - Asociaţia Patronală a Industriei de Software şi Servicii, piața românească de IT avea o valoare de 3,08 miliarde euro în 2015 (cu 21% mai mult față de 2014), aceasta fiind estimată pentru 2016 la 3,6 miliarde euro (o creștere de 17% față de anul 2015):

> *"În ceea ce privește piața internă aceasta a avut o creștere timidă, de doar 4% in 2015, ajungând la valoarea de 991 milioane euro, ponderea ei fiind de 33% din cifra totală a sectorului. Pentru anul 2016 se arată o creștere estimată cu doar 4,6% față de anul anterior. Aceste cifre nu fac altceva decât să evidențieze un consum încă scăzut de tehnologie, comparând potențialul și nevoile estimate la nivel intern, atât în sectorul public, cât și în cel privat."*

Pornind de la estimarea pieței totale de IT (piața internă și servicii de outsourcing) la aproape 1 miliard euro în 2016, cota de piață a Companiei în zona de integrare soluții IT (hardware, software și servicii) este nesemnificativă, aceasta înregistrând o valoare de sub 1% din piață.
Trebuie avut, însă, în vedere la această analiză de piață că estimările pentru piața totală de IT includ și cumpărările de echipamente de tip PC-uri, telefoane mobile, tablete, imprimante etc., atât de către populație, cât și de către companii.

1.2. Evaluarea nivelului tehnic al societăţii comerciale

Principalele pieţe de desfacere pentru fiecare produs sau serviciu şi metodele de distribuţie

Principala piață de desfacere în 2016 pentru produsele și serviciile oferite de Bittnet a fost, ca și în anii precedenți, România, cu 90% din venituri rezultate din prestarea de servicii pentru clienți aflați pe teritoriul țării. Ponderea de 10% venituri de la clienți din străinătate a înregistrat o dublare față de 2015 când valoarea înregistrată a fost 4.7%. În 2016, veniturile din 'export' au provenit din prestarea de servicii de închiriere de experți pentru proiecte de training, dar și livrarea efectivă de proiecte de training către clienți de pe teritoriul UE.

Principalul canal de distribuție este reprezentat de vânzarea directă prin intermediul echipei de vânzări, dar, în viitor, pe baza eforturilor depuse în finalul anului 2016 se așteaptă ca până la 20% din veniturile realizate pentru segmentul de training IT să fie realizate prin intermediul website-ului. Fiecare membru al echipei de vânzări are alocat un portofoliu de clienți. Pentru acest portofoliu s-au derulat activități proactive de poziționare a serviciilor și soluțiilor din portofoliul Bittnet.

De asemenea, o pondere relevantă în totalul veniturilor este obținută în urma parteneriatelor strategice construite cu jucători din piața de IT și telecom care, aparent, pot fi priviți ca fiind competitori, dar prin intermediul cărora am livrat servicii către clienții finali ai acestora. Atitudinea generală a companiei dovedită prin transparența totală, corectitudinea și respectarea angajamentelor față de acești parteneri a condus la o creștere naturală, organică a volumelor de business derulate prin acești parteneri și ne determină să afirmăm că în anii imediat următori modelele de parteneriate strategice și selecția atentă a acestora va reprezenta un pilon semnificativ de creștere.

Descrierea principalelor produse și servicii prestate

- proiecte la cheie pentru clienți
- acoperim toată gama de servicii IT
- certificări de cel mai înalt nivel

Infrastructura de rețea

Infrastructura de rețea se referă la resursele hardware și software ale unei întregi companii, resurse care permit conexiunea la internet, comunicațiile, operarea și gestionarea informatică a activității clientului. Infrastructura de rețea oferă conectivitate și comunicații cu rețele externe precum Internetul, dar și conectivitate între utilizatorii interni, procese, aplicații sau servicii.

Infrastructura este prezentă în toate mediile IT ale unei companii. Întreaga infrastructură de rețea este interconectată și poate fi utilizată pentru comunicații interne, comunicații externe sau ambele. O infrastructură de rețea standard include partea de Hardware (routere, switch-uri, puncte de acces wireless, cabluri) și partea de Software (operațiuni și management, sisteme de operare, firewall, aplicații de securitate, antivirus).

Securitatea rețelei

Securizarea unei rețele este un proces continuu datorită dezvoltării și răspândirii atacurilor informatice, atât din interiorul, cât și din exteriorul rețelei. Atacurile interne nu sunt întotdeauna intenționate, ele pot apărea în mod neintenționat prin exploatarea unei vulnerabilități a rețelei. Este important să existe o politică de securitate a rețelei și aceasta să fie integrată cu toate elementele din rețea.

Soluțiile de securitate se concentrează pe ceea ce se întâmplă înainte și în timpul unui atac informatic și pe măsurile care vor fi luate după detectarea atacului. Având în vedere faptul că cei care se ocupă de aceste atacuri și hackerii au devenit din ce în ce mai sofisticați, nu mai poate fi vorba doar de prevenirea atacurilor cunoscute. Focusul a fost mutat pe detectarea și modul în care se răspunde la tipuri noi de atac, necunoscute până atunci.

Bittnet oferă următoarele soluții de securitate a rețelei:

- Firewalls;

- Senzori pentru detectarea și prevenirea atacurilor;
- Anti-spam și anti-virus;
- Prevenția pierderilor de date (DLP)
- Sisteme de tip sandbox-ing
- Soluții de Rețele Virtuale Private (VPN);
- Sisteme de control al accesului în rețea;
- Managementul securității.

Soluții de Management al rețelei

Funcțiile îndeplinite în cadrul procesului de management al rețelei includ: controlul, planificarea, alocarea, desfășurarea, coordonarea și monitorizarea resurselor unei rețele, comutarea predeterminată a traficului pentru a încărca în mod echilibrat echipamentele de rețea, autorizarea distribuției cheilor criptografice, gestionarea configurării, managementul defecțiunilor, managementul securității, managementul performanței, managementul lățimii de bandă și managementul conturilor de utilizator.

Datele pentru managementul rețelei sunt colectate prin diverse metode, inclusiv agenți software instalați în infrastructură, agenți ce simulează tranzacții și înregistrează activitatea, sau programe de tip “sniffer” care monitorizează utilizatorii reali. În trecut, managementul rețelei consta în principal în a monitoriza dacă dispozitivele erau funcționale sau nu; în prezent, managementul performanței a devenit o parte crucială a rolului echipei IT, ceea ce aduce o serie de provocări — în special pentru organizațiile globale.

Data center, virtualizare și cloud computing

Virtualizarea oferă organizațiilor IT o oportunitate importantă de a-și îmbunătăți managementul și automatizarea în cadrul unui data center. Pe măsură ce organizațiile IT se confruntă cu cereri din ce în ce mai mari din partea de business în condițiile unor bugete restrânse, automatizarea unor activități oferă posibilitatea "de a face mai mult cu mai puține resurse" și creșterea în felul acesta a productivității personalului existent.

Soluțiile pentru Data center implică partea de virtualizare (utilizarea unui software de găzduire, ce creează un mediu care să 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 și abilitatea de a mări sau micșora resursele de hardware disponibile pentru un server virtual) și capacitatea de a oferi cu ușurință noi servere virtuale (fără a fi nevoie de achiziția de resurse hardware).

Cloud computing (și migrarea către cloud) înseamnă utilizarea infrastructurii (fizice și logice) necesare pentru virtualizarea serverelor unui provider specializat în mediul online. Acest lucru diferă de ideea originală a unui data center propriu / data room (private cloud) prin aceea că platforma este deținută de o terță parte, clientul utilizând doar funcționalitățile acestui serviciu.

Bittnet oferă servicii de consultanță, design, implementare și mentenanță pentru crearea și operarea soluțiilor de servere virtualizate, a propriilor data centere și migrarea către soluții de tip cloud.

În cursul anului 2016 am realizat mai multe proiecte de referință în domeniul migrării în cloud, asigurând astfel clienților noștri un avantaj competitiv semnificativ: o infrastructură IT scalabilă automat, cu costuri adaptate continuu la producție (venituri). Considerăm că acest trend va accelera în 2017 și ne va ajuta să profităm de poziția de *first-mover* pe care o avem.

Mobilitatea angajaților companiilor incluzând "Bring your own device" - BYOD

Soluțiile de mobilitate le permit angajaților să lucreze prin utilizarea oricărui dispozitiv conectat la internet, la orice oră și de oriunde, în condiții de maximă securitate. În felul acesta, afacerile clientului sunt flexibile și se adaptează schimbărilor într-un mod rapid.

Soluțiile de mobilitate includ:

- Rețele Wireless;
- Telefoane IP Soft;
- Access Virtual la Rețelele Private - VPN;
- Lucrător de la distanță.

"Bring your own device" – BYOD – este un concept care permite angajaților din companie accesul la datele companiei și la resursele acesteia folosind echipamente hardware ce le aparțin (PC-uri, laptop-uri, telefoane mobile, tablete, etc.). Acest concept permite personalului să își îndeplinească activitățile ce țin de locul de muncă de oriunde, la orice oră, însă, pe de altă parte, generează probleme de securitate (scurgeri de date). Din acest motiv, companiile au decis implementarea unor politici necesare pentru servicii de coordonare și implementare realizate de consultanți experimentați în securitatea rețelei.

Bittnet oferă o gamă completă de servicii de consultanță și implementare pentru conceptele menționate mai sus.

Comunicații unificate și colaborare

Comunicațiile unificate (UC) reprezintă integrarea în timp real a serviciilor de comunicație a unei companii, cum ar fi mesageria instantă (chat), informație legată de prezență, voce (inclusiv telefonie prin IP), caracteristici de mobilitate (inclusiv mobilitate extinsă și contactarea cu un singur număr de telefon), conferințe audio, web și video, convergența fixă-mobilă (FMC), desktop sharing, data sharing, controlul apelurilor și recunoașterea vocii cu servicii de comunicații care nu au loc în timp real precum mesageria unificată (căsuțe de mesagerie vocală integrate cu e-mail, SMS și fax). Comunicațiile unificate nu reprezintă neapărat un singur produs, ci mai degrabă un set de produse care oferă o interfață unificată pentru utilizator și o experiență, utilizându-se instrumente multiple și diverse tipuri de media.

Într-un sens mai larg, comunicațiile unificate pot să cuprindă toate formele de comunicații realizate prin intermediul unei rețele, inclusiv forme de comunicații cum ar fi Internet Protocol Television (IPTV) și comunicare prin panouri informative digitale, pe măsură ce acestea devin o parte integrată a rețelei de comunicații.

Comunicațiile unificate permit unei persoane să trimită un mesaj utilizând un mediu de comunicare și să primească același tip de comunicare într-un mediu diferit. De exemplu, o persoană poate primi un mesaj vocal și poate alege să-l acceseze utilizând email-ul sau telefonul mobil. Dacă cel care trimite mesajul este online, potrivit informației legate de prezență și acceptă apelurile, răspunsul poate fi trimis imediat printr-un text, în timp real (chat) sau printr-un apel video. Altfel, acesta poate fi trimis ca un mesaj trimis ulterior (nu în timp real) și care poate fi accesat prin diferite modalități.

Bittnet oferă servicii și soluții complete în domeniul Colaborării și al Comunicațiilor Unificate. De exemplu: înființarea unui call-center, cu înregistrarea convorbirilor, direcționarea automată a apelurilor, auto logare, etc. Alte exemple includ înființarea unor soluții automatizate de video-conferință care să funcționeze ca și apeluri–video pentru companie, folosind canale de comunicație securizate (criptate).

Licențe Software

Compania oferă o paletă largă de licențe software furnizate de liderii de piață din diverse domenii, acoperind astfel întregul 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 vânzărilor (licențe software Dynamics CRM);
- Software pentru Cloud (Google Apps, Microsoft Office 365, suita de productivitate Zoho).

Această linie de business este o linie clasică, cu marje brute mici, dar care asigură o 'intrare' la clienți, o relație de lungă durată (majoritatea licențelor se vând în prezent pe modele de tip 'subscripție anuală') și o șansă de a poziționa restul serviciilor conexe. Ca urmare, în cursul anului 2017 vom urmări o extindere a bazei de clienți în acest domeniu.

Servicii IT

Servicii de Consultanță

Bittnet oferă servicii de arhitectură (design), implementare și integrare ce acoperă principalele domenii de comunicații și tehnologia informației, precum și modalități de livrare a acestor soluții care să le permită clienților să-și planifice, să-și construiască soluții IT și să-și optimizeze în felul acesta mediul IT.

Serviciile de consultanță identifică soluții de proiectare (design) pentru integrarea noilor tehnologii și pentru optimizarea mediului IT actual al clientului, în funcție de strategia de dezvoltare a acestuia. Bittnet deține capabilități extinse de arhitectură, de la rețea, comunicații și centre de date până la utilizatorul final de putere de calcul, aplicații, managementul serviciilor și securitate.

Serviciile de consultanță sunt procese care se desfășoară în mai multe etape:

Pregătire

Primul pas în orice proiect de infrastructură IT îl reprezintă identificarea necesităților de afaceri ale clientului și a tehnologiilor disponibile pentru a îndeplini aceste necesități.

Design

Acest pas implică o evaluare a situației curente și oferirea de recomandări care să implice noi soluții. Bittnet creionează arhitectura de rețea și, dacă este nevoie, realizează și o demonstrație pentru testarea funcționalității acesteia. De asemenea, Bittnet oferă consiliere în alegerea celor mai bune soluții care să îndeplinească cerințele atât din punct de vedere tehnic, cât și din punct de vedere financiar.

Planificare

Compania prezintă soluția propusă în detaliu, echipamentele care vor face parte din structură și configurațiile necesare, împreună cu un plan de implementare și teste de acceptanță. De asemenea, în acest stadiu, Bittnet lucrează împreună cu clientul pentru elaborarea unui plan de acțiune care cuprinde activitățile și responsabilitățile fiecărei părți, punctele de referință și termenele limită ale proiectului.

Servicii de Implementare

Serviciile de implementare cuprind mai multe etape, după cum urmează:

Instalare, configurare, testare

În această etapă, sunt cuprinse următoarele activități: transportul echipamentului, instalarea fizică, configurarea funcționalităților logice și testarea soluției. Totul este testat fără a fi integrat în infrastructura existentă, pentru a evita eventualele daune care pot apărea. După testarea funcționalității sistemului, clientul trebuie să valideze dacă infrastructura funcționează în mod corespunzător. Următorul pas este foarte important și este bazat pe informațiile colectate în cadrul pașilor anteriori – partea de training pentru personalul IT.

Operarea

Procesul de migrare către noua soluție este un proces gradual cu scopul de a reduce timpii morți ai rețelei și de a minimiza întreruperile de activitate ale angajaților. În această etapă, Compania va comunica în mod continuu cu angajații clientului pentru a se asigura de funcționarea permanentă a tuturor serviciilor și aplicațiilor utilizate de aceștia.

Optimizarea

În această etapă, după ce noua soluție este implementată, se verifică dacă aceasta funcționează corect. Orice soluție implementată necesită o monitorizare constantă, dar și mentenanță, cu scopul de a identifica în mod proactiv erorile care pot apărea. Compania analizează și se ocupă de optimizarea diferitelor procese astfel încât să crească productivitatea angajaților clientului. Aceste îmbunătățiri ale proceselor sunt proiectate astfel încât să se adapteze și mai mult cerințelor rețelei clientului.

Servicii de Mentenanță și Suport

Echipa de intervenții a Companiei oferă suport on-site și off-site, incluzând aici înlocuirea de echipamente, actualizarea sistemelor și soluționarea tuturor problemelor acoperite prin contractul de suport agreat cu clientul. Pentru toate proiectele de implementare realizate, Bittnet oferă opțiunea de suport și mentenanță – ceea ce înseamnă că Bittnet garantează restabilirea funcționalității inițiale a soluției, folosind tehnici de backup.

Serviciile de suport sunt, de regulă, contracte recurente, ce oferă clienților siguranța și confortul privind funcționalitatea rețelei sau a sistemelor în orice fel de situație. Aceasta înseamnă că Bittnet folosește cunoștințele experților pentru a putea reacționa la schimbările survenite în mediul IT al clientului și pentru a restabili funcționalitatea dorită, fie printr-o simplă înlocuire a părții de hardware, fie printr-o strategie mai avansată și prin operațiuni de refacere a configurației.

Training IT

Într-o economie în care educația și cunoștințele primează, educarea și pregătirea angajaților reprezintă o investiție menită să îmbunătățească atât performanța pe termen scurt, cât și succesul pe termen lung al unei organizații.

Capitalul uman și proprietatea intelectuală sunt atribute care conferă o diferențiere competitivă pentru companiile din toate domeniile. Valoarea unei companii care se bazează pe aceste cunoștințe aprofundate și pe o calitate ridicată a capitalului uman este mult mai mare decât valoarea totală a activelor sale tangibile deoarece este evident faptul că există o valoare semnificativă a forței de muncă foarte bine instruită și cu înalte calificări, a practicilor de business, a proceselor, precum și a altor active intangibile.

Bittnet oferă un serviciu de training complet care pornește de la nevoia de business a clienților, respectiv de creștere a valorii capitalului uman în cadrul unei organizații. Bittnet identifică nevoile efective de training pornind de la diferența dintre abilitățile curente și standardul dorit pentru un anumit tip rol, pentru care este

necesară o realiniere în urma unor modificări organizaționale, a apariției unor noi aplicații IT sau ca urmare a introducerii unor noi oferte de servicii.

Elaborarea planurilor de training și prioritizarea acestora sunt menite să optimizeze bugetele de training, să gestioneze în mod optim dezvoltarea angajaților și evaluarea post training, având la dispoziție metode clar definite de măsurare a îmbunătățirii performanței, justificându-se în felul acesta investiția efectuată în training.

Bittnet oferă o paletă largă de cursuri IT. Fiecare astfel de curs este livrat în două moduri flexibile: în formă intensivă (5 zile/săptămână , timp de 8 ore/zi) sau într-un format mixt (în întâlniri de 2/4/6 ore în funcție de necesitățile clientului). Fiecare participant la curs primește acces la un set de echipamente dedicat, acces la curriculum oficial, examinări online și offline.

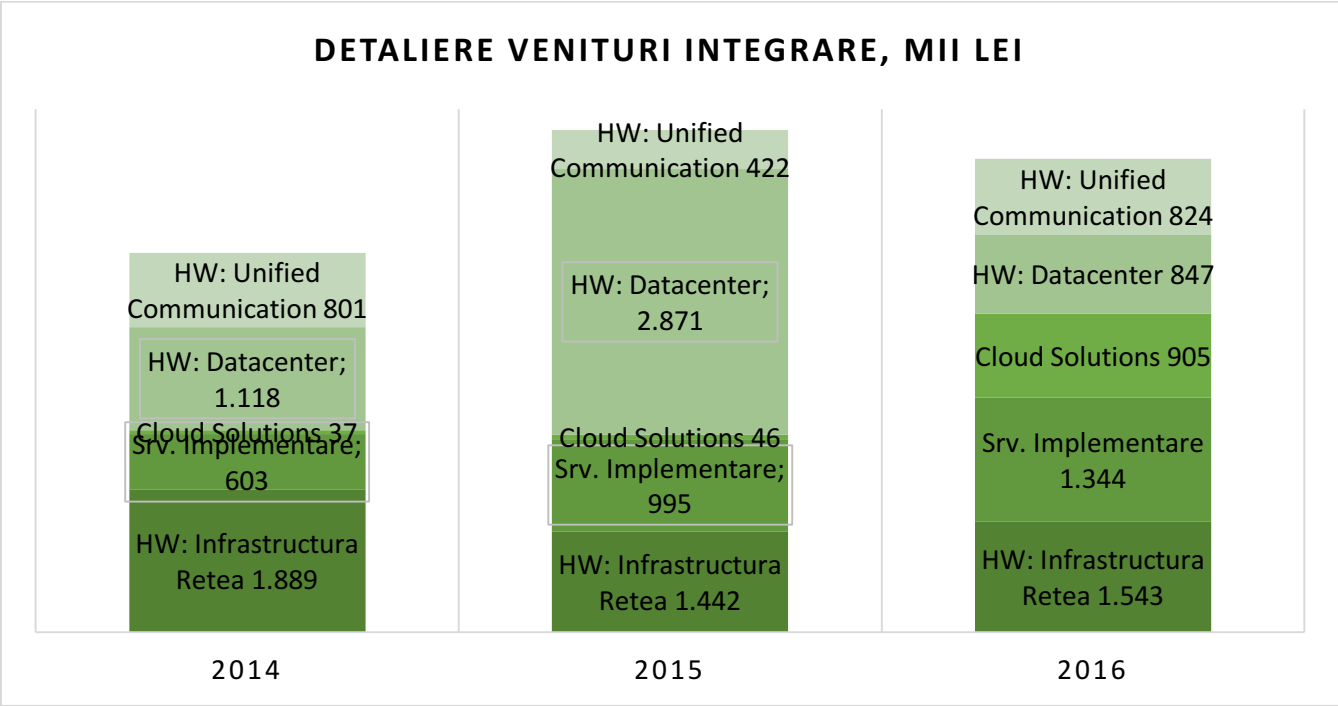
Cel mai mare portofoliu de pe piață: portofoliul de training conține peste 1500 de cursuri. Din acest portofoliu, cele mai importante cursuri sunt pentru vendorii majori: Cisco, Microsoft, Microsoft Office, VMware, Linux, Oracle, Amazon Web Services, Citrix, IBM, ITIL, RedHat, Adobe, Avaya, EMC, HP, Juniper, SAP. Acest portofoliu acoperă numeroase subiecte de interes din domeniul IT, cum ar fi: pachetul Microsoft Office (Excel, Word, etc), Linux, rețelistică, programare, sisteme de operare, securitate cibernetică, 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. Având capacitatea de a oferi training-uri atât în limba română, cât și în limba engleză, Compania operează într-un parteneriat strategic cu Global Knowledge, leader-ul mondial în training IT., cât și cu organizația LLPA - alianța celor mai mari și reprezentativi parteneri de training IT din Europa.

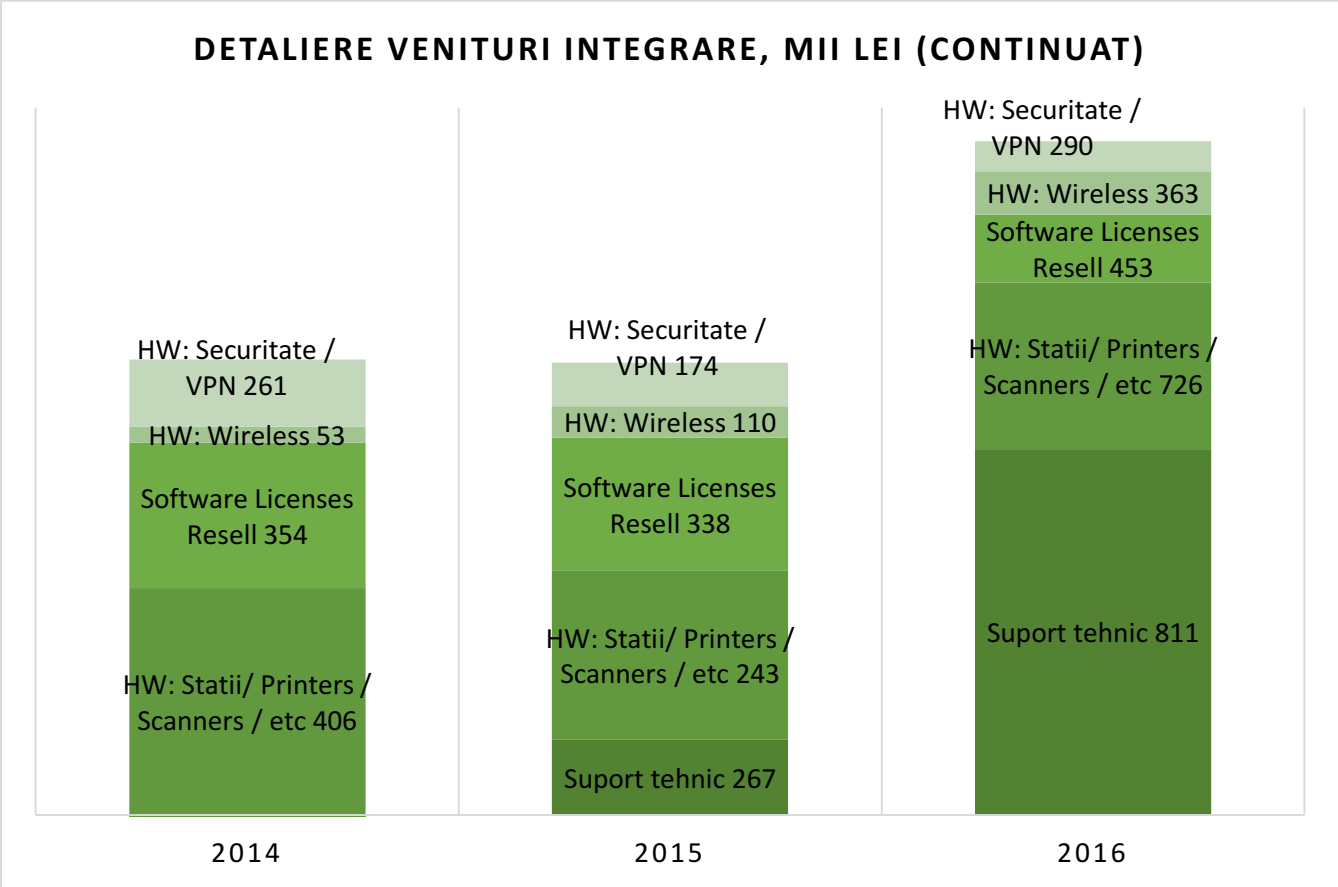
Ponderea fiecărei categorii de produse sau servicii în veniturile şi în totalul cifrei de afaceri ale societăţii comerciale pentru ultimii trei ani:

Este ușor de imaginat ca linia de business de “integrare soluții IT” să înregistreze ponderi mai mari în total cifră de afaceri, datorită specificului acesteia, care include livrarea de mărfuri (cifră afaceri mare, marjă brută mică). Ținând cont că această linie de business include veniturile din soluțiile cloud, aceasta are șanse să crească în continuare într-un ritm accelerat. Pe de altă parte, poziția privilegiată de lider al pieței de training IT, cât și focusul continuu al companiei asupra extinderii portofoliului de produse de training ne dă speranța de a ‘captura’ mai multă valoare și din businessul de training IT. Ca dovadă, în 2016, linia de business “Training IT” a înregistrat o creștere de 46% comparativ cu 19% în cazul integrării.

Analizând mai în detaliu fiecare linie de business, constatăm următoarea evoluție pentru cele mai importante componente:



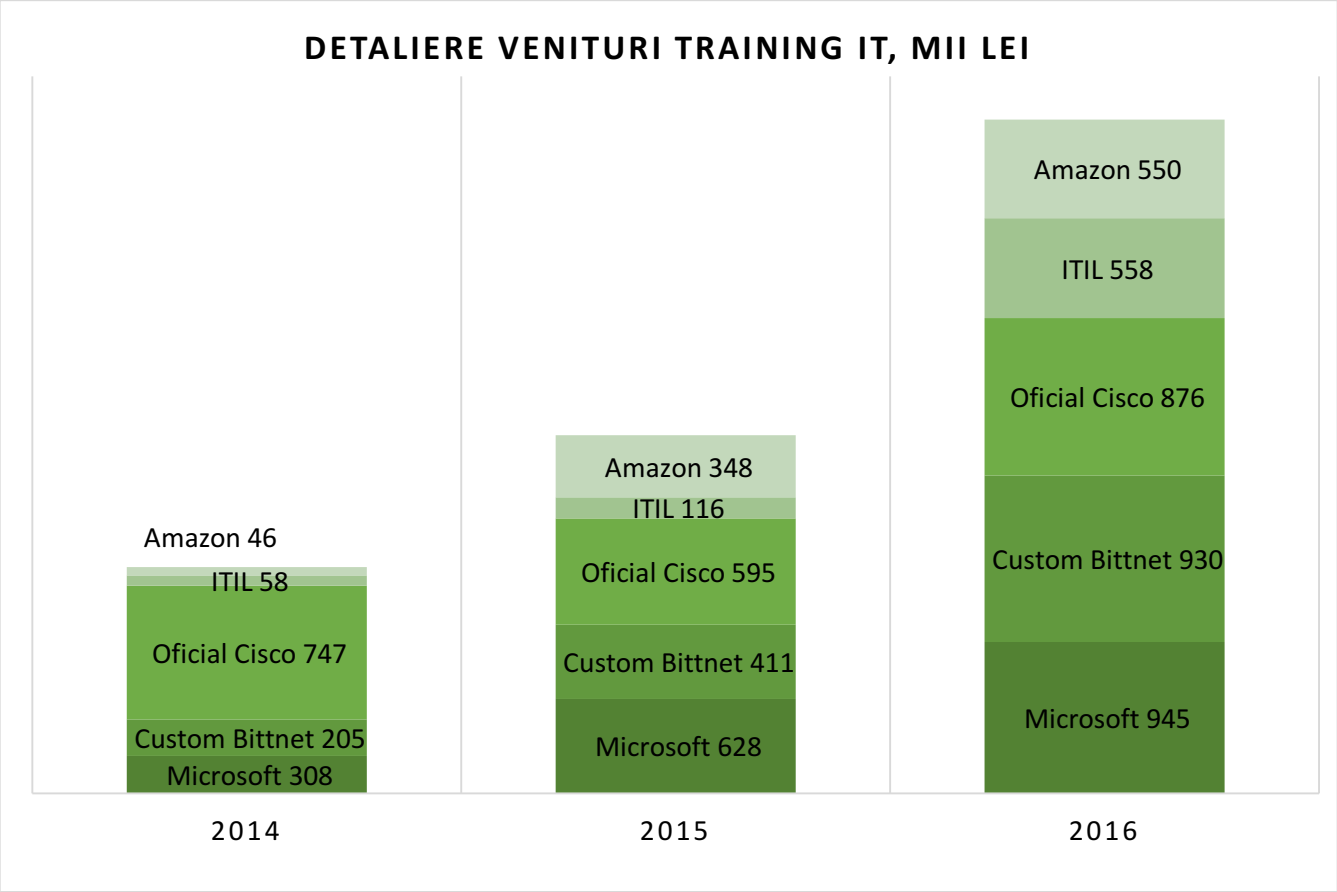
și pentru produsele și serviciile “secundare”:



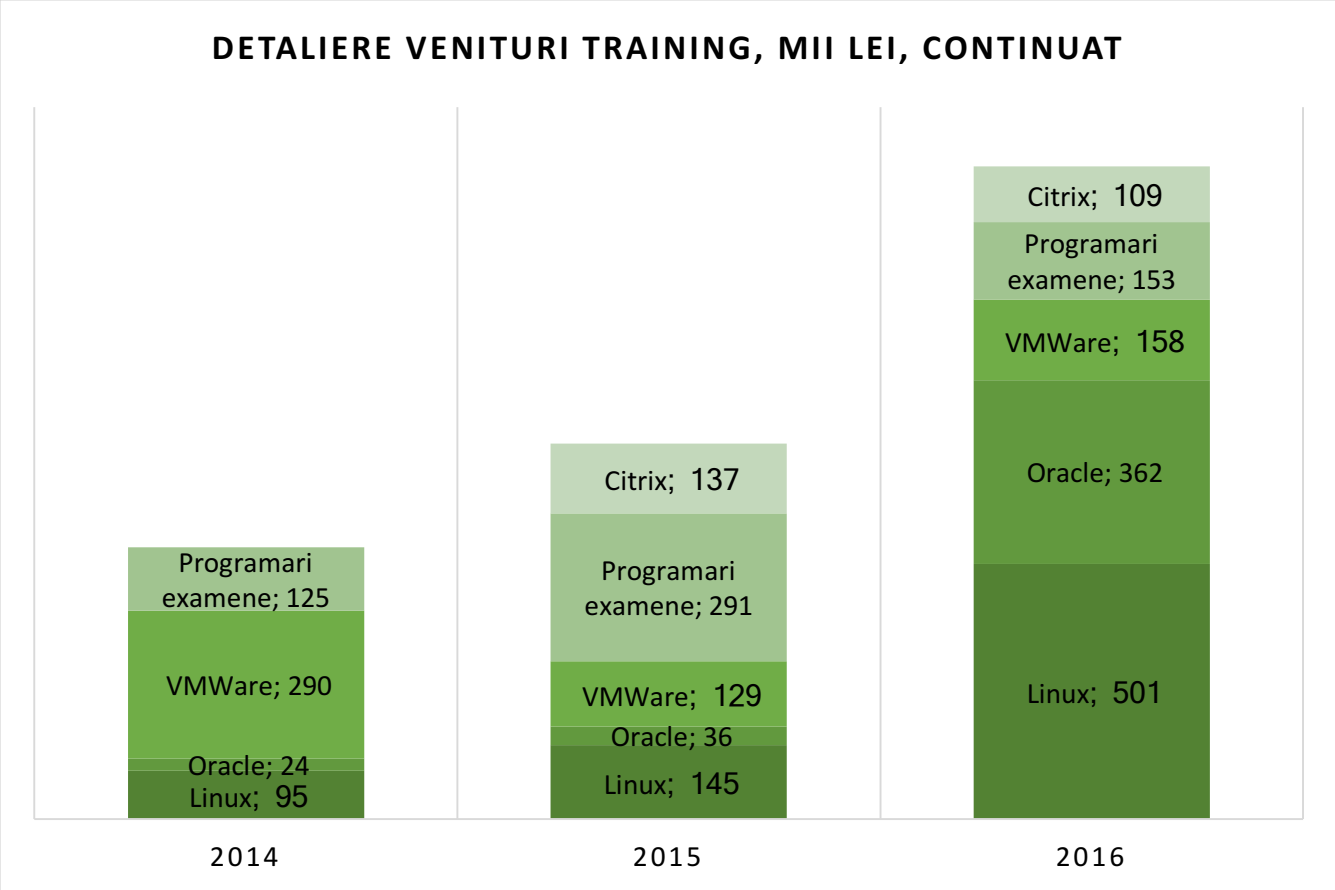
Principalii factori de creștere ai încasărilor, dar și a profitabilității au fost:

Tipul de venit	Evoluție 2016 / 2015	Venituri în 2016
Venituri Cloud	3494%	904,862
Servicii tip Garanție Extinsă	394%	797,146
AP, antene, injectoare, etc.	389%	362,984
ASA, Firewall, Ironport, SonicWall, etc.	322%	290,120
Telefoane, Call Manager, etc.	275%	372,162
Soluții Teleprezență	252%	452,021
Soluții Switching	139%	952,545
Licențe Software	77%	452,918

Detaliere venituri Training IT



și pentru produsele secundare:



Principalii factori de creștere a încasărilor au fost:

- Training ITIL: +479% în comparație cu 2015 - și mult mai profitabil de când am obținut propria licență. Așa cum estimam la momentul accesării licenței proprii de centru de training ITIL, odată perceput ca produs propriu Bittnet acest tip de training a crescut semnificativ, atât ca venituri cât și ca profitabilitate.
- Training Microsoft: +50% în comparație cu 2015. Important de menționat este faptul că aceste creșteri sunt înregistrate în special în categoriile de training legate de Data center si Cloud (training pe tema administrării serverelor și serviciilor cloud precum Office 365).
- Training Oracle: +2433% în comparație cu 2015 - această evoluție a liniei de business Training Oracle ne-a determinat să accesăm programul de partener autorizat de training Oracle - Compania fiind astfel 1 din doar 3 furnizori de acest tip de training din România. Prin preluarea 'în intern' a organizării trainingurilor Oracle (versus doar revânzarea de training până în 2016 inclusiv) estimăm încă un nivel de creștere semnificativă a veniturilor, însoțită de o creștere mai accelerată a profitabilității pentru acest tip de traininguri.
- Training Linux: +245% în comparație cu 2015
- De asemenea un element important de remarcat este creșterea continuă a ponderii subcategoriei training "Custom" versus cel "Standard". Această tendință provine în mod deosebit din creșterea încrederii partenerilor noștri în abilitatea Bittnet de a propune tematici de curricule "tailor-made", adaptate la nevoile reale de business identificate. Infrastructurile de IT pe care le operează sunt eterogene și combină multe tehnologii și vendori, ceea ce conduce la necesități non-standard de instruire pe care le-am adresat mai bine în anul 2016.

Produse noi avute în vedere pentru care se va afecta un volum substanţial de active în viitorul exerciţiu financiar precum şi stadiul de dezvoltare al acestor produse.

- Cloud
- Securitate cibernetica
- Hybrid IT

Planul de dezvoltare al companiei include următorii piloni, care au ca și componentă adăugarea de noi produse și servicii. Fiecare nou produs sau serviciu care este adăugat în oferta Bittnet la un moment dat pornește de la o cerere specifică, de volum, în piață, în rândul clienților noștri. Astfel, nu există produse noi pentru dezvoltarea cărora vor fi alocate resurse substanțiale, fiecare adăugire fiind făcută în condiții de "breakeven".

- **consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT,** cu intenția de a menține percepția de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul găsește toată gama de cursuri IT prin :
    - aprofundarea cunoștințelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acoperă deja;
    - extinderea cunoștințelor echipei în sectoare suplimentare;
    - adăugarea de noi linii de produse;
    - adăugarea unor noi opțiuni de livrare;
    - extinderea portofoliului prin adăugarea de traininguri pentru utilizatorii finali.
- **dezvoltarea continuă și crearea de parteneriate strategice** cu societăți cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revânzare' și care permit fiecărei părți să ofere servicii suplimentare clienților săi.

În mod deosebit pentru 2017, considerăm că o parte importantă din creșterea businessului va proveni din revânzarea și implementarea soluțiilor bazate pe tehnologii de tip "Cloud", "Securitate IT" și "Managed Services". Intenționăm să poziționăm soluțiile Bittnet, bazându-ne pe competențele în continuă dezvoltare ale echipei, în aceste domenii de mare interes pentru anul 2017, oferind atât training pentru migrarea către servicii cloud, cât și implementări și consultanță efectivă pentru migrarea către soluții cloud. Securitatea informatică este un domeniu în care Bittnet a excelat întotdeauna, competențele noastre fiind certificate de multipli vendori relevanți în industria de securitate IT precum Cisco, Checkpoint, Bitdefender, etc. Soluțiile de tip "cloud", "mobilitate" sau "IoT" care sunt trendurile tehnologice ale anului 2017 nu pot fi concepute fără o componentă serioasă de securitate IT, iar compania Bittnet este pregătită să susțină clienții din acest punct de vedere.

1.3. Evaluarea activităţii de aprovizionare tehnico-materială (surse indigene, surse import)

Precizarea de informaţii cu privire la siguranţa surselor de aprovizionare şi la preţurile materiilor prime şi la dimensiunile stocurilor de materii prime şi materiale.

- cei mai puternici furnizori globali
- nedependență față de un singur furnizor
- nu operăm cu stocuri

Pentru linia de business "integrare soluții IT" compania se "aprovizionează" cu:

- echipamente și licențe (hardware și software) IT - care sunt revândute ca și mărfuri către clienți. Aprovizionarea cu mărfuri se face de la importatori / distribuitori - companii cu prezență în România. Pentru niciunul dintre tipurile de echipamente sau licențe vândute nu există situații de 'unic importator', astfel încât siguranța aprovizionării nu depinde de relația cu un anumit furnizor. Bittnet păstrează relații comerciale cu mai mulți distribuitori, având rulaje semnificative cu fiecare dintre ei.
- manuale de curs și acces la laboratoare virtuale oficiale, de la multipli parteneri externi de talie globala.
- servicii subcontractate de la parteneri: fie companii, fie subcontractori independenți (freelanceri). Nici în acest domeniu nu există situații de 'furnizor unic', Bittnet întreținând relații cu mai mulți parteneri în fiecare arie de activitate.
- toate relațiile anterior descrise sunt create pe baza parteneriatelor cu producătorii IT (Cisco, Microsoft, Oracle, Amazon Web Services, ITIL, VMware, Dell, HP, etc.). Aceste parteneriate oferă acces pentru Bittnet în sistemele de ofertare și discounturi ale producătorilor, iar distribuitorii / importatorii 'transferă' condițiile de preț obținute de la producători. Relațiile cu producătorii de soluții IT sunt întreținute prin reînnoirea periodică a competențelor și certificărilor companiei noastre. Fiecare dintre aceste relații este importantă pentru Bittnet și în fiecare an efectuăm activitățile necesare pentru a păstra "statutul" în relația cu acești vendori.

Majoritatea covârșitoare a produselor și serviciilor livrate de Bittnet pentru care este necesară aprovizionarea de la producători nu sunt supuse riscului de preț, deoarece listele de prețuri ale marilor producători sunt publicate pentru un an în avans, iar aceste companii au dimensiunea și procesele necesare pentru a susține prețurile pe perioada anului fiscal. Totodată, Bittnet plasează comenzi la furnizori doar pe baza comenzilor de la clienți, astfel încât perioada de timp în care prețul ar putea fluctua este foarte scurtă (maximum 1 săptămână). Coroborat cu explicația anterioară, considerăm că fluctuațiile de preț la materiile prime și materiale nu sunt un factor de risc pentru companie.

Compania nu operează cu stocuri, transmițând comenzile către furnizori pe baza comenzilor ferme de la clienți.

1.1.4. Evaluarea activității de vânzare

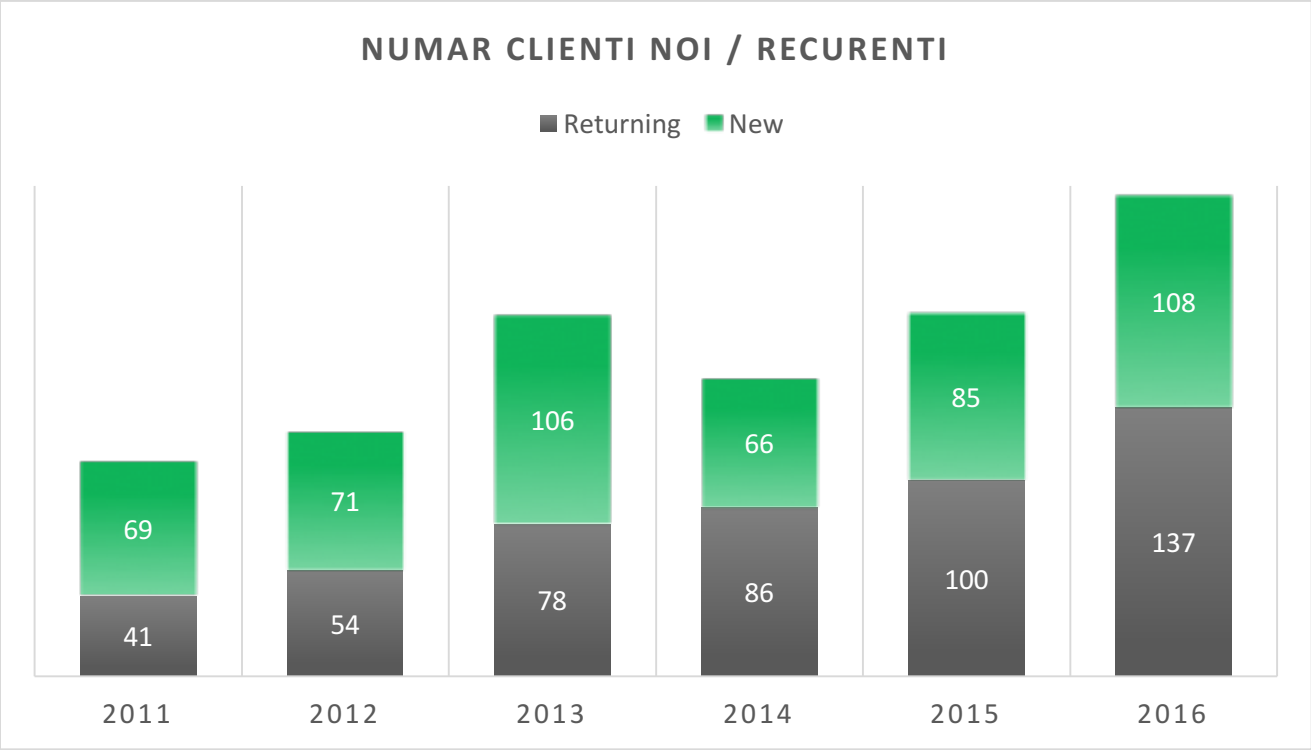
Descrierea evoluției vânzărilor secvențial pe piața internă și/sau externă și a perspectivelor vânzărilor pe termen mediu și lung:

- cifra de afaceri: +37%
- număr de clienți: +32%
- factura medie per client: 12.450 euro

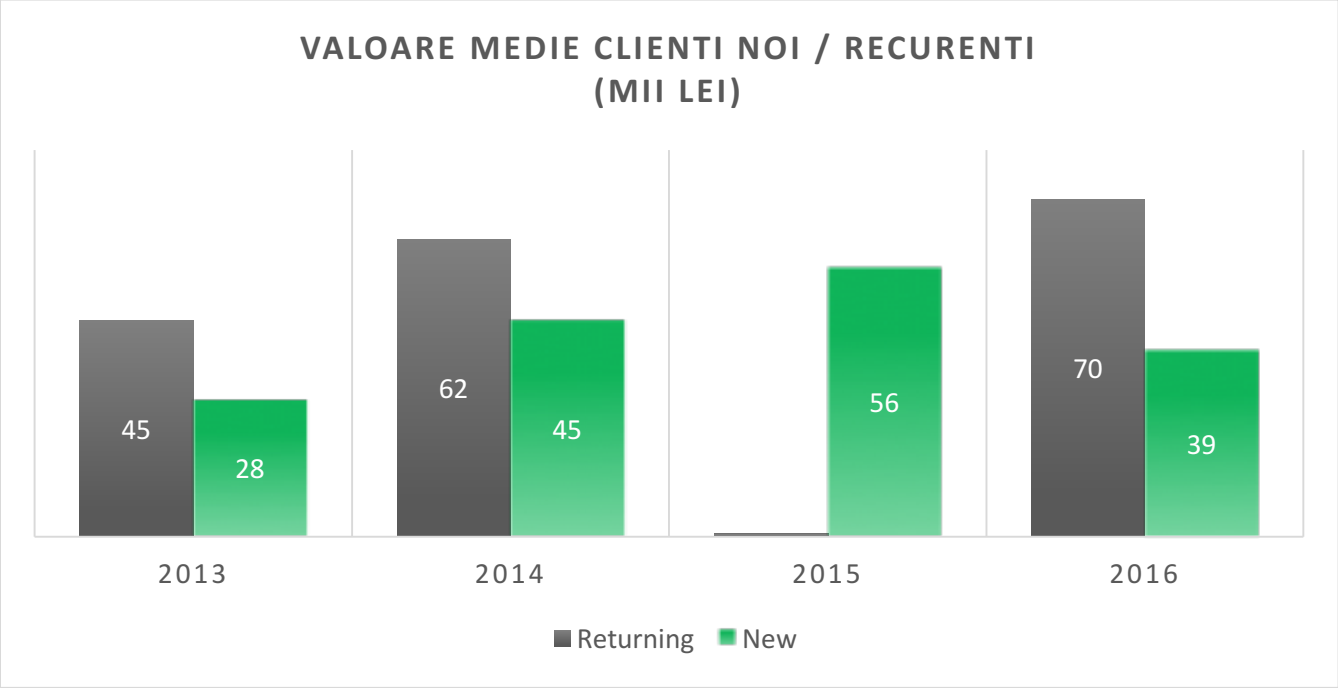
În anul 2016, vânzările au continuat evoluția ascendentă, demonstrată și în anii anteriori. Cifra de afaceri a crescut de la aproape 10 milioane lei la 13,6 milioane lei. În cursul anului 2015 cifra de afaceri a fost rezultatul colaborării cu 185 clienți, iar în 2016 am crescut la 245 clienți cu care am lucrat împreună.

Creșterea cifrei de afaceri în condiții de profitabilitate sporită a demonstrat corectitudinea alegerii de a implementa o schimbare în modul de a bonusa activitatea de vânzări. Astfel, noua formulă introdusă a pus mai mare accent pe valoarea marjei brute generată în raport cu un client. Rezultatul a fost concentrarea pe clienții și proiectele cu potențial mai mare de diferențiere, acolo unde Bittnet poate crea și livra valoare adăugată.

Tabelul de mai jos prezintă numărul de clienți deserviți, incluzând o detaliere a acestora din punct de vedere clienți noi, respectiv recurenți. Din anul 2009, numărul clienților recurenți este în creștere de la an la an, ceea ce înseamnă o evoluție pozitivă în ceea ce privește recunoașterea Companiei. Aceasta evidențiază încrederea pe care Bittnet a câștigat-o în rândul clienților. Această evoluție pozitivă oferă un grad ridicat de predictibilitate asupra cifrelor totale pe care Bittnet le anticipează pentru anii următori.



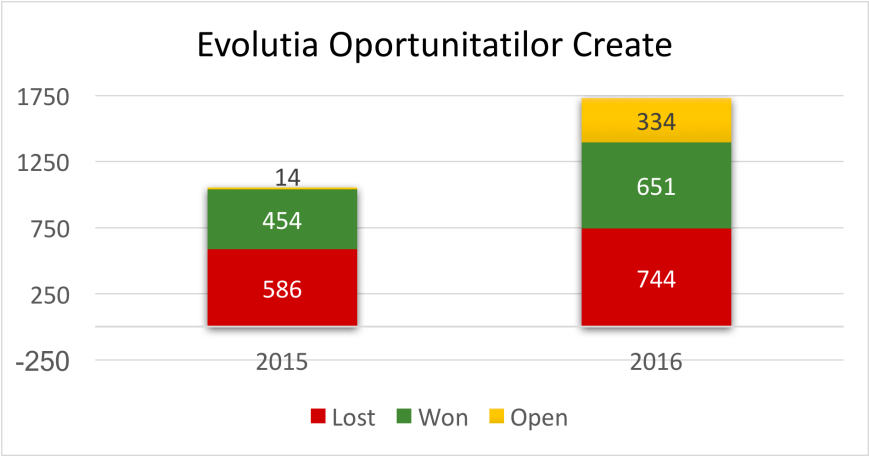
Tabelul de mai jos prezintă o detaliere a veniturilor pe clienți noi, respectiv clienți recurenți. Valoarea medie a serviciilor furnizate unui client recurent se ridică la 70 mii lei, comparativ cu 39 mii lei pentru un client nou. În anul 2015 acești indicatori înregistrau valori precum 63, respectiv 56 mii lei.



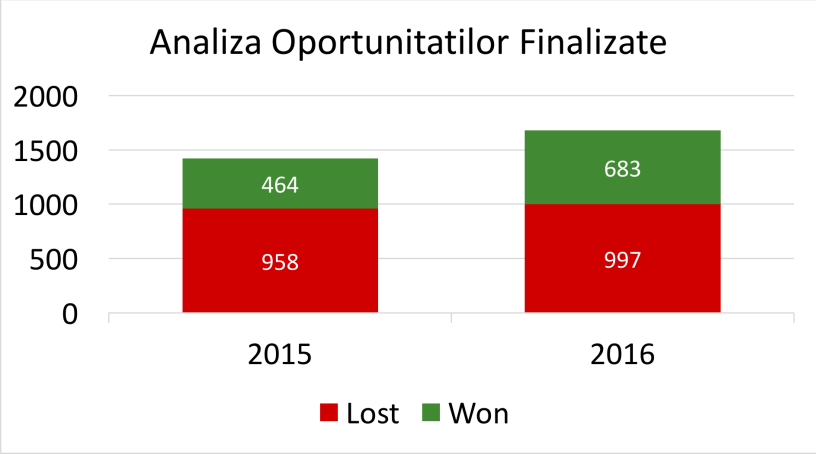
Ca și în anii precedenți, s-a respectat inegalitatea "Clienții ce revin au mai multă încredere deci cumpără în medie mai mult decât clienții noi". Din acest punct de vedere, strategia companiei rămâne neschimbată: punem focus pe dezvoltarea relațiilor cu clienții existenți în timp ce dedicăm timp și resurse pentru a atrage clienți noi, pe care să îi familiarizăm cu produsele și serviciile Bittnet, urmând ca aceștia să devină "recurenți" în următorii ani fiscali.

În acest sens, explicăm succint modul în care construim activitatea de vânzare: echipa de vânzări a Bittnet este compusă atât din angajați interni, cât și din parteneri revânzători sau "comisionari" (entități juridice externe). Datorită specificului produselor și serviciilor livrate de Bittnet, clienții noștri sunt în general companii medii, mari și foarte mari. Peste 90% din clienți se potrivesc descrierii: "cifră de afaceri peste 5 milioane euro și număr de angajați peste 100".

Aceste companii sunt caracterizate de procese complexe de achiziție, organizare interdepartamentală etc. În aceste condiții, activitatea de vânzare B2B este indicat a fi gestionată prin relații 'individuale' - așa numitul "account management". Cu alte cuvinte, echipa de vânzări (internă și externă) se adresează clienților în mod direct, prezentând și poziționând produsele și serviciile Bittnet către persoanele relevante în procesul de achiziție.
Am continuat să derulăm activitatea de vânzări după principiile și metodele care au adus rezultate pozitive până acum. Drept rezultat, echipa de vânzări a îmbunătățit atât numărul de oportunități identificate ("deschise" în CRM) - o creștere de 64%



dar, mai important, a îmbunătățit procentul de oportunități câștigate - 40% dintre oportunitățile identificate se finalizează cu semnarea unui contract:



Ca număr, totalul oportunităților "câștigate" a crescut cu aproape 50% în comparație cu anul 2015.

Activitatea de vânzare directă este susținută de activitatea de Marketing și PR, care are ca scop ușurarea începerii relației dintre clienți și reprezentantul de vânzări Bittnet. Activitatea de Marketing și PR trebuie să genereze "awareness" despre Bittnet în piața de IT și este o activitate foarte importantă pentru generarea de rezultate. Ca urmare, includem în prezentul raport și un capitol dedicat.

Marketing și PR

- 3 evenimente B2B organizate, la care au participat peste 1000 persoane: IT Training Fest București și Cluj, AWSome Day
- Participare la evenimente organizate de marii vendori IT precum Cisco Connect, AWS - ATP Council
- Orientare către evenimente în care am putut targeta participanți interesați de produse și servicii de cloud: EuroCloud, IT Days, Gala GPeC
- Generare a 287 leaduri calificate din care au rezultat aproximativ 145.000 euro
- Lansare website responsive și mobile-optimized

Activitățile de marketing și PR desfășurate de-a lungul anului 2016 au fost ample și de impact în ceea ce privește procesul de formare și consolidare a brandului Bittnet. Compania a desfășurat atât campanii de marketing direct, cât și evenimente care au ajutat la poziționarea pe piață, creșterea notorietății, atragerea de noi clienți și, în final, generarea de lead-uri.
Modelul Business to Business ("B2B") în care ne desfășurăm activitatea se caracterizează prin produse și servicii cu un ciclu de vânzare lung și dependent de relația pe care echipa de vânzări reușește să o stabilească cu clienții.
În acest context, departamentul de marketing are rolul de a facilita și îmbunătăți activitatea echipei de vânzări din punct de vedere al identificării și abordării noilor clienți. Mai mult, departamentul nostru de marketing asigură prin activități de PR o mai bună vizibilitate a companiei pe piață, făcând eforturi pentru a ne poziționa drept "prima opțiune", atunci când clienții se gândesc la un partener IT de încredere (atât pe zona de training, cât și pe cea de integrare).

Participare și Organizare de Evenimente

Pentru a întări aceste eforturi, în 2016 am organizat și am participat la o serie de evenimente B2B, toate adresate profesioniștilor din IT, precum: IT Training Fest, AWSome Day, Cisco Connect, EuroCloud, IT Days, Gala GPeC etc.. Aceste eforturi organizatorice și de networking au condus la generarea de contact direct cu peste 1,000 potențiali clienți pe care i-am abordat ulterior cu echipa de vânzări și prin campanii de generare de leaduri. Acesta este modul prin care departamentul de marketing își aduce aportul la eforturile continue ale companiei de a-și diversifica portofoliul. Prin prezența noastră la aceste evenimente ne asigurăm că actualii clienți, cât și prospecții, sunt la curent cu portofoliul nostru de produse, soluții și servicii, cu certificările și expertizele noastre în continuă creștere și dezvoltare.
Evenimentele sunt o componentă de bază în strategia de marketing Bittnet. Acestea ne ajută să avem o mai bună vizibilitate în piața de profil, să fim mai aproape de clienții noștri, să intrăm în contact cu potențiali clienți și, nu în ultimul rând, să fim prezenți acolo unde se află și competiția sau să organizăm evenimente proprii la care concurența nu are acces (din punct de vedere vizibilitate și acces).
În 2016 am continuat să organizăm evenimentul nostru de tradiție IT Training Fest care s-a desfășurat atât la București, cât și la Cluj pentru a sprijini activitatea biroului regional. Evenimentele s-au aflat la a șasea ediție (București), respectiv la a patra ediție (Cluj) și au reunit peste 110 participanți unici la cele 28 de sesiuni de training IT hands-on organizate împreună cu trainerii Bittnet și colaboratori. Evenimentul este foarte apreciat de către specialiștii din industrie pentru că este singurul eveniment de profil prin care participanții au ocazia să învețe aspecte practice legate de cele mai noi tehnologii aflate pe piață, din partea mai multor vendori: Cisco, Amazon Web Services, Microsoft, ITIL, Linux, Citrix, Bitdefender, PMP - Agile.
De-a lungul anului 2016 am organizat împreună cu Amazon Web Services (AWS) a doua ediție a evenimentului AWSome Day din România, eveniment ce se desfășoară în cele mai mari orașe din lume. Acesta a avut un impact fabulos asupra specialiștilor IT interesați de tehnologiile cloud, la eveniment fiind prezente peste 400 persoane venind de la mai mult de 130 companii.
Tot 2016 a marcat pentru Bittnet și participarea la evenimentul Cisco Connect în calitate de Gold Partner, ocazie cu care am oferit și o prezentare destinată serviciilor de securitate cu care ne-am prezentat în fața celor peste 1000 participanți. Feedback-ul primit de către colegi pentru sesiunea tehnică este pozitiv, aceștia primind o medie de 4.82 puncte din maxim 5 posibile. Colegii din echipa de vânzări au reușit să intre în contact direct cu aproximativ 300 persoane prezente la eveniment.
Tehnologiile cloud sunt un punct forte pentru echipa Bittnet, având o serie de certificări AWS și Microsoft care ne recomandă, ceea ce ne face să credem că suntem o companie de tip "Cloud First Mover". Pentru a exploata

aceste resurse și avantaje, în plus față de AWSome Day, am luat parte la evenimente precum EuroCloud Forum, Gala GPec și IT Days Cluj care au targetat persoane interesate de servicii și soluții cloud.

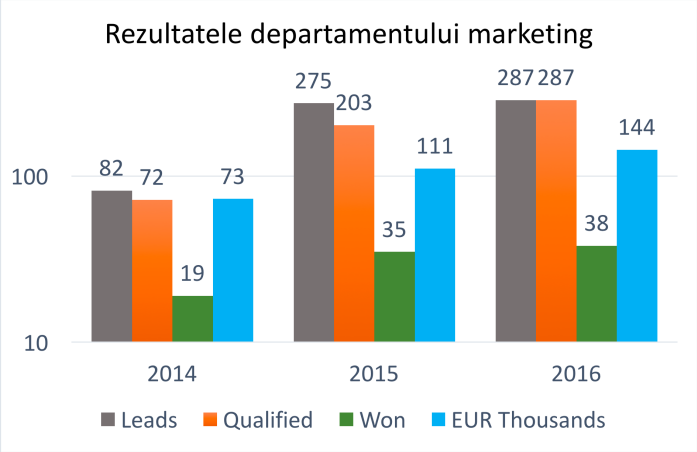
Website nou

Un efort semnificativ a fost depus în 2016 de către echipa noastră internă de marketing în vederea lansării noului website: corelare cu developerii (sursă externă) astfel încât funcționalitățile dorite să fie operaționale și să se încadreze în design-ul gândit inițial, creare de pagini și popularea lor cu conținut relevant care să corespundă obiectului de activitate al companiei. Prin noul website, Bittnet și-a propus să le ofere internauților o interacțiune mai facilă, mai rapidă și mai plăcută decât versiunea anterioară. Noua formă vine cu un mare plus prin faptul că este optimizat pentru dispozitive mobile, oferind astfel o experiență similară navigării de pe desktop și, în felul acesta, clienții care sunt în continuă mișcare pot găsi foarte rapid informațiile dorite de pe site-ul nostru cu o simplă căutare de pe telefon. Desigur, aceste îmbunătățiri aduse website-ului au ca scop creșterea interacțiunii clienților și prospecților cu conținutul pe care îl punem la dispoziție și, implicit, cu compania.
Dincolo de perspectiva de marketing, noul site a fost mutat în cloud, pe platforma AWS, de către inginerii Bittnet. Astfel, am devenit propriul nostru client, iar atunci când le vorbim clienților despre aceste funcționalități avem la bază exemplele de succes interne.

O dată cu lansarea noului site Bittnet am putut observa o creștere a indicatorilor de performanță a site-ului, astfel putem vorbi de:

- creștere cu +14.47% a numărului de sesiuni accesate
- creștere cu +3.17% a noilor vizitatori pe site
- creștere cu +46.08% a numărului de pagini vizualizate
- creștere cu +27.61% a numărului de pagini deschise per sesiune (o medie de 2.9 pagini deschise de utilizator per sesiune)
- creștere cu +32.80% a timpului mediu per sesiune petrecut de un utilizator pe site-ul nostru (aproximativ 02:22 minute)
- diminuare cu -11.93% a bounce rate-ului
- diminuare cu - 9.26% a numărului de sesiuni noi accesate de utilizatori noi, ceea ce înseamnă, defapt, că a crescut numărul persoanelor care au revenit pe site-ul Bittnet.

Trebuie avut în vedere, în mod deosebit, faptul că aceste creșteri ale indicatorilor de pe website sunt generate de trafic organic și de activitatea internă de marketing: newslettere, postări pe rețelele sociale, activități de PR, evenimente. Pentru 2017 ne propunem o prezență crescută în mediul online care a reușit în ultimii ani să aducă nu doar aport de imagine, ci și în cifrele echipei de vânzări, de aceea vom aloca efort uman și financiar către activități dedicate de marketing online, în vederea generării de noi leaduri.



Din punctul de vedere al aportului echipei de marketing în cifrele generate de echipa de vânzări, în 2016 avem următoarele rezultate generate prin efort de marketing:

- Un număr total de 287 de leaduri generate de marketing (+4% vs 2015)
- 38 dintre oportunități au fost câștigate (+9% vs 2015)

- Suma totală, exprimată în euro, a oportunităților câștigate a fost de 144 625 EUR, versus 111 212 EUR în 2015. Această creștere semnificativă demonstrează în fapt îmbunătățirea 'țintirii' activității de marketing și a procesului de calificare a lead-urilor în oportunități.

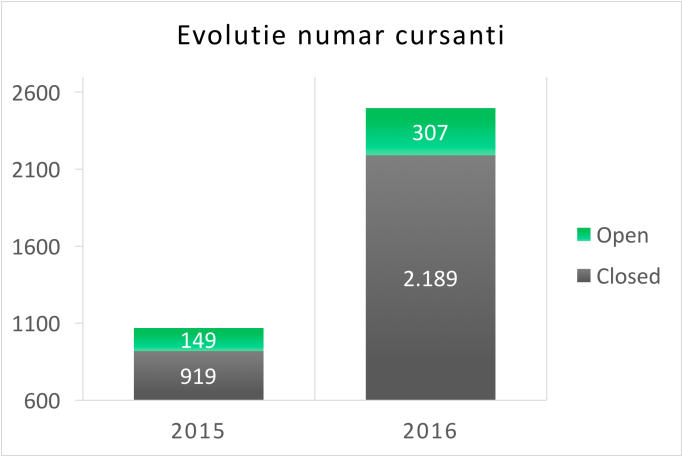
Dincolo de generarea cifrelor, obiectivul principal al departamentului este de a inova, de a asculta nevoile clienţilor şi de a ajuta echipa de vânzări a veni în întâmpinarea nevoilor acestora, prin proactivitate şi flexibilitate, raportat la solicitările clientului.

Centrul IT Training - Realizări

Vendori noi și reînnoiri

- În 2016 am reînnoint parteneriatele cu: Microsoft, Amazon Web Services, Citrix, APMG și Cisco – ca urmare toate parteneriatele cu vendorii pentru care facem training sunt în prezent active.
- În decembrie 2016 Bittnet a devenit Oracle Authorized Education Center putând, astfel, să livreze cursuri Oracle organizate intern – în sălile noastre de curs, cu trainerii noștri. Pornind de la realitatea că Oracle a fost un vendor de top 4 în 2016, estimăm atât cifre cât și profitabilitate sporită pentru anul 2017 datorită noului mod de a face businessul de training Oracle.

Cursanți instruiți - un nou prag atins

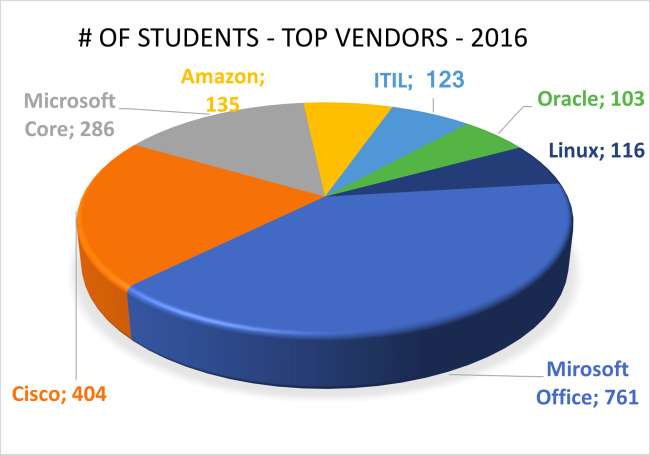


Poate cea mai mare realizare a departamentului de training este faptul că în 2016 au existat peste 60 clase deschise, fiecare cu mai mult de 5 cursanți în clasă. Acest indicator (numărul de cursanți în clasă) este unul dintre cei mai importanți influențatori ai profitabilității businessului de training.

Numărul total de studenți în clase cu regim deschis s-a dublat (307 în 2016 vs 149 în 2015), iar numărul de studenți în clase dedicate ('închise') a crescut cu 138% de la 919 la 2189.

Top vendors în activitatea de training

Cele mai căutate traininguri (după numărul de cursanți) au fost în 2016:



Premiere înregistrate în 2016

Evenimentul dedicat trainingului pe teme de cloud - AWSome Day – a înregistrat în 2016 de 2 ori mai mulți participanți decât în 2015 – fiind cel mai de succes eveniment de acest tip al Amazon în Estul Europei.

În 2016 Bittnet a devenit membru în LLPA - Leading Learning Partners Association – o organizație globală cu parteneri din 29 țări, care generează împreună 35% din cifrele de training Microsoft în regiune.

Volumele de business obținute din exportul de traineri în 2016 a fost aproape dublu – de la 45 mii euro în 2015 la 97 mii euro în 2016.

Proiecte IT de implementare și suport (altele decât training)

Echipa tehnică Bittnet este responsabilă atât pentru proiectele de consultanță, integrare, cât și pentru cele de training. Prin această combinație avem avantajul de a aduce într-o clasă de training experiența din proiectele de implementare și invers, profilul didactic al oamenilor tehnici în fazele unui proiect care presupun interacțiune cu clientul final.

Astfel, pe lângă proiectele de training, în anul 2016 am reușit să livrăm:

- un număr de 185 oferte de presales pe diferite tehnologii - voce, data center, securitate, wireless, cloud. Aceste oferte au rezultat în urma vizitelor la clienți sau ca răspuns la cereri tip RFx
- peste 100 vizite la prospecți și la clienții reprezentativi ai Bittnet de pe piața locală (București, Cluj, Timișoara, Oradea, Sibiu, Brașov, Iași)
- implemetarea primului proiect de managed security services
- implementarea primelor proiecte de consultanță, migrare și suport pe tehnologie cloud AWS : platformele IT ale 2Performant, Equatorial și alor clienți acoperiți de clauze de confidențialitate au fost migrate catre Amazon Web Services, oferind astfel scalabilitate infinită, dar și o scădere a costurilor oricând activitatea clientului este in scădere.

Alte repere pentru anul 2016:

- Cisco a continuat să fie principalul vendor cu care am lucrat
- serviciile de consultanță pe tehnologiile de cloud (AWS, Azure) au cunoscut o creștere semnificativă
- în cadrul echipei tehnice am reușit să certificăm încă o resursă la nivel de expert (CCIE), în tehnologiile Cisco de securitate
- am semnat un parteneriat cu organizația Checkpoint pentru produse de securitate
- certificări AWS suplimentare:
    - AWS Architect Associate
    - AWS Architect Professional
    - AWS Certified Developer
    - AWS SysOps Associate

Descrierea situației concurențiale în domeniul de activitate al societății comerciale, a ponderii pe piață a produselor sau serviciilor societății comerciale și a principalilor competitori

Analiza poziției concurențiale a companiei trebuie defalcată pe cele două linii de business deoarece situațiile diferă puternic. Astfel, Compania se poziționează ca lider de piață în zona de training IT, justificând acest lucru prin următoarele:

- Activează în majoritatea segmentelor pieței de training IT (vendori, tehnologii, nivel de profunzime, acoperire națională etc.);
- Nu se află în competiție cu aceiași concurenți pe mai mult de 2 segmente de piață, fiind ori liderul de piață, ori cel de-al doilea mare furnizor pe fiecare segment de piață. De exemplu, pentru trainingurile oficiale Cisco, compania estimează o cotă de piață de ±80%;
- Există segmente de piață pentru care Bittnet nu are competitori (exemplu: partener de training Amazon Web Services).

Concentrându-ne asupra pieței de integrare (servicii profesionale IT), gama largă de servicii pe care o oferă Bittnet face imposibilă stabilirea procentului de cotă de piață deținut. În piața de integrare soluții IT există sute de competitori de diverse dimensiuni, concentrați pe nișe de piață, pe segmente de clienți, pe tehnologii, etc..

Principalii concurenți ai companiei, jucători de pe piața de IT și training cu care compania concurează în proiecte, sunt prezentați în ordine alfabetică:

Competitor	Descriere
Avnet Technology Solutions	Avnet Technology Solutions distribuie tehnologii informatice pentru afaceri, software și servicii. Avnet Technology Solutions face parte din grupul Avnet, Inc. (NYSE: AVT). Compania oferă soluții cum ar fi: componente pentru computer, soluții pentru securitate și rețea, servere și infrastructură, server based computing, servicii, software, stocare, tehnologii de management al documentelor, virtualizare. Prin intermediul Avnet Academy, compania livreză de peste 25 ani traininguri axate pe vendorii VMware, IBM, Veeam, Symantec.
Brinel	Cu o experiență de peste 25 de ani în domeniul IT, Brinel oferă cursuri IT&C, soluții IT prin integrarea aplicațiilor și tehnologiilor software, hardware, echipament de rețea și servicii. Brinel are birouri în Cluj Napoca, București, Oradea și Sibiu.
Crescendo	Cu o experiență de peste 23 de ani pe piața din România, Crescendo furnizează aplicații, soluții și servicii IT&C personalizate. Compania se definește ca fiind o ”Casă de Soluții IT&C” care construiește pentru clienții săi soluții complexe. Crescendo deține certificări 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 experiență de peste 10 ani în domeniul Tehnologiei Informatiei, Cronus eBusiness este un Integrator de Sisteme important pe piața locală. Cronus eBusiness oferă o gamă completă de pachete de servicii în domeniul infrastructurii ITC: Servicii de Integrare, Managed Network Services și Managed Desktop Services. Compania este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din România, 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 România. Portofoliul actual al Datanet Systems cuprinde servicii pentru segmentele: arhitectură de securitate, infrastructură rețele de date, Software Defined Networking, virtualizare și infrastructură Cloud, colaborare și asistență clienți, securitatea informației. Datanet Systems este unul dintre furnizorii de tehnologii de comunicații pentru controlul traficului aerian, pentru organizații din domeniul bancar și financiar, pentru companii mari, medii și mici, pentru instituții publice și operatori telecom din România. Compania oferă, de asemenea, și cursuri Cisco.
Eta2U	Eta2U este un furnizor important de produse IT și servicii, un integrator de sisteme și soluții IT, lider în zona de vest a României. Este un jucător activ pe piața IT din România din anul 1992. Cea mai mare parte a afacerii este concentrată pe partea de distribuție și nu pe revânzarea de produse IT. Eta2U este, de asemenea, un centru de training concentrat pe cursuri Microsoft, Cisco, Oracle, Java, Linux, ITIL, VMware, RedHat. Eta2U este reprezentată în țară în orașe precum Timișoara, Arad, București, Cluj-Napoca, Craiova, Deva, Oradea și Sibiu.

Competitor	Descriere
Frontal Communications	Înființată în 1994, Frontal Communications este un integrator important de soluții IT&C și sisteme, având expertiză și know-how în Integrarea Sistemelor, Servicii Profesionale, Managed Services și Soluții de Data Center. Focusul principal al companiei este pe sectorul public. Frontal este unul dintre cei 10 Parteneri Cisco Gold din România și, de asemenea, Partener VMware. Compania este și centru de instruire, fiind Cisco Learning Partner.
IT Academy	IT Academy își desfășoară de peste 10 ani activitatea pe piața de training din România. Compania desfășoară activități de educație specializată în Project, Programme, Portfolio, Risk și IT Service Management. IT Academy este acreditată să 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 și OBASH.
Kapsch România	Kapsch este un integrator de sisteme și furnizor de soluții end-to-end de telecomunicații pentru operatorii de rețele fixe și mobile, pentru operatorii feroviari, organizații de transport urban și companii care sunt în căutare de soluții de management al activelor în timp-real.
Learning Solution	Learning Solution este partener Microsoft încă din 2005, deținând competența Silver Learning, pe lângă competențe precum Server Platform, Midmarket Solution Provider sau Volume Licensing. Instructorii Learning Solution sunt implicați activ în proiecte de consultanță, implementare sau dezvoltare de soluții bazate pe tehnologii Microsoft. Compania este și centru de testare Prometric, Certiport și Pearson VUE.
New Horizons	New Horizons București este un furnizor autorizat de training-uri pentru multe tipuri de software și certificări organizaționale. Compania este parte a furnizorului de training IT internațional New Horizons Computer Learning Center. New Horizons București creează soluții pentru persoane fizice, companii și organizații guvernamentale: training pentru dezvoltarea carierei, soluții de business, soluții pentru organizații, soluții pentru Guvern, închiriere de săli. 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 activează pe piața din România de peste 18 ani și formează profesionaliști în IT, specialiști CAD, administratori de rețea sau de baze de date, ingineri de sistem, programatori seniori, analiști de afaceri, arhitecți și manageri de proiect. Compania este Microsoft Silver Learning Partner. Totodată, Pro Management este și centru de testare Prometric, VUE, Kryterion, Autodesk Authorized Training Center, Dassault Systemes prin CENIT-Gold Certified PLM Education Partner.
S&T România	S&T România a fost înființată în 1994 ca filială a S&T System Integration & Technology Distribution AG - Austria. S&T dispune de un portofoliu vast de

Competitor	Descriere
	servicii IT cu valoare adăugată care include: consultanţă, training pentru clienţi, instalare şi întreţinere, servicii de garanţie şi post-garanţie, management de proiect, cursuri şi suport profesional în domenii conexe, precum networkingul şi sistemele de operare. De asemenea, S&T România este un centru de near shoring ce răspunde solicitărilor primite din pieţele IT din Europa. Compania oferă servicii de dezvoltare software, project management şi servicii de consultanţă asociate.

Descrierea oricărei dependenţe semnificative a societăţii comerciale faţă de un singur client sau faţă de un grup de clienţi a cărui pierdere ar avea un impact negativ asupra veniturilor societăţii.

- În anul 2016 am oferit soluții pentru 245 clienți
- Clienți - cele mai importante companii de pe piață

În descrierea structurii vânzărilor, a concentrării cifrei de afaceri și a riscului de pierdere a clienților semnificativi, trebuie avute în vedere câteva considerente:

- compania nu are contracte cu livrări multiple, recurente. Tipul de produse și servicii livrate sunt mai potrivite pentru abordarea “contract cadru cu comenzi punctuale”.
- recurența clienților, faptul că aceștia revin și cumpără din nou de la Bittnet este rezultatul combinației dintre doi factori: capacitatea noastră tehnică de a livra produse și servicii cu un înalt grad de specializare și nivelul calitativ demonstrat la care prestăm aceste servicii.
- datorită acestor factori, odată cu trecerea timpului, relațiile cu partenerii noștri de tip “revânzători”, dar și cu clienții, se solidifică, Bittnet câștigând din ce în ce mai multă încredere în ochii acestora, ceea ce îi determină să ne implice în mai multe proiecte, mai mari.

Acești factori coroborați conduc la o concentrare a vânzărilor către un număr de clienți. Deși compania a deservit un număr de peste 240 clienți în anul 2016, primii 10 dintre aceștia concentrează 50% din cifra de afaceri. Situația este mai favorabilă decât în 2015, când primii 10 clienți concentrau 60% din cifra de afaceri. Tabelul de mai jos prezintă clienții care au cea mai mare pondere în valoarea cifrei de afaceri a Companiei, în limitele clauzelor de confidențialitate impuse de contracte. Structura clienților este dominată de companii din sectorul IT. Astfel, în 2015, patru din cinci cei mai importanți clienți ai Companiei operau în industria tehnologiei informației.

Principala explicație pentru această concentrarea stă în modelul de ‘parteneriat’ pe care Compania îl implementează. Pe lângă vânzarea directă către clienți, Compania utilizează parteneri ‘revânzători’ care îi contactează pe clienți și cu care Compania împarte activitatea de vânzări, dar care ulterior revin la Bittnet pentru livrarea soluțiilor, inclusiv livrarea de hardware, servicii de implementare, mentenanță și servicii de instruire. Acest lucru determină concentrarea ‘clienților finali’ sub ‘umbrela’ unui revânzător.

Clienți cu cea mai mare pondere în valoarea totală a cifrei de afaceri	2014	2015	2016
Partener revânzare servicii integrare	-	11.63%	9.4%
Client 1 din sectorul telecomunicațiilor		2.26%	9.07%
Client 2 din sectorul telecomunicațiilor	11,33%	7.23%	7.4%
Testinservices Outsourcing Compay	-	-	6.33%
Data center Company	-	5.36%	5.9%
Platformă online de afiliere (servicii cloud)	-	-	1.9%

1.5. Evaluarea aspectelor legate de angajații/personalul societății comerciale

Precizarea numărului şi a nivelului de pregătire a angajaților societății comerciale precum şi a gradului de sindicalizare a forţei de muncă; Descrierea raporturilor dintre manager şi angajaţi precum şi a oricăror elemente conflictuale ce caracterizează aceste raporturi.

În cursul anului 2016, numărul mediu de salariati al companiei a fost de 13. În tabelul următor este prezentată împărțirea pe departamente funcționale la finalul anilor fiscali:

Departament	2014	2015	2016
Vânzări	4	4	4
Tehnic	3	2	4
Marketing	2	2	2
Livrări	1	1	1
Management	Fără remunerare	Fără remunerare	4

Compania externalizează o parte din activități către subcontractori independenți. La finalul anului 2016, Emitentul coopera cu 35 contractori.

Toți angajații companiei sunt absolvenți de studii superioare. Angajații companiei nu sunt organizați în sindicate. În istoria companiei nu au existat situații conflictuale între management și angajați.

Ca un specific al industriei IT, trebuie menționat faptul că angajații și colaboratorii (freelanceri) din domeniu sunt caracterizați de un grad deosebit de educație, dorință continuă de a învăța și independență sporită. Tipul de mediu de lucru și de activitate profesională este unul caracterizat prin jovialitate, tinerețe, dorință de muncă și de a 'demonstra' valoarea profesională.

1.6. Evaluarea aspectelor legate de impactul activităţii de bază a emitentului asupra mediului înconjurător

Descrierea sintetică a impactului activităţilor de bază ale emitentului asupra mediului înconjurător precum şi a oricăror litigii existente sau preconizate cu privire la încălcarea legislaţiei privind protecţia mediului înconjurător.

Activitatea profesională a Bittnet nu are un impact asupra mediului înconjurător. Activând în domeniul "servicii', activitatea noastră constă în dobândirea de cunoștințe și transferul acestora către clienți, fie în cadrul cursurilor de pregătire, fie prin serviciile de consultanță, design și implementare.

Nu există litigii și nici nu preconizăm apariția de litigii legate de protecția mediului înconjurător.

1.7. Evaluarea activităţii de cercetare şi dezvoltare

Precizarea cheltuielilor în exercițiul financiar, precum şi a celor ce se anticipează în exercițiul financiar următor pentru activitatea de cercetare dezvoltare.

Compania nu efectuează activități de cercetare și dezvoltare. Compania dobândește cunoștințe (knowledge, know-how) prin însușirea informațiilor incluse în materialele oficiale ale producătorilor IT (materiale de curs, prezentări de produse) și prin testarea scenariilor în laboratorul de demonstrații. Compania dovedește competențele dobândite prin obținerea de certificări din partea producătorilor de soluții informatice.

Lista completă de certificări se regăsește pe site-ul companiei, la adresa http://www.bittnetsystems.ro/certifications

1.8. Evaluarea activităţii societăţii comerciale privind managementul riscului

Descrierea expunerii societăţii comerciale faţă de riscul de preţ, de credit, de lichiditate şi de cash flow. Descrierea politicilor şi a obiectivelor societăţii comerciale privind managementul riscului.

Societatea este expusă la un număr de riscuri generale, dar și specifice pentru dimensiunea de companie și domeniul de activitate.

Riscul de preț

Riscul de preț reprezintă riscul ca prețul de piață al produselor și serviciilor vândute de companie să fluctueze în așa măsură încât să facă neprofitabile contractele existente.

Acest risc de preț are două componente: riscul fluctuației prețului la elementele care compun costurile fixe ale companiei și riscul fluctuației prețului la elementele ce compun costurile variabile ale fiecărui proiect.

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost variabil prin următoarele acțiuni:

- Compania nu operează cu stocuri, fiecare comandă la furnizori fiind plasată pe baza comenzilor primite de la clienți, astfel încât marja comercială este "locked in";
- Compania nu are în derulare contracte cu prețuri fixe pentru livrări succesive pe perioade lungi de timp; orice renegociere a contratelor cu furnizorii se reflectă în sistemul CRM, astfel încât echipa de vânzări are mereu la dispoziție cele mai noi prețuri pentru 'materia primă', deci poate ține cont de acestea în procesul de ofertare.
- Compania nu depune oferte de acest tip la clienți. În cazul solicitării de astfel de oferte, compania include clauze de tip "limită de variație a prețului".

Compania ține sub control atent riscul fluctuației prețului la elementele de cost fix astfel:

- în cazul prețurilor forței de muncă (angajați sau subcontractori): Compania nu are contracte pe termen lung, cu livrări succesive și prețuri fixe cu clienții, putând astfel oferta în orice moment ținând cont de

situația curentă. Estimăm că o creștere a costurilor cu forța de muncă va afecta similar întreaga industrie, nu doar Compania;

- din poziția de lider de piață în domeniul trainigului IT, compania poate obține prețuri de vânzare mai bune decât concurența;
- elementul de cost fix cel mai important este chiria punctului de lucru din Bd. Iuliu Maniu, nr. 7-11. Acest contract este cu preț fix până în ianuarie 2017, utilitățile fiind incluse. La data redactării prezentului raport, Compania a semnat deja un precontract cu un nou spațiu de birouri, care va reflecta mai bine imaginea Companiei, dar va oferi și o suprafață semnificativ sporită de derulare a cursurilor. Pentru anul 2017 noul contract de chirie are un preț per metrul pătrat similar cu cel din actualul spațiu.

Riscul de curs valutar

Un element important al riscului de preț este riscul de fluctuație a cursului valutar. Compania urmărește să fie neutră față de riscul de fluctuație a cursului valutar. Activitățile derulate în acest sens sunt:

- Compania evită pe cât posibil depunerea de oferte de vânzare "cross currency" (oferte cu prețul de vânzare exprimat în altă valută decât cel de achiziție);
- în cazul în care ni se solicită astfel de oferte, includem clauze de tip "limită de variație";
- toate prețurile de vânzare din contracte sunt exprimate în valută, cu facturarea în lei la cursul din data livrării;
- Compania nu operează cu stocuri;
- odată cu intensificarea activității de export, compania păstrează devizele încasate în moneda inițială, pentru a putea face plățile direct în moneda partenerului extern. Această abordare ne permite să anulăm efectul fluctuației de curs în cazul facturilor deschise (deoarece evoluția în direcție nefavorabilă a cursului de schimb, care influențează facturile deschise în sensul creșterii valorii de plată în moneda națională este anulat de creșterea valorii în lei a deținerii efective de valută). Ca dovadă, în cursul anului 2016 societatea a înregistrat un profit din diferențele de schimb valutar.

Riscul de lichiditate

Riscul de lichiditate este asociat deținerii de active imobilizate sau financiare. Activitatea Companiei nu depinde de deținerea de active imobilizate sau financiare și de transformarea acestora în active lichide. Activele societății (echipamente tehnologice) sunt folosite în activitatea curentă (prestarea serviciilor). Din total active, cea mai mare parte o reprezintă creanțele și disponibilul la bănci. Din acest punct de vedere, riscurile mai importante pentru companie sunt riscul de cash flow și cel de credit.

Riscul de credit

Riscul de credit reprezintă riscul ca debitorii Companiei să nu își poată onora obligațiile la termenul de scadență, din cauza deteriorării situației financiare a acestora. Compania este mai puțin expusă acestui risc datorită specificului produselor și serviciilor vândute, care se adresează companiilor de anumite dimensiuni, cu o situație financiară deosebită.

Compania analizează noii clienți folosind unelte specializate (site-uri cu specific de analiză a bonității clienților) și are o procedură strictă privind documentarea comenzilor și prestării serviciilor sau livrării 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).

Totuși, Compania nu a identificat o soluție care să poată elimina complet riscul de credit, acesta fiind unul dintre cele mai importante riscuri pentru o societate de dimensiunea noastră.

Riscul de cash flow

Riscul de cash flow reprezintă riscul ca societatea să nu își poată onora datoriile la scadență. În activitatea Companiei, acest risc are două componente pe care le urmărim:

- "sincronizarea" scadențelor de încasare de la clienți a sumelor aferente vânzărilor din proiecte cu scadențele de plată către furnizori a sumelor aferente acelor proiecte. Procedurile de lucru ale companiei pun prioritate 0 pe principiul sincronizării scadențelor (termenul de încasare de la client să

fie mai mic decât termenul de plată către furnizori). Această problematică preia forma clauzelor "back to back" privind încasarea facturilor în cazul serviciilor subcontractate sau a comisioanelor de vânzări. Adițional, pentru a adresa situațiile în care termenele de plată solicitate de clienții cu mare putere de negociere nu pot fi susținute de furnizori, Compania caută în mod activ și continuu soluții de finanțare precum scontarea facturilor, factoringul, etc. Spre exemplu, în cursul anului 2016 Compania a avut la dispoziție și a accesat 2 facilități diferite de factoring fără regres de la doi finanțatori diferiți.

- riscul dat de sezonalitatea afacerii. Dat fiind specificul clienților pe care compania îi servește (companii care operează cu bugete anuale, planuri de investiții, etc.), în industria B2B de IT se înregistrează o accelerare puternică a volumului de business în trimestrul 4. Pe de altă parte, capacitatea de livrare nu poate fi ușor redimensionată, astfel încât există riscul ca (în cazul unui trimestru 4 sub așteptări) organizația să nu atingă pragul de profitabilitate sau să nu atingă țintele financiare propuse. Pe parcursul anului, această combinație de factori conduce la necesitatea unor linii de finanțare. Compania caută în mod activ extinderea finanțării bancare disponibile, atât pe termen lung, cât și pe termen scurt.

Compania a derulat în cursul anului 2016 o ofertă de obligațiuni cu scadență în 2019, prin intermediul căreia a obținut din piața de capital o finanțare 'angajată' de 4.186.000 lei - folosită pentru activitatea curentă, suplimentarea liniilor de finanțare.

Compania ia în calcul orice produs de finanțare pe termen lung, care să reducă riscul de cash flow. Mai mult, pentru anul 2017, compania intenționează să crească ponderea serviciilor care generează venituri recurente lunare și implicit diminuează riscul dat de sezonalitate.

Riscul asociat cu persoane cheie

Succesul Companiei depinde până la un anumit nivel de capacitatea acesteia de a continua să atragă, să păstreze și să motiveze personal calificat. Businessul Bittnet se bazează pe ingineri cu o calificare înaltă și cu remunerație pe măsură, care se găsesc în număr restrâns și pot primi oferte de la concurență. În cazul în care Compania nu reușeste să gestioneze în mod optim nevoile personalului, se poate ca acest lucru să aibă un efect advers material semnificativ asupra afacerii, a condițiilor financiare, a rezultatelor operaționale sau prospecților. Compania oferă pachete compensatorii atractive și căi de dezvoltare a carierei dinamice pentru atragerea, păstrarea și motivarea personalului experimentat și cu potențial.

Bittnet s-a confruntat mult mai puțin în cursul anului 2016 cu fluctuații de personal decât companiile cu care avem afaceri. Cu toate acestea, două decizii pe care le-am luat în 2015 ne-au permis să rezolvăm acest subiect într-un mod "câștigător":

1. adăugarea în organigramă a rolului de HR intern si ocuparea lui de către o nouă colegă cu experiență în recrutarea și relația cu profesionaliștii IT. Rolul de HR are două obiective:
    a. recrutarea continuă - identificarea de noi talente pentru a le include în echipa noastră tehnică;
    b. crearea și păstrarea unui mediu de lucru plăcut, antrenant și sănătos, concentrat pe promovarea în mod constant a valorilor companiei pe care se bazează cultura companiei: competență, performanță, integritate, flexibilitate și distracție.
2. listarea pe Bursa de Valori București, fapt ce ne-a permis să obținem un profil de angajator apreciat și ne-a ajutat în diferențierea noastră, drept o companie deschisă și transparentă - o imagine extrem de apreciată de toți noii angajați în 2016, dar și de cei vechi.

Acest risc continuă sa fie unul dintre cele mai importante riscuri ce 'amenință' compania noastră și, în consecință, managementul va acorda în continuare o importanță deosebită acestui aspect. În 2016 Adunarea Generală a aprobat un plan de incentivare a persoanelor cheie pe bază de acțiuni, cu scopul de a alinia mai bine interesele acestora cu interesele pe termen lung ale Companiei.

Riscul asociat cu clienții semnificativi

La finalul anului 2016, structura clienților Companiei era mai puțin concentrată decât în anii anteriori. Primii 10 clienți generau 50% din venituri. Structura clienților este dominată de companii din sectorul IT&C (cu patru din cinci cei mai mari clienți). O structură a clienților foarte concentrată poate da naștere riscului asociat cu o

posibilă pierdere a unuia dintre clienții importanți. Pierderea unui client semnificativ poate afecta negativ nivelul veniturilor și al profiturilor raportate de Companie.

Compania lucrează în mod activ la dezvoltarea de noi parteneriate care să ofere o dispersie a acestui risc - în anul 2016 se pot observa rezultate ale acestor eforturi, gradul de concentrare fiind mai scăzut decât în 2015 (care la rândul lui a fost mai scăzut decât în 2014), iar în lista de clienți semnificativi au apărut clienți noi.

Riscul asociat cu drepturile asupra mărcii înregistrate

Marca înregistrată „Bittnet Systems" este deținută de o terță parte care are o legătură personală cu managementul Companiei (în continuare denumit licențiatorul). În 2010, Bittnet a semnat un acord conform, în baza căruia Compania poate utiliza marca înregistrată, plătind pentru aceasta un procent din valoarea cifrei de afaceri generată într-un an.

Contractul a fost semnat pe o perioadă de 10 ani (până în 2020) și nu includea nici o perioadă de notificare pentru terminarea acestuia. Acordul conține penalități contractuale, conform cărora pentru fiecare zi de întârziere a plăților există o dobândă egală cu 0,1% din valoarea plății.

În cursul anului 2016, Compania a ajuns la un acord de principiu în vederea transferului mărcii către Companie. Acordul prevede achitarea unei sume de către companie și transferul a 5% din acțiunile societății deținute de fondatori (Logofătu Mihai și Logofătu Cristian) la schimb cu dreptul perpetuu de folosire a mărcii. În cursul anului 2017 societatea va evalua cu entitățile pieței de capital modalitatea practică de transpunere în realitate a acestui acord, date fiind limitările din Codul Depozitarului Central asupra transferului de acțiuni de către acționarii semnificativi.

Riscul asociat cu realizarea planului de dezvoltare a afacerii

Obiectivul strategic al Companiei este de a dezvolta în mod continuu relațiile cu clienții. Nu poate fi exclusă posibilitatea ca Bittnet să nu fie capabilă să extindă baza curentă de clienți sau posibilitatea ca relațiile cu clienții existenți să se deterioreze. Există, de asemenea, și riscul ca Societatea să nu fie capabilă să îndeplinească alte elemente din strategia pe care și-a definit-o, adică: lărgirea forței de vânzări, stabilirea de birouri locale în principalele orașe ale țării, consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT, extinderea bazei de clienți și furnizarea de traininguri pentru un număr mai mare de potențiali clienți, iar dezvoltarea și crearea de parteneriate strategice cu firme cu profile similare sau complementare nu se vor dovedi de succes. Pentru a reduce acest risc, Compania intenționează să continue să extindă oferta de produse și servicii și să îmbunătățească activitățile de marketing.

Riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare

Prognozele financiare ale Companiei pornesc de la ipoteza implementării cu succes a strategiei de creștere bazate pe resursele și unitățile de afacere existente. Cu toate acestea, există riscul asociat cu realizarea prognozelor financiare. Prognozele au fost create cu diligență, însă ele sunt prognoze. Datele actuale relatate în raportări periodice viitoare pot fi diferite de valorile prognozate ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți în mediul Companiei. Societatea va oferi informații privitoarea la posibilitatea realizării prognozelor financiare.

Acest capitol merită o discuție mai detaliată. În fiecare an compania supune aprobării acționarilor un Buget de Venituri și Cheltuieli. Managementul construiește acest BVC folosind o abordare "de jos în sus" - pornind de la evaluările proiectelor în derulare (a pipeline-ului de vânzări disponibil la momentul producerii BVC-ului), a statisticilor de vânzări din anii anteriori, a acțiunilor de marketing și vânzări angajate / plănuite deja și a țintelor de vânzări asumate de fiecare membru al echipei de vânzări. Cu alte cuvinte, BVC-ul este construit într-un mod prudent.

Pe de altă parte, ceea ce urmărim și măsurăm în relație cu echipa de vânzări și cu orice partener este MARJA BRUTĂ comercială și nu suma vânzărilor. Astfel, în fiecare an, la publicarea BVC-ului, managementul trebuie să răspundă la întrebarea "dacă avem o încredere rezonabilă că vom putea genera 100 lei de marjă brută, din câți lei de vânzări vom obține această marjă?". Trebuie avut în vedere faptul că realizările de vânzări sunt măsurate și apreciate EXCLUSIV după volumul de marjă brută generată. Cu alte cuvinte, 100 de euro de marjă generată

din vânzări de 200 euro de cursuri este la fel de valoroasă pentru companie și este, deci, răsplătită la fel cu 100 euro de marjă generată din vânzări de 500 euro de soluții de comunicații.

Pentru a putea răspunde la întrebarea "de câți lei de vânzări este nevoie pentru a produce marja angajată de 100 lei", trebuie, deci, să răspundem intermediar la întrebarea "care va fi procentul mediu de marjă brută înregistrat de companie?". Conform principiului prudenței, managementul aplică mici diminuări procentelor de marjă brută deja înregistrate, pentru a afla răspunsul la această întrebare.

Rezultatul neașteptat al acestor estimări precaute este că, dacă aplicăm un procent de marjă mai mic, atunci de fapt presupunem că va trebui să 'muncim' mai mult pentru aceiași lei de marjă brută, deci prognozele (BVC-ul) legate de veniturile companiei sunt MAI MARI.

Totuși, compania urmărește doar marja brută și nu volumul de vânzări, de aceea în timpul derulării exercițiului bugetar este mult mai probabil ca prognozele de venituri (cifra de afaceri) să fie eronate, iar cele de profitabilitate a companiei să fie mai acurate. Cu alte cuvinte, managementul nu țintește, nu urmărește și nu recompensează atingerea niciunei ținte de venituri și, în consecință, investitorii nu ar trebui să urmărească și să evalueze atingerea de către societate a indicatorilor de venituri (cifra de afaceri), ci a indicatorilor de profitabilitate.

Riscul asociat cu ratele dobânzilor

Compania este expusă riscului de creștere a ratei dobânzilor, având contractate credite și împrumuturi. Orice creștere a ratei dobânzii va fi reflectată de creșterea costurilor financiare. Compania monitorizeaza în mod regulat situația pieței pentru a previziona riscul asociat cu rata dobânzii și păstrează legătura cu cât mai multe instituții de credit pentru a putea asigura un 'arbitraj' între ofertele acestora.

De asemenea, în anul fiscal 2016 Compania a derulat cu succes o oferta de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fost BRK Financial Group. Obligațiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9%, plătibilă trimestrial. Au fost subscrise în total 4186 obligațiuni, ceea ce ridică suma total atrasă în cadrul plasamentului la 4.186.000 lei. Obligațiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligațiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19.

Astfel, societatea a 'blocat' dobânda la 9% - nivel comparabil cu cel al DAE plătit anterior în relația cu băncile comerciale.

Riscul asociat cu listarea acțiunilor Companiei pe piața AeRO - prețul viitor pe acțiune și lichiditatea tranzacțiilor.

Prețul acțiunilor și lichiditatea tranzacțiilor pentru companiile listate pe piața AeRO depinde de numărul și mărimea ordinelor de cumpărare și vânzare plasate de investitori. Nu poate exista nicio garanție asupra prețului viitor al acțiunilor Companiei după debutul pe piața AeRO și nicio garanție asupra lichidității acestora. Nu este posibil să se garanteze faptul că un investitor care cumpără acțiunile va putea să le vândă oricând la un preț satisfăcător.

Riscul asociat cu o investiție directă în acțiuni

Acționarii ar trebui să fie conștienți asupra riscului asociat cu o investiție directă în acțiuni, care este mult mai mare decât riscul asociat unei investiții în titluri de stat sau participații în fonduri de investiții, în principal din cauza volatilității și evoluției impredictibile a prețurilor acțiunilor, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Riscul asociat cu schimbarea legislației și fiscalității în România

Modificările în regimul legal și fiscal din România pot afecta activitatea economică a Companiei. Modificările legate de ajustările legislației românești cu reglementările Uniunii Europene pot afecta mediul legal al activității de afaceri a Companiei și rezultatele sale financiare. Lipsa unor reguli stabile, legislația și procedurile greoaie de obținere a deciziilor administrative pot, de asemenea, restricționa dezvoltarea viitoare a Companiei. Pentru a minimiza acest risc, Compania analizează în mod regulat modificările acestor reglementări și a interpretărilor lor.

1.9. Elemente de perspectivă privind activitatea societății comerciale

- consolidarea poziție de lider pe piața de training IT
- valorificarea tendințelor pieței
- dezvoltarea de parteneriate strategice

Strategia de dezvoltare a Companiei pe termen scurt și mediu se bazează pe următorii **piloni:**

- **consolidarea poziției de lider pe piața de Training IT,** cu intenția de a menține percepția de furnizor de training IT 'one stop shop', în care clientul găsește toată gama de cursuri IT. Compania are în plan continuarea unei dezvoltări agresive a portofoliului de produse de training și intenționează să se concentreze pe:
  - **aprofundarea cunoștințelor echipei și a abilităților din zonele pe care le acoperă deja** (astfel încât să fie capabilă să livreze mai multe cursuri din gama curentă):
    - enterprise networks
    - cloud, data center, virtualizare
    - securitate
    - comunicații unificate (teleprezență, voce peste IP, managementul apelului)
    - mobilitate (VPN, Bring your own device)
    - software și servicii (Google Apps, Microsoft Office 365, Amazon Web Services)
    - middleware
    - baze de date
    - Managementul Serviciilor IT
  - **extinderea cunoștințelor echipei în sectoare suplimentare**, fie prin adăugarea unor noi furnizori în portofoliu, în cadrul arhitecturii stabilite anterior, fie prin adăugarea de noi tehnologii și capabilități de livrare. Pentru a rămâne în linie cu avansul tehnologic, Compania monitorizează în mod continuu mediul tehnologic cu scopul de a identifica tendințele care pot deveni populare în viitor,
  - **adaugarea de noi linii de produse** în segmentele de training software și limbaje de programare, dezvoltare conform nevoilor unor clienți specifici,
  - **adăugarea unor noi opțiuni de livrare,** altele decât training într-o sală de curs cu prezența fizică a cursanților, exemplu: training live virtual de la distanță pentru a satisface nevoile clienților de a primi training mai rapid, mai aproape de locul de muncă, fără a fi nevoiți să călătorească și cu cheltuieli generale mai reduse. Acest lucru va permite Companiei să înceapă să livreze training în afara României, având drept avantaje: un nivel bun al limbii engleze, cunoștințe excelente în domeniul IT și prețuri atractive,
  - **extinderea portofoliului prin adăugarea de traininguri pentru utilizatorii finali**, spre deosebire de trainingurile destinate administratorilor de sisteme IT (în diverse arii de administrare), aceste traininguri

nu au o bază de utilizatori predefinită, ceea ce înseamnă că baza de clienți potențiali este mult mai largă. Conceptul se referă la cooperarea cu companii mai mari care oferă cursuri Microsoft pentru utilizatorii finali (inclusiv Visio, Project, Office 365, etc.) și lansarea unui tip de training "Securitate IT pentru Utilizatori" care se pliază pe cerințele referitoare la un număr mai mare de clienți companii

- **valorificarea tendințelor industriei** incluzând BYOD (Bring Your Own Device), servicii de cloud, nearshoring (transferul afacerii și proceselor IT către companii dintr-o țară apropiată, spre deosebire de offshoring spre India sau China) spre România. Aceste tendințe permit Companiei să livreze proiecte cu tehnologii noi clienților existenți, să extindă baza de clienți și să ofere traininguri unui număr mult mai mare de clienți potențiali care decid relocarea în România. Nearshoring-ul afacerii și proceselor IT către România creează o oportunitate imensă pentru:
    - a oferi noilor companii / birouri: infrastructură IT (desktopuri, laptopuri, infrastructură de rețea, cum ar fi: switch-uri, routere, wireless, telefoane, tablete, servere, soluții de securitate etc.),
    - a oferi noilor companii / birouri: servicii de implementare, servicii de suport și mentenanță pentru infrastructura IT a acestora,
    - a oferi noilor companii servicii de training IT pentru utilizatori,
    - a oferi noilor companii instruire continuă privind administrarea IT pentru angajații din funcțiile de suport IT
- **dezvoltarea continuă și crearea de parteneriate strategice** cu companii cu profile similare sau complementare, care permit deschiderea unui posibil 'canal de revânzare' și care permit fiecărei părți să ofere servicii suplimentare clienților lor.

Descrierea de mai sus prezintă un cadru general de dezvoltare, însă Compania se străduiește să fie flexibilă, iar prioritatea ei este să se adapteze la schimbările condițiilor din piață și la realitate.

Abordarea generală a managementului este strategia de creștere accelerată a cifrei de afaceri. Activăm într-un domeniu bazat pe cunoștințe, ceea ce necesită o echipă numeroasă și experimentată de profesioniști, atât în departamentele de vânzări, operațiuni, cât și în departamentul tehnic. Acest model de business conduce la o structură ridicată a costurilor fixe. Pe de altă parte, odată ce marja brută generată de companie depășește costurile fixe, marja generată ulterior devine automat profit. Din acest motiv, compania urmărește în continuare modelul de “creștere accelerată”. În 2016, în comparație cu anul 2015, o creștere de 36% a încasărilor (având același procent de marjă brută față de 2015) a adus cu sine o dublare a profitului operațional, așa cum era prevăzut de modelul financiar.

II. Activele corporale ale societății comerciale

2.1. Precizarea amplasării şi a caracteristicilor principalelor capacităţi de producţie în proprietatea societăţii comerciale.

Specificul activității Companiei nu presupune deținerea de active corporale semnificative. Compania deține tehnica de calcul (laptopuri, servere, telefoane mobile), mobilier de birou, imprimante multifuncționale și echipamente de rețelistică organizate sub formă de laboratoare de curs și laborator de demonstrații pentru soluții tehnologice.

Majoritatea acestor active au fost achiziționate cu o finanțare nerambursabilă Regio, cod SMIS proiect 18446.

Aceste echipamente se regăsesc la punctul de lucru din Bd. Iuliu Maniu, nr. 7-11, etaj 1, sector 6, București.

2.2. Descrierea şi analizarea gradului de uzură al proprietăţilor societăţii comerciale.

Echipamentele IT deținute de companie au un grad de uzură fizică specific activității de birou - mic. Din punct de vedere al uzurii morale, datorită faptului că la momentul achiziționării au reprezentat tehnologii "de viitor" și datorită folosirii judicioase a tehnologiilor de virtualizare, Bittnet deține unul dintre cele mai bine echipate și mai moderne centre de training. Acest lucru este confirmat de faptul că închiriem săli de curs echipate și infrastructură IT către companii din domeniul IT care țin traininguri interne sau pentru partenerii lor de revânzare.

Totuși, odată cu expirarea contractului de chirie la actualul sediu, managementul a analizat oportunitatea prelungirii contractului actual versus alegerea unui alt spațiu. La momentul redactării acestui raport compania a semnat un precontract cu un proprietar de clădire de birouri de clasa A, cu parcare amplă, în vecinătatea a 2 stații de metrou. Viitorul punct de lucru va avea o suprafață semnificativ sporită (1100 metri pătrați versus 500 în prezent), putând astfel să acomodeze mai multe săli de curs și mai mulți membri ai echipei.

Odată cu această mutare, compania envizajează și o înnoire treptată a echipamentelor IT folosite de angajați și de cursanți, optând în acest sens pentru o abordare de tip 'plătește pe măsura ce folosești' - de închiriere a echipamentelor și nu de investiție în active corporale.

În cazul în care în cursul anului 2017 schema de finanțare SCALE-UP (sau alte scheme de finanțare nerambursabilă relevante) va deveni operațională și va permite finanțarea de active corporale de tipul echipamentelor de infrastructură / servere / private cloud, compania intenționează să aplice și achiziționeze, astfel, o nouă generație de echipamente, dar DOAR cu finanțare nerambursabilă.

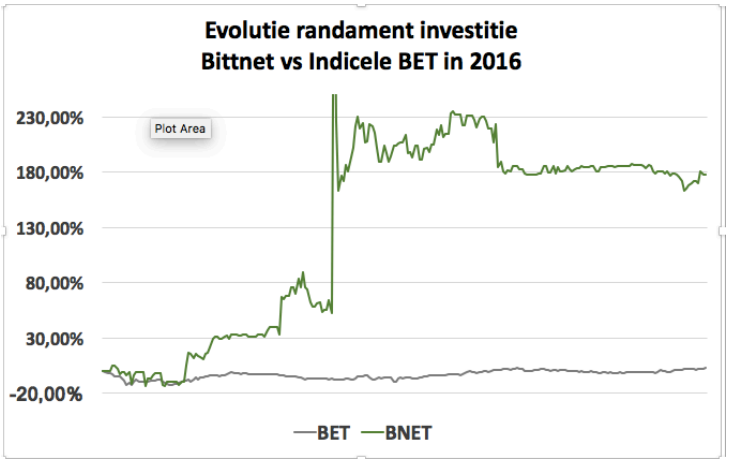
Cu alte cuvinte: dacă putem obține finanțare nerambursabilă vom investi în active corporale, dacă nu, nu vom folosi banii acționarilor ci ai clienților pentru a închiria echipamente.

2.3. Precizarea potenţialelor probleme legate de dreptul de proprietate asupra activelor corporale ale societăţii comerciale.

Conform contractului de finanțare nerambursabilă Regio prin care echipamentele IT au fost achiziționate, acestea nu pot fi vândute, închiriate sau constituite ca garanție în scopul contractării de credite până la 31 martie 2017.

III. Piața valorilor mobiliare emise de societatea comercială

- **prima companie de IT listată la Bursa de Valori București**
- **simbol: BNET**
- **apreciere de 287% față de momentul listării**
- **prima emisiune de obligațiuni corporative de IT din România - BNET19**



3.1. Precizarea pieţelor din România şi din alte ţări pe care se negociază valorile mobiliare emise de societatea comercială.

Valorile mobiliare emise de societate se tranzacționează la Bursa de Valori București, pe piața AeRO - ATS, simbol BNET, cod ISIN ROBNETACNOR1.

În cursul anului 2016, acționarii Bittnet au înregistrat o creștere a valorii investiției de aproape 3 ori (capitalizarea companiei a evoluat de la 7.7 milioane lei la 1 ianuarie 2016 la 21.4 milioane lei la final de an). De asemenea, considerăm foarte relevant faptul că acțiunile au fost tranzacționate într-un număr de 235 ședințe, cu un volum total de peste 2200 tranzacții și 300.000 acțiuni. Aceasta ne plasează în top 3 cei mai tranzacționați emitenți pe sistemul alternativ, după numărul de tranzacții.

3.2. Descrierea politicii societăţii comerciale cu privire la dividende.

Adunarea Generală a Acționarilor adoptă anual decizia privind alocarea profiturilor. Totuși, intenția Companiei este de a nu plăti dividende în următorii ani financiari (din profiturile pentru 2016 și 2017).

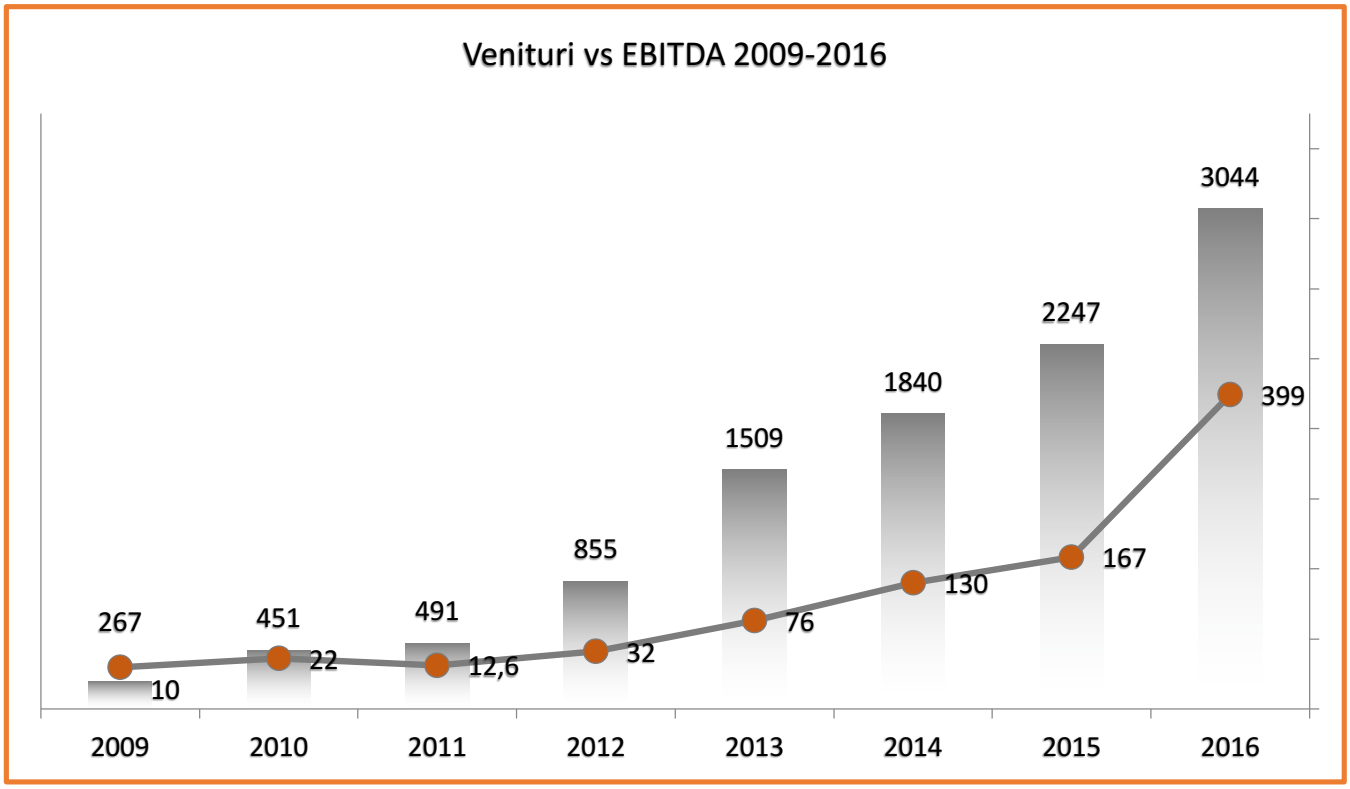
Bittnet activează într-un domeniu foarte dinamic - Tehnologia Informației. Până acum am reușit să înregistrăm rate de creștere semnificative, fiind mereu profitabili atât la nivel de EBITDA, dar și de profit net.

Pe de altă parte, actuala dimensiune a companiei coroborată cu trendul de consolidare prezent în toate industriile în peisajul economic mondial, ne face să simțim că singura direcție în care putem merge este “tot în sus”. În acest sens, intenționăm să continuăm să investim toate resursele disponibile în dezvoltarea Companiei.

Din punct de vedere al acționarilor, politica de reinvestire completă a profiturilor înseamnă și o politică ‘fără dividend’. Intenționăm să propunem Adunării Acționarilor această politică de reinvestire atâta timp cât prospectele de creștere ale Companiei sunt mai puternice decât cele ale pieței, în general. Pe termen lung și în general, valoarea pe care Compania o generează se va reflecta în evaluarea însăși a Companiei - prețul acțiunilor. Managementul consideră că poate continua să păstreze o rată de creștere peste cea a pieței în general pentru o perioadă semnificativă de timp.

Capacitatea noastră operațională curentă este de așa natură încât putem extrage profituri din accelerarea creșterii cifrei de afaceri. Aceasta este intenția managementului: să continuăm creșterea cifrei de afaceri în condiții similare de profitabilitate exprimată prin marja brută. Astfel, Compania va genera mai mulți bani care să acopere o structură în general fixă de costuri, în esență ‘marja brută suplimentară’ contribuind aproape integral la profitul brut al Companiei.

Rezultatele financiare înregistrate în 2016 confirmă această strategie - la o creștere de doar 37% a veniturilor, indicatorul EBITDA a crescut cu peste 100%.



Precizarea dividendelor cuvenite/plătite/acumulate în ultimii 3 ani și, dacă este cazul, a motivelor pentru eventuala micșorare a dividendelor pe parcursul ultimilor 3 ani.

În perioada 2011 - 2014 societatea nu a decis distribuirea de dividende. În martie 2015, în cadrul procesului de pregătire pentru a deveni o companie publică, Compania a decis folosirea rezervelor din profiturile anilor 2007-2011, astfel: 89.000 lei pentru majorarea capitalului social și 40.234 lei dividende cuvenite acționarilor din perioada 2007-2011.

Suma de 40.234 lei a fost eliberată acționarilor în cursul anului 2016.

3.3. Descrierea oricăror activități ale societății comerciale de achiziționare a propriilor acțiuni.

În cursul anului 2014 și 2015, în vederea listării la Bursa de Valori București, societatea și-a majorat capitalul social cu sume din profiturile nedistribuite în perioada 2007-2014. Acționarii existenți au decis să lase la dispoziția societății (acțiuni de trezorerie) acțiunile rezultate, astfel încât societatea să beneficieze de infuzia de capital rezultată prin plasarea acțiunilor către noi investitori.

- 333.330 acțiuni de trezorerie au fost dobândite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocată pe 18 noiembrie 2014. Acțiunile au fost plătite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.
- 117.109 acțiuni de trezorerie au fost dobândite în baza deciziei nr. 2 a Adunării Generale a Acționarilor convocată pe 25 februarie 2015. Acțiunile au fost plătite din profiturile disponibile pentru a fi distribuite.

La data de 9 martie 2015, Compania a semnat un contract de vânzare-cumpărare de acțiuni cu Carpathia Capital S.A., cu sediul în Poznań, Polonia. Conform contractului, Compania a vândut 450.439 acțiuni de trezorerie, având o valoare nominală de 0,10 RON fiecare și o valoare totală de 45.043,90 RON, reprezentând 10% din capitalul social al Bittnet Systems și 10% din numărul total de voturi în Adunarea Generală a Acționarilor. Prețul de vânzare pentru cele 450.439 de acțiuni de trezorerie s-a ridicat la o valoare totală de 150.000 EUR.

În cursul anului 2016 compania a aprobat capitalizarea profiturilor anilor anteriori prin emiterea de acțiuni gratuite în proporție de 2 acțiuni gratuite pentru o acțiune deținută de fiecare acționar la data de înregistrare de 20 mai 2016. Aceste acțiuni au intrat în conturile acționarilor menținute de Depozitarul Central în 23 august 2016.

Începând cu februarie 2017, Depozitarul Central a implementat un nou sistem de procesare a evenimentelor corporative (printre care distribuirea de acțiuni gratuite), sistem care va genera încărcarea „automată" a acțiunilor gratuite în ziua imediat următoare datei de înregistrare. Pentru acționari, aceasta poate fi doar veste bună, deoarece Compania va continua să propună o abordare similară cu 2016 și cu modelele de succes observate la companii precum Banca Transilvania, Albalact sau Impact: capitalizarea tuturor profiturilor și acordarea de acțiuni gratuite – operație ce estimăm că se va înregistra mult mai rapid anul acesta.

De asemenea, Adunarea Generală Extraordinară din 28 aprilie a aprobat și o majorare de capital cu aporturi noi, derulată în 3 etape, din care în cursul anului 2016 a avut loc tranzacționarea drepturilor de preferință. La momentul publicării acestui raport putem confirma și derularea cu succes 100% a majorării de capital în cele 3 etape. În etapa 2 (9 ianuarie – 8 februarie 2017) au fost subscrise 99.2% dintre acțiunile ofertate, iar în etapa 3 (plasament privat) au fost subscrise restul de acțiuni până la 100%.

Mulțumim încă o dată acționarilor pentru încrederea acordată planurilor de dezvoltare a companiei și confirmăm că vom continua operațiunile de întărire a poziției financiare a companiei prin mecanismele oferite de piața de capital, urmând exemplele de succes deja existente în istoria Bursei românești.

3.4. În cazul în care societatea comercială are filiale, precizarea numărului şi a valorii nominale a acţiunilor emise de societatea mamă deţinute de filiale.

Societatea nu are filiale.

3.5. În cazul în care societatea comercială a emis obligaţiuni şi/sau alte titluri de creanţă, prezentarea modului în care societatea comercială îşi achită obligaţiile faţă de deţinătorii de astfel de valori mobiliare.

· În data de 18 iulie 2016 Bittnet a informat acționarii cu privire la derularea cu success în perioada 4–15 iulie a unui oferte de vânzare prin plasament privat de obligațiuni, conform Hotărârii nr. 9 a Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor din data de 28 aprilie 2016. Intermediarul care a derulat plasamentul a fot BRK Financial Group. Obligațiunile au valoarea nominală de 1000 lei, o scadență de 3 ani și o dobândă anuală de 9%, plătibilă trimestrial. Au fost subscrise în total 4186 obligațiuni, 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. Sumele atrase sunt folosite pentru susținerea activității curente a companiei și pentru a continua planurile de dezvoltare accelerată. Obligațiunile Companiei au fost admise la tranzacționare ulterior pe piața de obligațiuni a BVB în 28 septembrie 2016, sub simbolul de tranzacționare BNET19. Societatea este la zi cu plata cupoanelor către deținătorii de obligațiuni, prin sistemul Depozitarului Central. Următorul cupon va fi achitat la jumătatea lunii aprilie 2017.

La sfârșitul anului 2016 societatea avea următoarele credite bancare:

- Credit bancar de la ProCredit Bank, valoare inițială 350.000 lei, scadența august 2017, rambursarea în rate lunare.
- Linie de credit de la Banca Transilvania, 1.000.000 lei, revolving, fără rambursări până la scadență - decembrie 2017.
- Linie de credit de la Patria Bank, revolving, 1.200.000 lei, fără rambursări până la scadență - iunie 2016.
- Plafon de finanțare a achizițiilor în proiecte ce presupun livrarea de mărfuri, 2.000.000 lei, Patria Bank. Tragerile din acest produs de creditare se pot efectua doar pe bază de comandă fermă de la client și factură de avans de la furnizor. În cursul anului 2016, acest plafon a fost majorat la 2.000.000 lei și a fost transformat în plafon 'revolving'.

IV. Conducerea societăţii comerciale

4.1. Prezentarea listei administratorilor societăţii comerciale şi a următoarelor informaţii pentru fiecare administrator:

a) CV (nume, prenume, vârstă, calificare, experienţa profesională, funcţia şi vechimea în funcţie);
b) orice acord, înţelegere sau legătură de familie între administratorul respectiv şi o altă persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită administrator;
c) participarea administratorului la capitalul societăţii comerciale;

4.2. Prezentarea listei membrilor conducerii executive a societăţii comerciale. Pentru fiecare, prezentarea următoarelor informaţii:

a) termenul pentru care persoana face parte din conducerea executivă;
b) orice acord, înţelegere sau legătură de familie între persoana respectivă şi o alta persoană datorită căreia persoana respectivă a fost numită ca membru al conducerii executive;
c) participarea persoanei respective la capitalul societăţii comerciale.

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

Administrarea Companiei este asigurată de Mihai Logofătu - fondator al Companiei. Mandatul administratorului are o durată de 4 ani, din martie 2015 până în martie 2019.

Managementul operațional al Bittnet Systems este asigurat de cei doi fondatori: Mihai Logofătu – rol de CEO și Cristian Logofătu – rol de CFO. Mihai și Cristian Logofătu sunt frați.

Începând cu 2012, după atragerea infuziei de capital de la Răzvan Căpățînă, Bittnet a construit un Board consultativ, compus din persoane cu o reputație deosebită datorată bogatei lor experiențe antreprenoriale și manageriale: Sergiu NEGUȚ, Andrei PITIȘ și Dan ȘTEFAN. Începând din anul 2015, Dan BERTEANU s-a alăturat boardului consultativ al Bittnet.
Boardul consultativ se întâlnește de cel puțin 4 ori pe an, îi sunt prezentate rapoarte interne de management, iar membrii boardului asistă și ghidează managementul Companiei în deciziile strategice. Experiența membrilor din boardul consultativ a constituit un sprijin real în dezvoltarea Companiei în ultimii 3 ani și Bittnet se bazează în continuare pe suportul lor în fața noilor provocări.

Mihai Logofătu - Fondator & CEO

Profil LinkedIn

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

Educație

- 2012 Doctorat în Management – Universitatea din Craiova
- 2009 Master în rețele de Calculatoare – Universitatea din București
- 2007 Diplomă de Licență în Management – Academia de Studii Economice – București

Experiență profesională

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

Procent de deținere

Mihai deține 4,368,339 acțiuni adică 30.09% din capitalul social și 30.09% din drepturile de vot.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Mihai îndeplinește și funcția de Business Development Consultant al ONG-ului "Academia Credis"
- În ultimii 3 ani, Mihai nu a fost membru al cosiliului de administrație sau supervizare al altor societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani, lui Mihai nu i-a fost interzis de o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare al unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Mihai.
- Mihai nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului.

Cristian Logofătu - Fondator & CFO

Profil LinkedIn

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

Educație:

- 2006 Diplomă de Master în "Rețele de Calculatoare" – Universitatea din București
- 2003 Diplomă de Licență în Finanțe – Academia de Studii Economice din București

Experiență profesională:

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

Procent de deținere

Cristian deține 4,368,339 acțiuni, reprezentând 30.09% din capital și 30.09% din voturi.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Cristian îndeplinește și funcția de Director Executiv al ONG-ului "Academia Credis"
- În ultimii 3 ani, Cristian nu a fost membru al consiliului de administratie sau supervizare al altor societati comerciale.
- În ultimii 5 ani, lui Cristian nu i-a fost interzis de o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare al unei societăți comerciale.
- În ultimii 5 ani de zile, nu au existat cazuri de insolvență, lichidare, faliment sau administrare specială ale unor societăți comerciale, din ale căror consilii de administrație sau supervizare să facă parte Cristian.
- Cristian nu are activitate profesională care concurează pe cea a emitentului.

Sergiu Neguț – Membru în Boardul Consultativ

Profil Linkedin
ro.linkedin.com/in/sergiu/ro

Educație:

- 1990 – 1995 Universitatea "Politehnică" din București, Master în Științe, Informatică
- 1992 – 1995 Academia de Studii Economice din București, Licență, Administrarea Afacerilor Internaționale
- 2003-2003 INSEAD, Master of Business and Administration
- 2010-2010 Harvard Business School, Executive Course, Leading High Performance Healthcare Organizations

Experiență Profesională:

- 2013 – Prezent Maastricht School of Management România, Decan asociat creșterii antreprenoriale
- 2014 – Prezent Mindit Consulting, Partener
- 2012 – Prezent SVP Consult, Acționar
- 2013 – Prezent 2Parale, Partener asociat
- 2011 – Prezent frufru, 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 acțiuni deținute în Companie:
Sergiu deține un număr de 117.566 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale:

- Sergiu în prezent este Decan asociat la Maastricht School of Management.
- În prezent, este partener activ în: SVP Consult, Intermedicas Worldwide SRL, Hart Human Resource Consulting SRL, 2 parale afiliere SRL, Mondo di pasta SRL, MINDIT Consulting SRL,Mindit Software SRL, Instore Media Retail SRL, Spark Education SRL. În trecut a fost activ în Wanted Transformation Consultancy.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Sergiu nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

Andrei Pitiș - Membru în Boardul Consultativ

Profil LinkedIn
ro.linkedin.com/in/andreipitis/ro

Educație:

- 1995 – 1996 Master în Informatică, Universitatea "Politehnică" din București

Experiență profesională:

- 1995 – Prezent Universitatea Politehnică din București, Profesor Asociat
- 2005 – 2010 IXIA, Senior Director
- 2013 – Prezent Vector Watch, Fondator & CTO
- 2012 – 2016 ANIS, Președinte
- 2016 - Prezent ANIS, Vicepreședinte
- 2011 – Prezent Clevertaxi, Membru al Boardului

Procent de deținere

Andrei deține un număr de 117.566 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Membru în următoarele organizații neguvernamentale: Vicepreședinte ANIS – Asociatța Națională a Producătorilor de Software, Membru al TechAngels și Membru al Innoviation Labs.
- În prezent este partener Activ în: Vector Watch, Clever Taxi și TechMind (Simple Systems). În trecut a fost activ în: I-rewind.
- În ultimii cinci ani, persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Andrei nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

Dan Ștefan - Membru în Boardul Consultativ

Profil Linkedin
dz.linkedin.com/in/danstefan/ro

Educație:

- 2001 – 2001 Master, Afaceri Internaționale, Universitatea din Paris
- 2000 – 2001 Master,International Economics, Universite d'Orleans
- 1997 – 2001 Licență, Comerț Internațional, Academia de Studii Economice din București

Experiență Profesională:

- 2006 – Prezent Autonom Rent a Car, Director Executiv și Acționar
- 2007 – Prezent Autonom Lease, Manager General și Acționar
- 2002 – 2006 IAC, Consultant Achiziții

Procentul de acțiuni deținute în Companie

Dan deține un număr de 117.566 acțiuni, având o pondere de 0,81% în capitalul social al Companiei și 0,81% voturi în Adunarea Generală a Acționarilor.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Dan nu este implicat în nicio altă activitate în altă parte decât emitentul, care să fie semnificativă pentru emitent.
- În prezent este partener Activ în Autonom Rent a Car și Autonom Lease.
- În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani, nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Dan nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

Dan Berteanu - Membru în Boardul Consultativ

Profil LinkedIn

https://www.linkedin.com/in/danberteanu

Educație:

- 1990 – 1995 Universitatea "Politehnica" din București, Master of Science, Bio – Informatics
- 2000 – 2015, multiple certificări internaționale în Educația Adulților, Return on Investment, Project Management, Coaching și Gamification

Experiență profesională:

- Octombrie 2014 – Prezent – Equatorial – Managing Partner Equatorial
- Ianuarie 2009 – Octombrie 2014 – United Business Development – Partener
- Septembrie 2002 – Decembrie 2008 – AchieveGlobal România – General Manager
- Noiembrie 1997 – August 2002 – NCH Corporation – Regional Sales Manager
- Iunie 1996 – Noiembrie 1997 – RomWest EURO – Area Sales Manager

Procent de deținere

În prezent Dan nu deține acțiuni la Emitent.

Informații adiționale, conform reglementărilor legale

- Profesor invitat la Universitatea Politehnica.
- În prezent este partener Activ în:United Business Dynamics SRL, Equatorial Training SRL și Equatorial Gaming SRL.
- În ultimii cinci ani persoanei indicate nu i s-a interzis dreptul de a fi membru în consiliul director sau în consiliul de supraveghere într-o societate comercială sau într-un parteneriat.
- În ultimii cinci ani nu au existat cazuri de faliment, administrare specială sau lichidare a societăților în care persoana respectivă a fost membru în consiliul director sau în consiliul de administrație.
- Dan nu efectuează activități care se află în competiție cu activitățile emitentului.

V. Situaţia financiar-contabilă

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

a) elemente de bilanţ: active care reprezintă cel puţin 10% din total active; numerar şi alte disponibilităţi lichide; profituri reinvestite; total active curente; total pasive curente;

b) contul de profit şi pierderi: vânzări nete; venituri brute; elemente de costuri şi cheltuieli cu o pondere de cel puţin 20% în vânzările nete sau în veniturile brute; provizioanele de risc şi pentru diverse cheltuieli; referire la orice vânzare sau oprire a unui segment de activitate efectuată în ultimul an sau care urmează a se efectua în următorul an; dividendele declarate şi plătite;

c) cash flow: toate schimbările intervenite în nivelul numerarului în cadrul activităţii de bază, investiţiilor şi activităţii financiare, nivelul numerarului la începutul şi la sfârşitul perioadei.

DESCRIERE	RÂND	31 dec 2013	31 dec 2014	31 dec 2015	31 dec 2016
A. ACTIVE IMOBILIZATE		RON	RON	RON	RON
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE	1	0	98.493	147.682	178.603
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE	2	323.318	179.073	58.742	4.501
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE	3	40.551	92.923	90.902	
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL	4	363.869	370.489	297.326	183.104
B. ACTIVE CIRCULANTE					
I. STOCURI	5	15.984	995.189	132.610	408.878
II.CREANŢE	6	4.022.250	3.249.575	4.815.606	7.499.261
III. INVESTIŢII TERMEN SCURT	7				
IV. CASA ŞI CONTURI LA BĂNCI	8	20.663	812.944	3.007.788	2.354.993
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL	9	4.058.897	5.057.708	7.956.004	10.263.132
C. CHELTUIELI ÎN AVANS	10	87.789	68.672	94.669	686.217
D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA UN AN	11	3.261.941	3.557.154	5.623.092	3.677.445
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE	12	882.028	1.567.397	2.421.826	6.824.913
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE	13	1.245.897	1.937.886	2.719.152	7.455.008
G. DATORII:SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MARE DE UN AN	14	0	657.788	499.858	4.354.951
H. PROVIZIOANE	15	0			
I. VENITURI ÎN AVANS	16	587.021	417.184	305.269	
1. Subvenţii pentru investiţii	17	584.304	415.355	299.514	
2. Venituri înregistrate în avans	18	2.717	1.829	5.755	
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an	19	2.717	1.829	5.755	
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an	20				
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienţi	21				
Fondul comercial negativ	22				

J. CAPITAL ŞI REZERVE					
I. CAPITAL	23	300.000	333.333	450.438	1.351.315
1. Capital subscris vărsat	24	300.000	333.333	450.438	1.351.315
2. Capital subscris nevărsat	25				
3. Patrimoniul regiei	26				
4. Patrimoniul institutelor naţionale de cercetare-dezvoltare	27				
II. PRIME DE CAPITAL	28	1.250	1.250	1.250	
III. REZERVE DIN REEVALUARE	29				
IV. REZERVE	30	41.784	60.359	61.073	69.147
Acţiuni proprii	31		33.333		
Câştiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii	32				
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii	33				
V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(Ă)					
SOLD C	34	159.853	309.066	392.026	507.392
SOLD D	35				
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIŢIULUI FINANCIAR					
SOLD C	36	169.278	212.643	1.033.833	1.180.277
SOLD D	37		0	0	
Repartizarea profitului	38	10.572	18.575	18.840	8.074
CAPITALURI PROPRII - TOTAL	39	661.593	864.743	1.919.780	3.100.057
Patrimoniul public	40				
CAPITALURI - TOTAL	41	661.593	864.743	1.919.780	3.100.057

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

DESCRIERE	RÂND	31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014	31 DECEMBRIE 2015	31 DECEMBRIE 2016
		RON	RON	RON	
1. Cifra de afaceri netă	1	6.666.337	8.179.532	9.992.994	13.694.914
Producţia vândută	2	2.311.434	3.256.157	4.370.986	7.813.729
Venituri din vânzarea mărfurilor	3	4.383.588	4.923.375	5.621.974	5.881.185
Reduceri comerciale acordate	4	28.685			
Venituri din dobânzi înregistrate de entităţile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	5				
Venituri din subvenţii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete	6			34	
2. Venituri aferente costului producţiei în curs de execuţie					
Sold C	7			71.913	
Sold D	8			0	25.540
3. Producţia realizată de entitate pentru scopurile sale proprii şi capitalizată	9				
4. Alte venituri din exploatare	10	152.102	154.354	492.263	78.650
- din care, venituri din fondul comercial negativ	11				
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL	12	6.818.439	8.333.886	10.557.170	13.748.024
5. a) Cheltuieli cu materiile prime şi materialele consumabile	13	161.601	190.804	400.784	378.816
Alte cheltuieli materiale	14	95.329	77.022	145.942	189.694
b) Alte cheltuieli externe (cu energie şi apă)	15		615		
c) Cheltuieli privind mărfurile	16	3.690.347	4.459.307	5.149.093	4.959.338
Reduceri comerciale primite	17	3.872	18.462	489	357

6. Cheltuieli cu personalul	18	433.489	436.073	574.947	957.792
a) Salarii şi indemnizaţii	19	342.431	345.724	468.355	780.154
b) Cheltuieli cu asigurările şi protecţia socială	20	91.058	90.349	106.592	177.638
7.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale şi necorporale	21	164.182	169.327	153.268	114.304
a.1) Cheltuieli	22	164.182	169.327	153.268	114.304
a.2) Venituri	23				
b) Ajustări de valoare privind activele circulante	24			1.573	
b.1) Cheltuieli	25			1.573	
b.2) Venituri	26				
8. Alte cheltuieli de exploatare	27	1.935.818	2.646.005	3.389.695	5.434.918
8.1. Cheltuieli privind prestaţiile externe	28	1.933.551	2.635.894	3.354.710	5.388.012
8.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate	29	26	80	3.621	1.360
8.3. Alte cheltuieli	30	2.241	10.031	31.364	45.546
Cheltuieli cu dobânzile de refinanţare înregistrate de entităţile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing	31				
Ajustări privind provizioanele	32				
Cheltuieli	33				
Venituri	34				
CHELTUIELI DE EXPLOATARE – TOTAL	35	6.476.894	7.960.691	9.814.813	12.034.505
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:					
- Profit	36	341.545	373.195	742.357	1.713.519
- Pierdere	37	0	0	0	
9. Venituri din interese de participare	38				
- din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate	39				

10. Venituri din alte investiţii şi împrumuturi care fac parte din activele imobilizate	40				
- din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate	41				
11. Venituri din dobânzi	42	958	309	2.280	2.262
- din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate	43				
Alte venituri financiare	44	35.915	39.544	710.403	98.865
VENITURI FINANCIARE – TOTAL	45	36.873	39.853	712.683	101.127
12. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare şi investiţiile financiare deţinute ca active circulante	46				
- Cheltuieli	47				
- Venituri	48				
13. Cheltuieli privind dobânzile	49	102.371	118.990	172.908	328.572
- din care, cheltuielile în relaţia cu entităţile afiliate	50				
Alte cheltuieli financiare	51	64.600	24.946	60.664	103.124
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL	52	166.971	143.936	233.572	431.696
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):					
- Profit	53	0	0	479.111	
- Pierdere	54	130.098	104.083	0	330.569
14. PROFITUL SAU PIERDEREA CURENT(Ă):					
- Profit	55	211.447	269.112	1.221.468	1.382.950
- Pierdere	56	0	0	0	
15. Venituri extraordinare	57				
16. Cheltuieli extraordinare	58				
17. PROFITUL SAU PIERDEREA DIN ACTIVITATEA EXTRAORDINARĂ:					
- Profit	59	0	0		

- Pierdere	60	0	0		
VENITURI TOTALE	61	6.855.312	8.373.739	11.269.853	13.849.151
CHELTUIELI TOTALE	62	6.643.865	8.104.627	10.048.385	12.466.201
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):					
- Profit	63	211.447	269.112	1.221.468	1.382.950
- Pierdere	64	0	0	0	
18. Impozitul pe profit	65	42.169	56.469	187.635	202.673
19. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus	66				
20. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIŢIULUI FINANCIAR:					
- Profit	67	169.278	212.643	1.033.833	1.180.277
- Pierdere	68	0	0	0	

SITUAȚIA FLUXURILOR DE TREZORERIE

DESCRIERE		31 DECEMBRIE 2013	31 DECEMBRIE 2014	31 DECEMBRIE 2015	31 DECEMBRIE 2016
		RON	RON	RON	RON
+ Profit sau pierdere	1	169.278	212.643	1.033.833	1.180.277
+ Amortizări și provizioane	2	164.182	169.327	153.268	114.304
- Variația stocurilor (-/+)	3	15.596	979.205	-862.579	276.268
- Variația creanțelor (-/+)	4	+ 1.887.028	-772.675	+ 1.566.031	+2.683.655
+ Variația datoriilor comerciale (-/+)	5	+ 1.275.918	-318.131	-241.628	33.916
+ Variația altor datorii (-/+)	6	-37.424	536.358	229.333	169.748
+= Flux de numerar din activitatea de exploatare	**7**	**-327.67**	**393.667**	**471.354**	**-1.461.678**
- Investiții efectuate - total, din care:	8	325.442	206.735	119.031	90.984
+= Flux de numerar din activitatea de investiții	**9**	**-325.442**	**-206.735**	**-119.031**	**-90.984**
+ Variația sumelor datorate instituțiilor de credit (=-)-total, din	10				
+ Credite pe termen scurt (sub un an)	11		734.774	+2.162.961	-2.150.320
+ Credite pe termen mediu și lung	12		0	-242.658	+3.856.102
+= Flux de numerar din activitatea de financiară	**13**		**734.774**	**+ 1.920.303**	**+1.705.782**
- Variația altor elemente de activ (-/+)	14	9.979	-49.905	-12.929	500.646
+ Variația altor elemente de pasiv (-/+)	15	7.922	-179.33	-90.711	-305.269
+= Flux de numerar din alte activități	**16**	**69.743**	**-129.425**	**-77.782**	**805.915**
+ Disponibilități bănești la începutul perioadei	17	604.032	20.663	812.944	3.007.788
+= Flux de numerar net	**18**	**-583.369**	**792.281**	**+2.194.844**	**-652.795**
+ Disponibilități bănești la sfârșitul perioadei	19	20.663	812.944	3.007.788	2.354.993

SITUATIA MODIFICARILOR CAPITALULUI PROPRIU la data de 31.12.2016

- lei -

Denumirea elementului		Sold la Inceputul exercitiului financiar	Cresteri Total, din care:	Prin transfer	Reduceri Total, din care:	Prin transfer	Sold la sfarsitul exercitiului financiar
Capital subscris		450.438	900.877				1.351.315
Patrimoniul regiei							
Prime de capital		1.25			1.25		
Rezerve din reevaluare							
Rezerve legale		61.073	8.074				69.147
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	392.026	1.014.992		899.626		507.392
	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	1.033.833	1.180.277		1.033.833		1.180.277
	Sold D						
Repartizarea profitului	Sold C						
	Sold D	18.840	8.074		18.840		8.074
Total capitaluri proprii		**1.919.780**	**3.096.146**		**1.915.869**		**3.100.057**

RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

Adresat Acţionarilor Societăţii BITTNET SYSTEMS S.A. Bucuresti

Raport asupra Auditului Situaţiilor Financiare

Opinie

1. Am auditat situaţiile financiare ale societăţii BITTNET SYSTEMS S.A. care cuprind bilanţul la data de 31 decembrie 2016 şi contul de profit şi pierdere, situaţia modificărilor capitalurilor proprii şi situaţia fluxurilor de trezorerie pentru exerciţiul financiar încheiat la această data, şi notele la situaţiile financiare, inclusiv un sumar al politicilor contabile semnificative. Situaţiile financiare menţionate mai sus se referă la:

   - Total capitaluri proprii: 3.100.057 lei
   - Profitul net al exerciţiului financiar: 1.180.277 lei

2. În opinia noastră, situaţiile financiare anexate ale Societatii sunt întocmite, sub toate aspectele semnificative si prezintă poziţia financiară a Societăţii la 31 decembrie 2016, precum şi performanţa sa financiară, fluxurile de trezorerie, pentru anul încheiat la această dată, în conformitate cu Ordinul Ministrului Finanţelor Publice din România nr. 1802/2014 cu modificările ulterioare si Ordinul MFP 166/2017 privind principalele aspecte legate de intocmirea si depunerea situatiilor financiare anuale la unitatilor teritoriale ale M.F.P.

   Opinia noastra este FARA REZERVE

Baza Opiniei

3. Am efectuat auditul nostru în conformitate cu Standardele Internaţionale de Audit, adoptate de Camera Auditorilor Financiari din România ("ISA"). Conform acestor standarde, responsabilitatea noastră este descrisă în continuare în secţiunea Responsabilităţile Auditorului pentru Auditul Situaţiilor Financiare din raportul nostru. Noi suntem independenţi faţă de Societate, în conformitate cu Codul de Etică al Contabililor Profesionişti ("Codul IESBA") emis de Bordul Standardelor de Etică pentru Contabili împreună cu cerinţele de etică relevante pentru auditul situaţiilor financiare în România, şi am îndeplinit celelalte responsabilităţi în ceea ce priveşte etica, în conformitate cu aceste cerinţe şi Codul IESBA. Considerăm că probele de audit pe care le-am obţinut sunt suficiente şi adecvate pentru a constitui baza opiniei noastre de audit.

Responsabilităţile Conducerii şi ale celor responsabili de Situaţiile Financiare

4. Conducerea este responsabilă de întocmirea şi prezentarea fidelă a situaţiilor financiare în conformitate cu OMF 1802 şi pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră necesar pentru a permite întocmirea de situaţii financiare care sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare.

5. În întocmirea situaţiilor financiare, conducerea este responsabilă pentru evaluarea capacităţii Societăţii de a continua activitatea în baza principiului continuităţii activităţii, prezentând, după caz, aspecte legate de continuitatea activităţii şi adecvarea utilizării principiului contabil al continuităţii activităţii, aceasta doar în cazul în care conducerea nu intenţionează să lichideze Societatea sau să înceteze operaţiunile acesteia sau nu are altă variantă realistă în afara acestora.

6. Persoanele însărcinate cu guvernanţa au responsabilitatea pentru supravegherea procesului de raportare financiară al Societăţii.

Responsabilităţile Auditorului pentru Auditul Situaţiilor Financiare

7. Obiectivele noastre constau în obţinerea unei asigurări rezonabile privind măsura în care situaţiile financiare, în ansamblu, sunt lipsite de denaturări semnificative, cauzate fie de fraudă, fie de eroare, precum şi în emiterea unui raport al auditorului care include opinia noastră. Asigurarea rezonabilă reprezintă un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garanţie a faptului că un audit desfăşurat în conformitate cu ISA-urile va detecta întotdeauna o denaturare semnificativă, dacă aceasta există. Denaturările pot fi cauzate fie de fraudă, fie de eroare şi sunt considerate semnificative dacă se poate preconiza, în mod rezonabil, că acestea, individual sau cumulat, vor influenţa deciziile economice ale utilizatorilor, luate în baza acestor situaţii financiare.

Ca parte a unui audit în conformitate cu ISA-urile, exercităm raţionamentul profesional şi menţinem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:

- Identificăm şi evaluăm riscurile de denaturare semnificativă a situaţiilor financiare, cauzată fie de fraudă, fie de eroare, proiectăm şi executăm proceduri de audit ca răspuns la respectivele riscuri şi obţinem probe de audit suficiente şi adecvate pentru a furniza o bază pentru opinia noastră. Riscul de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de fraudă este mai ridicat decât cel de nedetectare a unei denaturări semnificative cauzată de eroare, deoarece frauda poate presupune înţelegeri secrete, fals, omisiuni intenţionate, declaraţii false şi evitarea controlului intern ;
- Înţelegem controlul intern relevant pentru audit, în vederea proiectării de proceduri de audit adecvate circumstanţelor, dar fără a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacităţii controlului intern al Companiei ;
- Evaluăm gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate şi caracterul rezonabil al estimărilor contabile şi al prezentărilor aferente realizate de către conducere ;
- Formulăm o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizării de către conducere a contabilităţii pe baza continuităţii activităţii şi determinăm, pe baza probelor de audit obţinute, dacă există o incertitudine semnificativă cu privire la evenimente sau condiţii care ar putea genera îndoieli semnificative privind capacitatea Companiei de a-şi continua activitatea. În cazul în care concluzionăm că există o incertitudine semnificativă, trebuie să atragem atenţia în raportul auditorului asupra prezentărilor aferente din situaţiile financiare sau, în cazul în care aceste prezentări sunt neadecvate, să ne modificăm opinia. Concluziile noastre se bazează pe probele de audit obţinute până la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau condiţii viitoare pot determina Compania să nu îşi mai desfăşoare activitatea în baza principiului continuităţii activităţii.

- Comunicăm persoanelor responsabile cu guvernanța, printre alte aspecte, aria planificată și programarea în timp a auditului, precum și principalele constatări ale auditului, inclusiv orice deficiențe ale controlului intern pe care le identificăm pe parcursul auditului.

Raport asupra raportului administratorilor

8. Administratorii sunt responsabili pentru întocmirea și prezentarea raportului administratorilor în conformitate cu cerințele OMF 1802, punctele 489-492, raport care să nu conțină denaturări semnificative, și pentru acel control intern pe care conducerea îl consideră necesar pentru a permite întocmirea raportului administratorilor care să nu conțină denaturări semnificative, cauzate de fraudă sau eroare. Raportul administratorilor prezentat în anexă nu face parte din situațiile financiare. Opinia noastră asupra situațiilor financiare nu acoperă raportul administratorilor.

9. În legătură cu auditul nostru privind situațiile financiare, noi am citit raportul administratorilor anexat situațiilor financiare și raportăm că:

a) în raportul administratorilor nu am identificat informații care să nu fie consecvente, în toate aspectele semnificative, cu informațiile prezentate în situațiile financiare;

b) raportul administratorilor include, în toate aspectele semnificative, informațiile cerute de OMF 1802, punctele 489-492;

c) pe baza cunoștințelor și înțelegerii noastre cu privire la Societate și la mediul acesteia, dobândite în cursul auditului situațiilor financiare pentru exercițiul financiar încheiat la data de 31 decembrie 2016, nu am identificat informații incluse în raportul administratorilor care să fie eronate semnificativ.

S.C. ACE – CONSULT S.R.L

Autorizație CAFR 523/2004

Prin

Francu Constantin

Auditor financiar înregistrat la Camera Auditorilor Financiari din România cu nr. 964/2001

Sibiu, 21 martie 2017

VII. Principii de Guvernanta Corporativa

	Section A - Prevederi de îndeplinit	Modul de îndeplinire
A	Rolul Consiliului de Administrație (Consiliul) trebuie să fie clar definit și fundamentat în actele constitutive ale societății, în reglementările interne și/sau în alte documente similare.	Actul constitutiv al Companiei prevede în mod clar atribuțiile administratorului. Compania este condusă de un administrator unic, nu de un consiliu de administrație.
A.1.	Societatea trebuie să dețină un regulament intern al Consiliului care să includă termeni de referință cu privire la Consiliu și la funcțiile de conducere cheie ale societății. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, să fie tratat în regulamentul Consiliului.	Societatea nu este condusă de consiliul de administrație, ci de administrator unic. Atât în capitolul despre managementul societății din Raportul Anual, cât și pe website-ul societății, în zona de "CV'-uri sunt detaliate toate interesele administratorului.
A.2.	Orice alte angajamente profesionale ale membrilor Consiliului, inclusiv poziția de membru executiv sau neexecutiv al Consiliului în alte societăți (excluzând filiale ale societății) și instituții non-profit, vor fi aduse la cunoștința Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	Atât în capitolul despre managementul societatii din Raportul Anual, cât și pe website-ul societatii, in zona de "CV'-uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleași prevederi au fost aplicate și detaliate (în raport și pe website) și membrilor boardului consultativ al Companiei (advisory board)
A.3.	Fiecare membru al Consiliului va informa Consiliul cu privire la orice legătură cu un acționar care deține direct sau indirect acțiuni reprezentând nu mai puțin de 5% din numărul total de drepturi de vot. Această obligație are în vedere orice fel de legătură care poate afecta poziția membrului respectiv pe aspecte ce țin de decizii ale Consiliului.	Atât in capitolul despre managementul societății din Raportul Anual, cât și pe website-ul societății, în zona de "CV' uri sunt detaliate toate interesele administratorului. Aceleași prevederi au fost aplicate și detaliate (în raport și pe website) și membrilor boardului consultativ al companiei (advisory board) - chiar daca aceștia nu iau decizii care să influențeze societatea.
A.4.	Raportul anual trebuie să informeze dacă a avut loc o evaluare a Consiliului, sub conducerea președintelui. Trebuie să conțină, de asemenea, numărul de ședințe ale Consiliului.	Nu se aplică - societatea este condusă de un administrator unic.
A.5.	A.5. Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru perioada în care această cooperare este impusă de Bursa de Valori București va conține cel puțin următoarele:	Compania a depășit perioada obligatorie de menținere a contractului cu un Consultant Autorizat. Pe durata existenței contractului, prevederile acestui capitol au fost îndeplinite. În prezent, acest capitol este ne-aplicabil

	A.5.1. Persoana de legătură cu Consultantul Autorizat; A.5.2. Frecvența întâlnirilor cu Consultantul Autorizat, care va fi cel puțin o dată pe lună și ori de câte ori evenimente sau informații noi implică transmiterea de rapoarte curente sau periodice, astfel încât Consultantul Autorizat să poată fi consultat; A.5.3. Obligația de a furniza Consultantului Autorizat toate informațiile relevante si orice informație pe care în mod rezonabil o solicită Consultantul Autorizat sau este necesară Consultantului Autorizat pentru îndeplinirea responsabilităților ce-i revin; A.5.4. Obligația de a informa Bursa de Valori București cu privire la orice disfuncționalitate apărută în cadrul cooperării cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	companiei.
Section B - Sistemul de Control Intern		
B.1.	Consiliul va adopta o politică astfel încât orice tranzacție a societății cu o filială reprezentând 5% sau mai mult din activele nete ale societății, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu.	Societatea nu are filiale. În cursul anului 2016 societatea nu a încheiat contracte / nu a realizat tranzacții cu filiale.
B.2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul societății sau prin serviciile unei terțe părți independente, care va raporta Consiliului, iar în cadrul societății, îi va raporta direct Directorului General.	Auditul intern este realizat de rolul de CFO, iar cel extern de auditorul independent al societății.
Section C - Recompense echitabile și motivare		
C.1.	Societatea va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general aferente anului financiar respectiv și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații variabile și de asemenea, ipotezele cheie și principiile pentru calcularea veniturilor menționate mai sus.	Societatea este condusă de un administrator unic, nu de un consiliu de administrație. În cursul anului 2016, Administratorul a fost remunerat conform contractului de mandat aprobat în Adunarea Generală a acționarilor - cu valorea unui salariu mediu brut pe economie. În cursul anului 2017 această valoare va fi ajustată conform legii.
Section D - Building value through Investors Relations		

D.1.	Suplimentar față de informațiile prevăzute în prevederile legale, pagina de internet a societății va conține o sectiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română, cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând:	Toate comunicările companiei (atât în rapoarte cât și pe website sunt realizate bilingv)
D.1.1	Principalele regulamente ale societății, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare	Documentul este publicat pe site
D.1.2.	CV-urile membrilor organelor statutare	CV-urile fondatorilor și membrilor boardului consultativ sunt publicate pe site.
D.1.3.	Rapoartele curente și rapoartele periodice	Toate rapoartele sunt pubicate pe site, imediat după publicarea pe sistemul BVB.
D.1.4.	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale	Informațiile privind AGA au fost și vor continua a fi publicate pe site.
D.1.5.	Informații cu privire la evenimente corporative precum plata dividendelor sau alte evenimente care au ca rezultat obținerea sau limitări cu privire la drepturile unui acționar, incluzând termenele limită și principiile unor astfel de operațiuni	Aceste informații vor fi publicate pe site atunci când va fi cazul.
D.1.6	Alte informații de natură extraordinară care ar trebui făcute publice: anularea/ modificarea/ inițierea cooperării cu un Consultant Autorizat; semnarea/ reînnoirea/ terminarea unui acord cu un Market Maker.	Aceste informații au fost și vor continua a fi publicate pe site atunci când va fi cazul.
D.1.7.	Societatea trebuie să aibă o funcție de Relatii cu Investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a societății, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informațiile corespunzătoare.	Aceste informații sunt publicate pe site. Societatea a fost nominalizată la premiile piețelor de capital din zona Europei Centrale si de Este pentru activitatea de relații cu investitorii.
D.2.	O societate trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care societatea declară că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a societății.	Aceste informații sunt publicate pe site și în raportul anual.
D.3.	O societate trebuie să aibă adoptată o politică	Compania are o politică privind prognozele,

	cu privire la prognoze și dacă acestea vor fi furnizate sau nu. Prognozele reprezintă concluziile cuantificate ale studiilor care vizează determinarea impactului total al unei liste de factori referitori la o perioada viitoare (așa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, daca sunt publicate, vor fi parte a rapoartelor anuale, semestriale sau trimestriale. Politica cu privire la prognoze trebuie să fie publicată pe pagina de internet a societății.	publicată pe site. Compania va furniza anual prognoze privind încasările, dar și profitul operațional, brut și net, odată cu raportul anual.
D.4.	O societate trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	Societatea va convoca Adunarea Generală la sediul societății, în zile lucrătoare.
D.5.	Rapoartele financiare vor include informații atât în română, cât și în engleză, cu privire la principalii factori care influențează schimbări la nivelul vânzărilor, profitului operațional, profitului net sau orice alt indicator financiar relevant.	Toate rapoartele companiei sunt redactate bilingv, în Română și Engleză.
D.6.	Societatea va organiza cel puțin o întâlnire / conferință telefonică cu analiști și investitori, în fiecare an. Informațiile prezentate cu aceste ocazii vor fi publicate în secțiunea Relații cu Investitorii de pe pagina de internet a societății, la momentul respectivei întâlniri / conferințe telefonice.	Societatea va organiza pentru anul 2016 o întalnire cu analiști / investitori, în parteneriat cu Bursa de Valori. Înregistrarea video a întâlnirii va fi publicată pe site.

VI. Semnături

Raportul va fi semnat de reprezentantul autorizat al Consiliului de administraţie, de către manager/conducătorul executiv şi de către contabilul şef al societăţii comerciale.

În cazul în care societatea comercială are filiale, informaţiile prezentate în raportul anual vor fi prezentate atât cu privire la fiecare filială cât şi cu privire la societatea comercială privită ca un întreg.

Raportul anual va fi însoţit de copii ale următoarelor documente:

a) actele constitutive ale societăţii comerciale, dacă acestea au fost modificate în anul pentru care se face raportarea;

b) contractele importante încheiate de societatea comercială în anul pentru care se face raportarea;

c) actele de demisie/demitere, dacă au existat astfel de situaţii în rândul membrilor administraţiei, conducerii executive, cenzorilor;

d) lista filialelor societăţii comerciale şi a societăţilor controlate de aceasta;

e) lista persoanelor afiliate societăţii comerciale.

ADMINISTRATOR - MIHAI LOGOFATU

DIRECTOR FINANCIAR – CRISTIAN LOGOFATU

S1003_A1.0.0 /14.02.2017

Suma de control 1.351.315

Tip situaţie financiară : BS

Bifati numai dacă este cazul :

- [ ] Mari Contribuabili care depun bilanţul la Bucuresti
- [ ] Sucursala
- [ ] GIE - grupuri de interes economic

(•) An ( ) Semestru Anul 2016

Entitatea: BITTNET SYSTEMS SA

Adresa

Judeţ: Bucuresti
Sector: Sector 4
Localitate: Bucuresti
Strada: Soimus
Nr.: 4
Bloc:
Scara:
Ap.:
Telefon: 0214113193

Număr din registrul comerţului: 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 Comerţ cu ridicata de componente şi echipamente electronice şi de telecomunicaţii

Activitatea preponderenta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

4652 Comerţ cu ridicata de componente şi echipamente electronice şi de telecomunicaţii

(•) **Situatii financiare anuale** (entitaţi al căror exerciţiu financiar coincide cu anul calendaristic)

( ) **Raportări anuale**

( ) **Entităţi mijlocii, mari si entităţi de interes public**

(•) **Entităţi mici**

( ) **Microentităţi**

[ ] **Entităţi de interes public**

?

- [ ] 1. entităţile care au optat pentru un **exerciţiu financiar diferit de anul calendaristic**, cf.art. 27 din *Legea contabilităţii nr. 82/1991*
- [ ] 2. persoanele juridice aflate în **lichidare**, *potrivit legii*
- [ ] 3. subunităţile deschise în România de **societăţi rezidente** în state aparţinând Spaţiului Economic European

Situaţiile financiare anuale încheiate la 31.12.2016 de către entităţile prevazute la pct.9 alin.(3) din Reglementarile contabile, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificarile şi completarile ulterioare, al caror exercitiu financiar corespunde cu anul calendaristic

F10 - BILANT PRESCURTAT
F20 - CONTUL DE PROFIT ŞI PIERDERE
F30 - DATE INFORMATIVE
F40 - SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

Indicatori :

Capitaluri - total	3.100.057
Profit/ pierdere	1.180.277

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele: LOGOFATU MIHAI

Semnătura _____

SEMNATURA DEVINE VIZIBILA DUPA O VALIDARE CORECTA

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 obligaţia legală de auditare a 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 31.12.2016 - lei -

Denumirea elementului	Nr. rd.	Sold la: 01.01.2016	Sold la: 31.12.2016
A	B	1	2
A. ACTIVE IMOBILIZATE			
I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE (ct.201+203+205+206+2071+4094+208-280-290)	01	147.682	178.603
II. IMOBILIZĂRI CORPORALE(ct.211+212+213+214+215+216+217+223+224+227+231 +235+4093-281-291-2931-2935)	02	58.742	4.501
III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct.261+262+263+265+266+267* - 296*)	03	90.902	
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (**rd. 01 + 02 + 03**)	04	297.326	183.104
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	132.610	408.878
II.CREANŢE (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	4.815.606	7.499.261
III. INVESTIŢII PE TERMEN SCURT (ct.501+505+506+507+din ct.508+5113+5114-591-595-596-598)	07		
IV. CASA ŞI CONTURI LA BĂNCI (din ct. 508 + ct. 5112+512+531+532+541+542)	08	3.007.788	2.354.993
ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (**rd. 05 + 06 + 07 + 08**)	09	7.956.004	10.263.132
C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.11+12)	10	94.669	686.217
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 471*)	11	94.669	239.226
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 471*)	12		446.991
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	5.623.092	3.677.445
E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd.09+11-13-20-23-26)	14	2.421.826	6.824.913
F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd.04 +12+14)	15	2.719.152	7.455.008
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	499.858	4.354.951
H. PROVIZIOANE (ct. 151)	17		
I. VENITURI IN AVANS (rd. 19 + 22 + 25 + 28)	18	305.269	
1. Subvenţii pentru investiţii (ct. 475), **(rd.20+21)**	19	299.514	
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	299.514	
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (**rd.23+24**)	22	5.755	
Sume de reluat intr-o perioada de pana la un an (ct. 472*)	23	5.755	
Sume de reluat intr-o perioada mai mare de un an (ct. 472*)	24		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienţi (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 ŞI REZERVE			
I. CAPITAL (**rd. 30+31+32+33+34**)	29	450.438	1.351.315
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	30	450.438	1.351.315
2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	31		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	32		
4. Patrimoniul institutelor naţionale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	33		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (ct. 1031)	34		
II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)	35	1.250	
III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)	36		
IV. REZERVE (ct.106)	37	61.073	69.147
Acţiuni proprii (ct. 109)	38		
Câştiguri 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	392.026	507.392
SOLD D (ct. 117)	42	0	0
VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIŢIULUI FINANCIAR			
SOLD C (ct. 121)	43	1.033.833	1.180.277
SOLD D (ct. 121)	44	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	45	18.840	8.074
CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 29+35+36+37-38+39-40+41-42+43-44-45)	46	1.919.780	3.100.057
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	1.919.780	3.100.057

Suma de control F10 : 90368048 / 366298709

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.
**) Solduri debitoare ale conturilor respective.
***) Solduri creditoare ale conturilor respective.
Rd.06 - Sumele înscrise la acest rând şi preluate din contul 267 reprezintă creanţele aferente contractelor de leasing financiar şi altor contracte asimilate, precum şi alte creanţe imobilizate, scadente într-o perioadă mai mică de 12 luni.

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

CONTUL DE PROFIT ŞI PIERDERE

la data de 31.12.2016

Cod 20

- lei -

Denumirea indicatorilor	Nr. rd.	Exerciţiul financiar	
		2015	2016
A	B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (**rd. 02+03-04+05+06**)	01	9.992.994	13.694.914
Producţia vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	02	4.370.986	7.813.729
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	03	5.621.974	5.881.185
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	04		
Venituri din dobânzi înregistrate de entităţile radiate din Registrul general si care mai au in derulare contracte de leasing (ct.766*)	05		
Venituri din subvenţii de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06	34	
2. Venituri aferente costului producţiei în curs de execuţie (ct.711+712)			
Sold C	07	71.913	0
Sold D	08	0	25.540
3. Venituri din producţia de imobilizari necorporale si corporale (ct.721+ 722)	09		
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10		
5. Venituri din producţia de investiţii imobiliare (ct. 725)	11		
6. Venituri din subvenţii de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	13	492.263	78.650
-din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	14		
-din care, venituri din subvenţii pentru investiţii (ct.7584)	15		
VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+ 07 - 08 + 09 + 10 + 11 + 12 + 13)	16	10.557.170	13.748.024
8. a) Cheltuieli cu materiile prime şi materialele consumabile (ct.601+602)	17	400.784	378.816
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	18	145.942	189.694
b) Alte cheltuieli externe (cu energie şi apă)(ct.605)	19		
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	20	5.149.093	4.959.338
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	21	489	357
9. Cheltuieli cu personalul (**rd. 23+24**)	22	574.947	957.792
a) Salarii şi indemnizaţii (ct.641+642+643+644)	23	468.355	780.154
b) Cheltuieli cu asigurările şi protecţia socială (ct.645)	24	106.592	177.638
10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale şi necorporale (**rd. 26 - 27**)	25	153.268	114.304
a.1) Cheltuieli (ct.6811+6813+6817)	26	153.268	114.304
a.2) Venituri (ct.7813)	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (**rd. 29 - 30**)	28	1.573	

b.1) Cheltuieli (ct.654+6814)	29	1.573	
b.2) Venituri (ct.754+7814)	30		
11. Alte cheltuieli de exploatare (**rd. 32 la 38**)	31	3.389.695	5.434.918
11.1. Cheltuieli privind prestaţiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	32	3.354.710	5.388.012
11.2. Cheltuieli cu alte impozite, taxe şi vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri şi contribuţii datorate în baza unor acte normative speciale(ct. 635 +6586*)	33	3.621	1.360
11.3. Cheltuieli cu protecţia mediului înconjurător (ct. 652)	34		
11.4 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	35		
11.5. Cheltuieli privind calamităţile şi alte evenimente similare (ct. 6587)	36		
11.6. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6588)	37	31.364	45.546
Cheltuieli cu dobânzile de refinanţare înregistrate de entităţile 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	9.814.813	12.034.505
PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:			
- Profit (**rd. 16 - 42**)	43	742.357	1.713.519
- Pierdere (**rd. 42 - 16**)	44	0	0
12. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	45		
- din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate	46		
13. Venituri din dobânzi (ct. 766*)	47	2.280	2.262
- din care, veniturile obţinute de la entităţile afiliate	48		
14. Venituri din subvenţii de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)	49		
15. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)	50	710.403	98.865
- din care, venituri din alte imobilizări financiare (ct. 7615)	51		
VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)	52	712.683	101.127
16. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare şi investiţiile financiare deţinute ca active circulante (**rd. 54 - 55**)	53		
- Cheltuieli (ct.686)	54		
- Venituri (ct.786)	55		
17. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666*)	56	172.908	328.572
- din care, cheltuielile în relaţia cu entităţile afiliate	57		
Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)	58	60.664	103.124
CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)	59	233.572	431.696
PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):			
- Profit (**rd. 52 - 59**)	60	479.111	0
- Pierdere (**rd. 59 - 52**)	61	0	330.569

VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)	62	11.269.853	13.849.151
CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)	63	10.048.385	12.466.201
18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):			
- Profit (**rd. 62 - 63**)	64	1.221.468	1.382.950
- Pierdere (**rd. 63 - 62**)	65	0	0
19. Impozitul pe profit (ct.691)	66	187.635	202.673
20. Alte impozite neprezentate la elementele de mai sus (ct.698)	67		
21. PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIŢIULUI FINANCIAR:			
- Profit (**rd. 64 - 65 - 66 - 67**)	68	1.033.833	1.180.277
- Pierdere (**rd. 65 + 66 + 67 - 64**)	69	0	0

Suma de control F20 : 185742339 / 366298709

*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

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

La rândul 33 - în contul 6586 „Cheltuieli reprezentand transferuri si contributii datorate in baza unor acte normative speciale" se evidenţiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul Fiscal.

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura _____

INTOCMIT,

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura _____

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

Formular VALIDAT

DATE INFORMATIVE

la data de 31.12.2016

Cod 30

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat	Nr. rd.	Nr.unitati	Sume
A	B	1	2
Unitaţi care au inregistrat profit	01	1	1.180.277
Unitaţi care au inregistrat pierdere	02		
Unitaţi 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 19 + 23)**	04	1.153.843	1.153.843	
Furnizori restanţi – total **(rd. 06 la 08)**	05	1.153.843	1.153.843	
- peste 30 de zile	06	957.584	957.584	
- peste 90 de zile	07	125.119	125.119	
- peste 1 an	08	71.140	71.140	
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total **(rd.10 la 14)**	09			
- contributii pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariati si alte persoane asimilate	10			
- contributii pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11			
- contribuţia 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 creditori	16			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat	17			
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	18			
Credite bancare nerambursate la scadenta – total **(rd. 20 la 22)**	19			
- restante dupa 30 de zile	20			
- restante dupa 90 de zile	21			
- restante dupa 1 an	22			
Dobanzi restante	23			

III. Numar mediu de salariati	Nr. rd.	31.12.2015	31.12.2016
A	B	1	2
Numar mediu de salariati	24	9	13
Numarul efectiv de salariati existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie	25	9	15

IV. Dobânzi, dividende şi redevenţe plătite în cursul perioadei de raportare. Subvenţii încasate şi creanţe restante	Nr. rd.	Sume (lei)
A	B	1
Venituri brute din **dobânzi** platite catre **persoanele fizice** nerezidente , din care:	26	
- impozitul datorat la bugetul de stat	27	
Venituri brute din **dobânzi** platite catre **persoanele fizice** nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	28	
- impozitul datorat la bugetul de stat	29	
Venituri brute din d**obanzi** platite catre **persoane juridice** nerezidente, din care:	30	
- impozitul datorat la bugetul de stat	31	
Venituri brute din **dobanzi** platite catre **persoane juridice** asociate*) nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	32	
- impozitul datorat la bugetul de stat	33	
Venituri brute din **dividende** platite catre **persoanele fizice** nerezidente , din care:	34	
- impozitul datorat la bugetul de stat	35	
Venituri brute din **dividende** plătite către **persoanele fizice** nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	36	
- impozitul datorat la bugetul de stat	37	
Venituri brute din **dividende** plătite către **persoane juridice** nerezidente , potrivit prevederilor art. 229 alin. (1) lit. c) din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările şi completările ulterioare, din care:	38	
- impozitul datorat la bugetul de stat	39	
Venituri brute din **redevenţe** plătite către **persoane fizice** nerezidente, din care:	40	
- impozitul datorat la bugetul de stat	41	
Venituri brute din **redevenţe** plătite către **persoane fizice** nerezidente din state membre ale Uniunii Europene, din care:	42	
- impozitul datorat la bugetul de stat	43	
Venituri brute din **redevenţe** plătite către **persoane juridice** nerezidente, din care:	44	
- impozitul datorat la bugetul de stat	45	
Venituri brute din **redevenţe** plătite către **persoane juridice** asociate*) nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	46	
- impozitul datorat la bugetul de stat	47	
Redevenţe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:	48	
- redevenţe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat	49	
Redevenţă minieră plătită la bugetul de stat	50	
Redevenţă petrolieră plătită la bugetul de stat	51	
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri *1)*	52	
Venituri brute din **servicii** plătite către **persoane nerezidente**, din care:	53	
- impozitul datorat la bugetul de stat	54	
Venituri brute din **servicii** plătite către **persoane nerezidente** din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	55	
- impozitul datorat la bugetul de stat	56	
Subvenţii încasate în cursul perioadei de raportare, din care:	57	

- subvenţii încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	58	
- subvenţii aferente veniturilor, din care:	59	
- subvenţii pentru stimularea ocupării forţei de muncă **)	60	
Creanţe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale şi/sau în actele normative în vigoare, din care:	61	
- creanţe restante de la entităţi din sectorul majoritar sau integral de stat	62	
- creanţe restante de la entităţi din sectorul privat	63	
V. Tichete de masa	**Nr. rd.**	**Sume (lei)**
A	**B**	**1**
Contravaloarea tichetelor de masa acordate salariatilor	64	

VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare *)**	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare (65=66=69):	65	0	0
- dupa surse de finantare (rd. 66=67+68)	66	0	0
- din fonduri publice	67		
- din fonduri private	68		
- dupa natura cheltuielilor (rd. 69=70+71)	69	0	0
- cheltuieli curente	70		
- cheltuieli de capital	71	0	0

VII. Cheltuieli de inovare **)**	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Cheltuieli de inovare	72		

VIII. Alte informaţii	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094)	73		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093)	74		
Imobilizări financiare, în sume brute **(rd. 76 + 84)**	75		
Acţiuni deţinute la entităţile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate şi obligaţiuni, în sume brute **(rd. 77 la 83)**	76		
- acţiuni cotate emise de rezidenti	77		
- acţiuni necotate emise de rezidenti	78		
- părţi sociale emise de rezidenti	79		
- obligaţiuni emise de rezidenti	80		
- acţiuni emise de organismele de plasament colectiv emise de rezidenti	81		
- actiuni si parti sociale emise de nerezidenti	82		
- obligatiuni emise de nerezidenti	83		
Creanţe imobilizate, în sume brute **(rd. 85+86)**	84		

- creanţe imobilizate în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute (din ct. 267)	85		
- creanţe imobilizate în valută (din ct. 267)	86		
Creanţe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor şi pentru prestări de servicii acordate furnizorilor şi alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), din care:	87	4.514.214	7.151.524
- creanţe comerciale în relatia cu nerezidenţii, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor şi pentru prestări de servicii acordate furnizorilor nerezidenţi şi alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	88	51.023	1.188.713
Creanţe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	89	299.578	2.198.240
Creanţe în legătură cu personalul şi conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	90		
Creanţe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale şi bugetul statului (din ct. 431 + 437 + 4382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482) , **(rd.92 la 96)**	91	253.536	24.995
- creante in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4382)	92		
- creante fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.441 +4424+4428+444+446)	93	4.673	24.995
- subventii de incasat(ct.445)	94	248.863	
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	95		
- alte creante in legatura cu bugetul statului(ct.4482)	96		
Creantele entitatii in relatiile cu entitatile afiliate(ct.451)	97		
Creanţe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale şi 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)	98		7.257
Alte creanţe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 471 + 473+ 4662), **(rd.100 la 102)**	99	161.683	729.923
- decontari privind interesele de participare ,decontari cu actionarii/ asociatii privind capitalul ,decontari din operatiuni in participatie (ct.453+456+4582)	100		
- alte creante in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat creantele in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) (din ct. 461 + din ct. 471 + din ct.473+4662)	101	160.369	728.031
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii şi nedecontate până la data de 31 decembrie (din ct. 461)	102	1.314	1.892
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , din care:	103		
- de la nerezidenti	104		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici *****)	105		
Investiţii pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), **(rd.107 la 113)**	106		
- acţiuni cotate emise de rezidenti	107		
- acţiuni necotate emise de rezidenti	108		

- părţi sociale emise de rezidenti	109		
- obligaţiuni emise de rezidenti	110		
- acţiuni emise de organismele de plasament colectiv rezidente	111		
- actiuni emise de nerezidenti	112		
- obligatiuni emise de nerezidenti	113		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	114		
Casa în lei şi în valută **(rd.116+117)**	115	90	1.053
- în lei (ct. 5311)	116	90	1.053
- în valută (ct. 5314)	117		
Conturi curente la bănci în lei şi în valută **(rd.119+121**)	118	3.007.144	2.353.940
- în lei (ct. 5121), din care:	119	2.980.503	1.812.658
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	120		
- în valută (ct. 5124), din care:	121	26.641	541.282
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	122		
Alte conturi curente la bănci şi acreditive, **(rd.124+125)**	123		
- sume în curs de decontare, acreditive şi alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + 5125 + 5411)	124		
- sume în curs de decontare şi acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	125		
Datorii **(rd. 127 + 130+ 133 + 136 + 139 + 142 + 145 + 148 + 151+ 154 + 157 + 158 + 161 + 162+ 164 + 165 + 170 + 171 + 172 + 178)**	126	6.122.950	8.032.396
Împrumuturi din emisiuni de obligaţiuni , în sume brute (ct. 161),**(rd. 128 +129)**	127		4.186.000
- în lei	128		4.186.000
- în valută	129		
Dobanzi aferente imprumuturilor din emisiuni de obligatiuni in sume brute (ct.1681), **(rd.131 +132)**	130		
- in lei	131		
- in valuta	132		
Credite bancare interne pe termen scurt (ct. 5191 + 5192 + 5196 + 5197), **(rd. 134+135)**	133	3.187.777	1.037.457
- în lei	134	3.187.777	1.037.457
- în valută	135		
Dobanzile aferente creditelor bancare interne pe termen scurt(din ct. 5198), **(rd. 137+138)**	136		
- in lei	137		
- in valuta	138		
Credite bancare externe pe termen scurt (ct.5193+5194 +5195), **(rd .140+141)**	139		
- în lei	140		
- în valută	141		
Dobanzi aferente creditelor bancare externe pe termen scurt (din ct.5198), **(rd. 143+144)**	142		
- in lei	143		
- in valuta	144		

Credite bancare pe termen lung (ct. 1621 + 1622 + 1627), **(rd.146+147)**	145	415.130	85.232
- în lei	146	415.130	85.232
- în valută	147		
Dobanzi aferente creditelor bancare pe termen lung (din ct.1682) **(rd.149+150)**	148		
- in lei	149		
-in valuta	150		
Credite bancare externe pe termen lung (ct. 1623 + 1624 + 1625) **(rd.152+153)**	151		
- în lei	152		
- în valută	153		
Dobanzi aferente creditelor bancare externe pe termen lung (din ct.1682), **(rd. 155+156)**	154		
- in lei	155		
- in valuta	156		
Credite de la trezoreria statului si dobanzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	157		
Alte împrumuturi şi dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) **(rd. 159+160)**	158		
- în lei si exprimate in lei, a caror decontare se face in functie de cursul unei valute	159		
- în valută	160		
Alte împrumuturi şi datorii asimilate (ct. 167), din care:	161		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	161a		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienţi şi alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	162	1.933.594	1.967.510
- datorii comerciale în relatia cu nerezidenţii, avansuri primite de la clienţi nerezidenţi şi alte conturi asimilate, în sume brute (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	163	134.711	69.007
Datorii în legătură cu personalul şi conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	164	38.066	51.251
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale şi bugetul statului (ct. 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) **(rd.166 la 169)**	165	413.091	614.291
- datorii in legatura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	166	20.794	28.311
- datorii fiscale in legatura cu bugetul statului (ct.441+4423+4428+444+446)	167	392.297	585.980
- fonduri speciale - taxe si varsaminte asimilate (ct.447)	168		
- alte datorii in legatura cu bugetul statului (ct.4481)	169		
Datoriile entitatii in relatiile cu entitatile afiliate (ct.451)	170		
Sume datorate actionarilor / asociatilor (ct.455), din care:	171	84.728	83.719
- sume datorate actionarilor / asociatilor PF	171a	84.728	83.719
- sume datorate actionarilor / asociatilor PJ	171b		
Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 4661 + 462 + 472 + 473 + 478 + 509) **(rd.173 la 177)**	172	50.564	6.936

-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581)	173	40.354	
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului) *2)* (din ct.462+din ct.472+din ct.473+4661)	174	10.210	6.936
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	175		
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	176		
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienţi (ct. 478)	177		
Dobânzi de plătit (ct. 5186)	178		
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici *****)	179		
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	180	450.438	1.351.315
- acţiuni cotate *3)*	181	450.438	1.351.315
- acţiuni necotate *4)*	182		
- părţi sociale	183		
- capital subscris varsat de nerezidenti (din ct. 1012)	184		113.003
Brevete si licente (din ct.205)	185		
IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	186	293.900	40.891
X. Informaţii privind bunurile din domeniul public al statului	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	187		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	188		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	189		
XI. Informaţii privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014	**Nr. rd.**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
A	**B**	**1**	**2**
Valoarea contabilă netă a bunurilor *5)*	190		

XII. Capital social vărsat	Nr. rd.	31.12.2015		31.12.2016	
		Suma (lei)	% 6)	Suma (lei)	% 6)
A	B	Col.1	Col.2	Col.3	Col.4
Capital social vărsat (ct. 1012) 6), (rd. 192 + 195 + 199 + 200 + 201 + 202)	191		X		X
- deţinut de instituţii publice, **(rd. 193+194)**	192				
- deţinut de instituţii publice de subordonare centrală	193				
- deţinut de instituţii publice de subordonare locală	194				
- deţinut de societăţile cu capital de stat, din care:	195				
- cu capital integral de stat	196				
- cu capital majoritar de stat	197				
- cu capital minoritar de stat	198				
- deţinut de regii autonome	199				
- deţinut de societăţi cu capital privat	200				
- deţinut de persoane fizice	201				
- deţinut de alte entităţi	202				

	Nr. rd.	Sume	
A	B	31.12.2015	31.12.2016
XIII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, de repartizat din profitul exerciţiului financiar de către companiile naţionale, societăţile naţionale, societăţile şi regiile autonome, din care:	203		
- către instituţii publice centrale;	204		
- către instituţii publice locale;	205		
- către alţi acţionari la care statul/unităţile administrativ teritoriale/instituţiile publice deţin direct/indirect acţiuni sau participaţii indiferent de ponderea acestora.	206		

	Nr. rd.	Sume	
A	B	31.12.2015	31.12.2016
XIV. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, virate în perioada de raportare din profitul companiilor naţionale, societăţilor naţionale, societăţilor şi al regiilor autonome, din care:	207		
- dividende/vărsăminte din profitul exerciţiului financiar al anului precedent, din care virate:	208		
- către instituţii publice centrale;	209		
- către instituţii publice locale;	210		

- către alţi acţionari la care statul/ unităţile administrativ teritoriale /instituţiile publice deţin direct/indirect acţiuni sau participaţii indiferent de ponderea acestora.	211		
- dividende/vărsăminte din profitul exerciţiilor financiare anterioare anului precedent, din care virate:	212		
- către instituţii publice centrale;	213		
- către instituţii publice locale;	214		
- către alţi acţionari la care statul/ unităţile administrativ teritoriale /instituţiile publice deţin direct/indirect acţiuni sau participaţii indiferent de ponderea acestora.	215		

XV. Creanţe preluate prin cesionare de la persoane juridice ****)**	**Nr. rd.**	**Sume (lei)**	
A	**B**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Creanţe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), din care:	216		
- creanţe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	217		
Creanţe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziţie), din care:	218		
- creanţe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	219		

XVI. Venituri obţinute din activităţi agricole *****)**	**Nr. rd.**	**Sume (lei)**	
A	**B**	**31.12.2015**	**31.12.2016**
Venituri obţinute din activităţi agricole	220		

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnatura _____

INTOCMIT,

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura _____

Formular VALIDAT

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

3671/2007

*) Pentru statutul de 'persoane juridice asociate' se vor avea în vedere prevederile art. 258 lit. b) din Legea nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările şi completările ulterioare.

**) Subvenţii pentru stimularea ocupării forţei de muncă (transferuri de la bugetul statului către angajator) – reprezintă sumele acordate angajatorilor pentru plata absolvenţilor instituţiilor de învăţământ, stimularea şomerilor care se încadrează în muncă înainte de expirarea perioadei de şomaj, stimularea angajatorilor care încadrează în muncă pe perioadă nedeterminată şomeri în vârsta de peste 45 ani, şomeri întreţinători unici de familie sau şomeri care în termen de 3 ani de la data angajării îndeplinesc condiţiile pentru a solicita pensia anticipată parţială sau de acordare a pensiei pentru limita de vârstă, ori pentru alte situaţii prevăzute prin legislaţia în vigoare privind sistemul asigurărilor pentru şomaj şi stimularea ocupării forţei de muncă.

***) Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică şi inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanţei Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea ştiinţifică şi dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările şi 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 şi a Consiliului privind producţia şi dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul ştiinţei şi 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 şi a Consiliului privind producţia şi dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul ştiinţei şi al tehnologiei, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 299/27.10.2012.

*****) În categoria operatorilor economici nu se cuprind entităţile reglementate şi supravegheate de Banca Naţională a României, respectiv Autoritatea de Supraveghere Financiară, societăţile reclasificate în sectorul administraţiei publice şi instituţiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populaţiei.

******) Pentru creanţele preluate prin cesionare de la persoane juridice se vor completa atât valoarea nominală a acestora, cât şi costul lor de achiziţie.

Pentru statutul de 'persoane juridice afiliate' se vor avea în vedere prevederile art. 7 pct. 26 lit. c) şi d) din Legea nr.227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările şi 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, păşuni, fâneţe etc.) şi aferente spaţiilor comerciale (terase etc.) aparţinând proprietarilor privaţi sau unor unităţi ale administraţiei 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 şi persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituţiile publice (instituţiile statului)' nu se vor înscrie subvenţiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.

3) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăţilor, care sunt negociabile şi tranzacţionate, potrivit legii.

4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăţilor, care nu sunt tranzacţionate.

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

6) La secţiunea 'XII Capital social vărsat' la rd. 192 - 202 în col. 2 şi col. 4 entităţile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deţinut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 191.

SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

la data de 31.12.2016

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	281.878	87.781		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	281.878	87.781		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	11.439	3.203			14.642
Investitii imobiliare in curs de executie	14					
Avansuri acordate pentru imobilizari corporale	15					
TOTAL (**rd. 06 la 15**)	16	594.975	3.203			598.178
III.Imobilizari financiare	17	90.902		90.902	X	0
ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (**rd.05+16+17**)	18	967.755	90.984	90.902		967.837

SITUATIA AMORTIZARII ACTIVELOR IMOBILIZATE

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Amortizare in cursul anului	Amortizare aferenta imobilizarilor 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 imobilizari	20	134.196	56.860		191.056
Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	21				
TOTAL (**rd.19+20+21**)	22	134.196	56.860		191.056
II.Imobilizari corporale					
Terenuri	23				
Constructii	24				
Instalatii tehnice si masini	25	527.753	55.471		583.224
Alte instalatii ,utilaje si mobilier	26	8.480	1.973		10.453
Investitii imobiliare	27				
Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	28				
Active biologice productive	29				
TOTAL (**rd.23 la 29**)	30	536.233	57.444		593.677
AMORTIZARI - TOTAL (**rd.22 +30**)	31	670.429	114.304		784.733

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	46				
AJUSTARI PENTRU DEPRECIERE - TOTAL (**rd.35+45+46**)	47				

Suma de control F40 : 10879028 / 366298709

ADMINISTRATOR,

Numele si prenumele

LOGOFATU MIHAI

Semnătura _____

INTOCMIT,

Numele si prenumele

PROSYS AUDIT SRL

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 intâi tipul entităţii (mari si mijlocii/ mici/ micro) !

Conturi entitati mici 1011 SC(+)F10S.R31 OK

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 2016

1. Imobilizari

RON **Valoare bruta**	**1 Ianuarie 2016**	**Intrari**	**Iesiri**	**31 Decembrie 2016**
Imobilizari necorporale	281.878	87.781	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	11.439	3.203	0	14.642
Imobilizari financiare	90.902	0	90.902	0
Total	**967.755**	**90.984**	**90.902**	**967.837**
Amortizare si provizioane pentru depreciere	**1 Ianuarie 2016**	**Amortizare anuala si provizioane pentru depreciere**	**Amortizarea Aferenta iesirilor**	**31 Decembrie 2016**
Imobilizari necorporale	134.196	56.860	0	191.056
Instalatii tehnice si masini	527.753	55.471	0	583.224
Mobilier si aparatura birotica	8.480	1.973	0	10.453
Total	**670.429**	**114.304**	**0**	**784.733**
Valoare neta contabila	**297.326**			**183.104**

2. Provizioane

Societatea nu a inregistrat nici un provizion in anul financiar 2016 si nu are in sold sume inregistrate ca si provizioane in anii anteriori.

3. Repartizarea profitului

In cursul exercitiului financiar incheiat la data de 31 decembrie 2016, Societatea a inregistrat un profit net contabil in valoare de **1,180,277.12** RON.

Destinatia Profitului	Suma
Profit net de repartizat:	1,180,277.12
- Rezerva Legala	8,074.12
- Majorarea capitalului social	263,202.81
- Dividende etc.	-
- Alte rezerve	909,900.19
Profit nerepartizat	-

4. Analiza rezultatului din exploatare

RON **Indicatorul**	**31 Decembrie 2015**	**31 Decembrie 2016**
1. Cifra de afaceri neta	9.992.994	13.694.914
2. Costul bunurilor vandute si al serviciilor prestate (3+4+5)	8.243.682	9.474.648
3. Cheltuielile activitatii de baza	8.089.704	9.337.659
4. Cheltuielile activitatiilor auxiliare	-	-
5. Cheltuielile indirecte de productie	153.978	136.989
6. Rezultatul brut aferent cifrei de afaceri nete (3-4-5)	**1.749.312**	**4.220.266**
7. Cheltuielile de desfacere	211.079	172.564
8. Cheltuieli generale de administratie	1.360.053	2.412.832
9. Alte venituri din exploatare	564.176	78.65
10. Rezultatul din exploatare (6-7-8+9)	**742.357**	**1.713.519**

5. Situatia Creantelor si Datoriilor

Creante	Sold la 31 Decembrie 2016	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total, din care:	7.499.261	7.499.261	
- Clienti	6.232.238	6.232.238	
- Alte Creante	1.267.023	1.267.023	

Datorii	Sold la 31 Decembrie 2016	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total, din care:	8.032.396	3.677.445	4.354.951
- Salarii	51.251	51.251	-
-Contributii salarii,colaboratori	28.311	28.311	-
- Impozite aferente salariilor, colaboratorilor	9.761	9.761	-
- Furnizori	1.676.126	1.676.126	-
-Furnizori facturi de întocmit	276.857	276.857	
- TVA de plata	379.246	379.246	-
- Asociati conturi curente	83.719	0	83.719
- Impozit pe profit	196.973	196.973	-
- Avansuri clienti	14.527	14.527	-
-Creditori diverși	6.936	6.936	-
-linie de credit	1.037.457	1.037.457	-
-Împrumuturi din emisiuni de obligaţiuni	4.186.000	0	4.186.000
-imprumuturi bancare	85.232	0	85.232

6. Principii, politici si metode contabile

Principii contabile

Evaluarea posturilor cuprinse in situatiile financiare ale anului 2016 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 potentiale 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 efectuarii platii.

5. *Principiul evaluarii separate a elementelor de activ si pasi*v - 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) <u>Moneda de raportare</u>

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

b) <u>Bazele contabilitatii</u>

La intocmirea situatiilor financiare anuale au fost respectate prevederile reglemetarilor contabile in vigoare, ale Legii contabilitatii nr. 82/1991, republicata, cu modificarile si completările ulterioare, ale O.M.F.P. nr. 1802/2015 pentru aprobarea reglementarilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificarile si completarile ulterioare, precum si ale OMFP 123/2016 - privind principalele aspecte legate de întocmirea şi depunerea situaţiilor financiare anuale şi a raportărilor contabile anuale ale operatorilor economici la unităţile teritoriale ale Ministerului Finanţelor Publice.

Situatiile financiare cuprind:

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

c) <u>Imobilizari corporale</u>

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 deprecierile 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) <u>Imobilizari necorporale</u>

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

e) <u>Stocuri</u>

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 evidentiate 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 evidentiate in bilant la valoarea lor recuperabila (respectiv, valoarea provizioanelor constituite pentru clienti incerti, precum si valoarea sumelor considerate irecuperabile, s-au scazut din totalul conturilor de clienti si alte creante).

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.

Societatea detine linii de credit si conturi curente de credit, acestea fiind inregistrate pe contul 512 „Conturi curente la banci", observandu se ca are soldul final creditor, fata de celelalte conturi curente cu sold final debitor. Chiar daca nu sunt reprezentate pe contul 519 „Credite bancare pe termen scurt", ele reprezinta disponibilitati banesti luate sub forma credit (imprumut) de la institutii bancare.

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. Contracte Factoring

Bittnet Systems SA a incheiat contracte de facotring (cesiune de creante):

Factorul finateaza initial un procent (intre 80 % si 100% din creanta) minus comisionul aplicat, iar ulterior, cand ajunge creanta la scadenta si se incaseaza, Factorul vireaza diferenta in contul Bittnet.

Modul de inregistrare:

1. Cedarea dreptului de creanta

461 = 411

"Debitori diversi" "Clienti"

2. Incasarea transelor de tragere

5121 = 461

"Conturi la banci" "Debitori diversi"

9. Capital social

Capitalul social este format din 14.514.123 acțiuni la o valoare nominala de 0,1 RON/acțiune.

Asociat	Număr acțiuni	Procent (%)
Logofatu Cristian Ion	4.368.339	30.097%
Logofatu Mihai Alexandru	4.368.339	30.097%
Capatana Grosanu Razvan	2.963.316	20.417%
Alți acționari	2.814.129	19.389%
Total	**14.514.123**	**100.000%**

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

Numarul mediu de angajati ai Societatii in cursul anului 2016 a fost de 13.

Salariile platite aferente anului 2016 au fost in valoare de 782.154 RON, iar cheltuielile cu asigurarile sociale au fost de 177.638 RON.

11. Analiza a principalilor indicatori economico-financiari

	31 Decembrie 2016
(1) Indicatori de lichiditate	
Indicatorul lichiditatii curente	2.79
Indicatorul lichiditatii imediate	2.68
(2) Indicatori de echilibru financiar	
Rata capitalului propriu fata de activele imobilizate	138 %
Viteza de rotatie a datoriilor	67 zile
(3) Indicatori de activitate	
Viteza de rotatie a stocurilor	11 zile
Viteza de rotatie a debitelor-clienti	131 zile
Viteza de rotatie a creditelor-furnizori	80 zile
Viteza de rotatie a activelor imobilizate	74.79
Viteza de rotatie a activelor totale	1.25
(4) Indicatori de profitabilitate	
Rentabilitatea capitalului angajat	22.96%
Marja bruta din vanzari	31.00%

12.Alte informatii

Prezentarea Societăţii

Obiectul de activitate

SC BITTNET SYSTEMS SA a fost infiintata in anul 2007 in Bucuresti, Romania. Societatea are sediul social in Bucuresti, Sectorul 4, str. Şoimus nr. 23, bloc 2, ap. 24.

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

Forma de proprietate

BITTNET SYSTEMS SA este societate cu capital privat 100%.

Statutul legal

BITTNET SYSTEMS SA este organizata ca societate pe actiuni.

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 si impozit pe profit de la 01.12.2009.

ADMINISTRATOR,
Numele si prenumele:
Logofatu Mihai Alexandru

Semnătura

INTOCMIT,
Numele si prenumele:
PROSYS AUDIT SA
Calitatea:
PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR
Nr.de inregistrare in organismul profesional: 3671/2007
Semnatura

DECLARAŢIE

Pentru situaţiile financiare anuale la 31.12.2016

Entitatea: BITTNET SYSTEMS SA
Judeţul: BUCURESTI
Adresa: Bucureşti, Str Soimus, nr 23, bl 2, ap 24, Sector 4
Număr din Registrul Comerţului: J40/3752/2007
Forma de proprietate: 34 – Societate comercială pe actiuni
Activitatea preponderentă: "Comert cu ridicata de componente si echipamente electronice si de telecomunicatii– 4652"
Cod unic de înregistrare: RO 21181848

În conformitate cu prevederile art. 30 din Legea contabilităţii nr. 82/1991, subsemnatul, Logofatu Mihai, îşi asumă răspunderea pentru întocmirea situaţiilor financiare anuale la 31.12.2016 şi confirmă că:

a) Politicile contabile utilizate la întocmirea situaţiilor financiare anuale sunt în conformitate cu reglementările contabile aplicabile.
b) Situaţiile financiare anuale oferă o imagine fidelă a poziţiei financiare, performanţei financiare şi a celorlalte informaţii referitoare la activitatea desfăşurată.
c) Persoana juridică îşi desfăşoară activitatea în condiţii de continuitate.

ADMINISTRATOR,

Logofatu Mihai