



**PERFORMANT**

DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

# RAPORT ANUAL

2023

# CUPRINS

<b>INFORMAȚII EMITENT</b>	<b>3</b>
<b>SCRISOARE DE LA CEO</b>	<b>4</b>
<b>SCRISOARE DE LA CTO</b>	<b>5</b>
<b>KPI</b>	<b>6</b>
<b>DESPRE 2PERFORMANT</b>	<b>7</b>
<b>PREZENTARE PRODUS</b>	<b>14</b>
<b>SCRISOARE DIRECTOR CREAȚIE</b>	<b>15</b>
<b>EVENIMENTE CHEIE 2023</b>	<b>23</b>
<b>SCRISOARE DE LA COO</b>	<b>29</b>
<b>INDICATORI DE BUSINESS</b>	<b>30</b>
<b>SCRISOARE DE LA CFO</b>	<b>33</b>
<b>ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE</b>	<b>34</b>
<b>CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE</b>	<b>39</b>
<b>BILANȚ</b>	<b>40</b>
<b>CASH-FLOW</b>	<b>41</b>
<b>ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ</b>	<b>42</b>
<b>ECHIPA &amp; CONDUCEREA</b>	<b>46</b>
<b>2PERFORMANT LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI</b>	<b>50</b>
<b>PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ</b>	<b>53</b>
<b>RISURI</b>	<b>56</b>
<b>DECLARAȚIA CONDUCERII</b>	<b>61</b>

# INFORMAȚII EMITENT

## INFORMAȚII DESPRE ACEST RAPORT FINANCIAR

Tipul raportului	Raportul anual 2023
Pentru exercițiul financiar	01.01.2023– 31.12.2023
Data publicării	23.04.2024

## INFORMAȚII DESPRE EMITENT

Nume	2Performant Network S.A.
Cod fiscal	26405652
Număr înregistrare Registrul Comerțului	J40/493/2010
Sediu social	Bulevardul Corneliu Coposu Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Etajul 2, (biroul) ResCo- working09, Sector 3, București, România

## INFORMAȚII DESPRE VALORILE MOBILIARE

Capital subscris și vărsat	<b>1,303,304.30 lei</b>
Piața pe care se tranzacționează valorile mobiliare	<b>SMT AeRO Premium</b>
Număr total acțiuni	<b>13,033,043</b>
Simbol	<b>2P</b>



### CONTACT:

Email: [investors@2performant.com](mailto:investors@2performant.com)

Tel: +40 374 996 354

# SCRISOARE DE LA CEO



Stimați investitori,

2023 a reprezentat, fără discuție, cel mai important an din istoria 2Performant.

- Am optimizat semnificativ modelul de business.
- Am reorganizat și întărit echipa de management.
- Am validat un produs unic pe piața globală de e-commerce și digital marketing.
- Am clarificat strategia de expansiune.

În a doua jumătate a anului trecut piața de capital a reacționat extraordinar la evoluția și vizibilitatea în creștere accelerată a business-ului nostru. Cotația și lichiditatea 2P s-au dublat anul trecut, o veste extrem de bună pentru cei mai mulți dintre noi. Mă rog, pentru toți :).

Noua generație de profesioniști și antreprenori digitali reprezintă “motorul” creșterii 2Performant din trecut, prezent și viitor, pentru că ei sunt cei care înțeleg și adoptă rapid noile tehnologii și tendințe digitale. Există o oportunitate extraordinară în capacitatea noastră de a răspunde nevoilor și aspirațiilor lor, oferindu-le instrumentele, platformele și suportul necesar pentru a-și dezvolta abilitățile și afacerile într-un mediu care se transformă continuu.

Ei sunt și cei care resimt cel mai puternic discrepanța majoră dintre posibilitățile deschise de potențialul tehnologic și modelele de business, respectiv educația profesională tradițională. Indiferent de vârsta biologică, targetul nostru sunt oamenii curioși, perseverenți, dornici să evolueze permanent profesional și să câștige direct proporțional cu valoarea pe care o creează pentru partenerii de business și pentru societate, la nivel general.

Pentru ei construim BusinessLeague.com. Sunt convins că oportunitatea pentru care ne-am pregătit 15 ani este aici și această nouă generație de profesioniști și antreprenori digitali, sprijinită de noi, este perfect pregătită să profite de ea.

Colegii mei, alături de comunitatea Business League, sunt pregătiți să ducă acest proiect la nivel global.

Legăți-vă centurile de siguranță. Ce e mai bun abia începe.

**Dorin Boerescu**

**Co-founder & CEO**

23 aprilie 2024

# SCRISOARE DE LA CTO

Dragi investitori,

Anul 2023 a fost cel mai productiv an de până acum pentru echipa de Product Development și Engineering. Am încheiat 2023 cu sentimentul de „misiune îndeplinită” atingându-ne obiectivele pentru upgrade-urile Business League, noul model de network commission și alte release-uri. Toate acestea ne-au adus mai aproape de îndeplinirea misiunii noastre de a susține democrația în marketing prin intermediul unui sistem bazat pe performanță, transparență și gamificare.



Introducerea unui sistem de rating pentru marketeri și merchants a întărit spiritul competitiv și transparența în Business League. Mai mult, seria noastră de Challenges a catalizat spiritul competitiv în ecosistem, aducând în prim-plan rezultate remarcabile precum 100 de vânzări în 4 minute, un EPC de 83.13 € și o rată de conversie de 28.49%.

Focusul nostru pe automatizare și îmbunătățirea interfeței a optimizat experiența jucătorilor, oferindu-le acestora o călătorie imersivă în Business League. Formarea echipei de Product Design, cu expertiza lor în Design de Produs și UX, este un semn al angajamentului nostru de a crea o experiență unitară în Business League. În paralel, rolurile de Backend, Front End și QA au fost extinse pentru a menține un flux de lucru scalabil. Totodată, al doilea program de internship consecutiv a pus bazele unei echipe dedicate de Product Services care gestionează solicitările de user suport și nevoile interne.

Am consolidat infrastructura și serviciile tehnice, orientându-ne către o arhitectură Event-Driven pentru a facilita implementarea de Challenges și pregătirea pentru expansiunea pe alte piețe. Upgrade-ul de la AngularJS la Angular 15 a adus îmbunătățiri de eficiență, securitate și design pentru Business League.

În final, lansarea Hall of Fame, Affiliate Alliance și a Surselor de Trafic pentru Advertiser, alături de Fringe Commissions Management System încheie activitatea noastră din 2023.

Pe măsură ce ne îndreptăm către 2024, suntem entuziasmați să valorificăm aceste dezvoltări pentru a îmbunătăți ADN-ul Business League, a consolida suita de sisteme de atribuție și pentru a dezvolta capacitățile produsului.

Nu construim doar tehnologie și dezvoltăm un produs, ci facilităm companiei noastre capacitatea de a disrupe industria de marketing afiliat, valorificând competențele tehnice, de marketing și creative pentru a construi unicul campionat global de ecommerce.

Vă mulțumim că ne-ați însoțit în această călătorie până acum și așteptăm cu nerăbdare să ducem Business League la nivel global.

**Ana Oprita**

**Chief Technology Officer**



## Cifra de afaceri (RON)

2021 **25,747,882 RON**

2022 **35,066,198 RON**

2023 **46,361,151 RON**

## Venituri operaționale (RON)

2021 **6,857,887 RON**

2022 **8,825,860 RON**

2023 **11,838,737 RON**



Numărul de utilizatori din platformă

**9,249**

**2.86 MIL**

Vânzări intermediare

**142.17 MIL €**

Valoarea vânzărilor intermediare

**8.17 €**

Câștig pe 100 click-uri

**102.10 MIL**

Click-uri generate

**49**

Numărul de angajați

**17 €**

Index vânzări

# DESPRE 2PERFORMANT

2Performant este prima companie de tehnologie listată la Bursa de Valori București și liderul pieței de marketing afiliat în România. Compania dezvoltă, operează și monetizează propriul produs tehnologic care stă la baza singurului campionat de e-commerce din lume – BusinessLeague.com - prin care magazinele online colaborează cu cei mai performanți profesioniști în digital marketing, printr-un model de cost per vânzare.

Cu o viziune unică la nivel global despre gamificarea colaborărilor în digital marketing, validată în piața din România și cu un potențial de creștere ridicat la nivel global, 2Performant a intermediat în 16 ani de activitate peste 12.2 milioane de vânzări online în valoare de 574 de milioane de euro, prin mai mult de 699 milioane de click-uri, pentru câteva mii de magazine online din România și din regiune, din peste 30 de industrii.

2Performant face parte din Noua Economie (Gig Economy), definită de digitalizare, democratizare, performanță și transparență. În contextul acesteia, abilitățile digitale și noile moduri de lucru și de colaborare între oameni și organizații stau la baza unor noi modele de business care generează oportunități noi în întreaga lume. Viziunea și dedicarea echipei sunt cele care au condus de la lansarea primei rețele de afiliere din România, la formarea și maturizarea pieței de profil și la dezvoltarea afacerii până astăzi. Aflată la intersecția dintre marketing afiliat și e-commerce și validând conceptul de gamificare în acest context, compania a lansat în 2022 primul campionat global de vânzări online, Business League. Acest campionat implică atât digital marketeri cât și magazine online, oferindu-le oportunități de creștere la nivel local și internațional și atrage în competiție următoarele generații de profesioniști într-un mod bazat pe gamificare, inovație și puterea comunității.

2020



**2Performant**, liderul  
pieței de marketing  
afiliat din România, se  
listează la **BVB**

**De-a lungul timpului**



**12.2 milioane  
vânzări online**



**Vânzări în valoare de  
574 milioane Euro**

**699 milioane  
click-uri**

## MOMENTE CHEIE DIN EVOLUȚIA 2PERFORMANT



În 2008, 2Performant (la acea vreme, 2Parale) a introdus pe piața din România conceptul de marketing afiliat și prima rețea de acest tip. Aceasta se întâmpla la aproape 30 de ani de la conceptualizarea marketingului afiliat - ca referință, Amazon a lansat programul său de marketing afiliat în 1996 - și la puțin peste 10 ani de la lansarea primelor rețele de marketing afiliat din lume. De atunci, 2Performant și-a asumat rolul de lider și de formator al acestei piețe și a promovat marketingul afiliat drept unul dintre cele mai eficiente instrumente de promovare și vânzare pentru branduri, și un mod simplu și corect de a câștiga bani, pentru talentele digitale.

De-a lungul timpului, Compania a parcurs diferite etape, de la cele de testare și îmbunătățire a produsului, până la dezvoltarea unui model de afaceri unic, eficient, capabil să susțină un ritm de creștere accelerat pe termen mediu și lung.

De asemenea, a atras o serie de business angels de renume și a realizat investiții de peste 2 milioane de euro în tehnologia proprie care stă la baza platformei 2Performant.com, pe care o operează și din care generează venituri. În 2011, compania a intrat pe piața din Bulgaria și de atunci abordează mai multe piețe externe, direct și prin parteneriate.

Un moment definitoriu în istoria companiei îl reprezintă perioada 2015-2016, când a dezvoltat platforma actuală 2Performant.com, o platformă europeană în limba engleză, cu tranzacționare în monedele RON și Euro. Odată cu acesta are loc rebrandingul companiei către 2Performant.

În 2018 și 2019, 2Performant își diversifică și crește sursele de venit și își dezvoltă capacitățile de Business Intelligence și de Client Service oferit utilizatorilor platformei.

În data de 9 decembrie 2020, 2Performant a efectuat listarea tehnică pe piața AeRO a Bursei de Valori București, cu simbol 2P. Din octombrie 2021, acțiunile 2P sunt incluse în indicele BET-AeRO al Bursei de Valori București, care urmărește cele mai lichide companii listate pe piața AeRO.





În 2021, Compania a numit un Consiliu de Administrație și un Comitet Consultativ.

În plus, în anul 2021, echipa de Product Development a dezvoltat Big Bear, un upgrade tehnic pentru atribuirea conversiilor în platforma 2Performant. Acest produs a fost lansat în anul 2022, iar până la finalul anului a captat peste 183 mii de vânzări suplimentare generate de afiliați pentru magazinele din 2Performant, fiind activat în această perioadă de peste 270 de magazine online.

De asemenea, în 2022, 2Performant a lansat prima competiție de e-commerce din lume - Business League - bazată pe colaborări directe dintre magazine online și talentele digitale din marketing - colaborări facilitate și automatizate de platforma 2Performant, având drept criteriu numărul de vânzări generate. În Sezonul 1 - Pilot al competiției, derulat pe parcursul a 16 săptămâni, afiliații și magazinele participante au generat 29.4 milioane de clickuri și peste 715,000 de vânzări online.

2023 a fost un an marcat de recorduri pentru companie, valoarea vânzărilor generate pentru magazinele online înscrise depășind pragul de 100 de milioane de euro pe parcursul unui an. În iunie 2023 numărul de vânzări intermediare prin platforma 2Performant a depășit 10 milioane. Acesta este și anul în care dimensiunea echipei a crescut la peste 50 de membri.

Finalul anului 2023 a coincis cu încheierea primului sezon complet al competiției Business League și un rezultat remarcabil înregistrat în Black Friday, cea mai importantă campanie anuală pentru industria de e-commerce: o creștere de 75% a valorii vânzărilor față de aceeași perioadă a anului anterior. În contextul unei creșteri anuale de aproximativ 8% a pieței de e-commerce în România, 2Performant a înregistrat o valoare totală a vânzărilor intermediare cu 39% mai mare față de 2022.

Compania nu a fost implicată în fuziuni sau reorganizări în 2023. Nu au fost realizate achiziții și/sau înstrăinări de active pe parcursul 2023. 2Performant Network SA nu deține filiale.

## TERMENI UZUALI

**Marketing afiliat** - strategie de marketing prin care un advertiser (magazin online) recompensează unul sau mai mulți afiliați pentru fiecare vizitator sau client adus prin eforturile proprii de promovare.

**Advertiser/Merchant** - afacerea care se promovează online, respectiv, o companie care operează unul sau mai multe magazine online sau site-uri de prezentare prin care vinde un produs sau serviciu, acceptă plăți și execută comenzi online. Advertiserul este cel care inițiază și derulează un program de afiliere sau o campanie de influencer marketing, prin care pune la dispoziția afiliaților și influencerilor mai multe instrumente de promovare a produselor sau serviciilor sale.

**Afiliat** - persoana fizică sau juridică, care promovează produse și/sau servicii ale unui advertiser în schimbul unui comision pentru vânzări. El poate fi publisher, blogger, specialist SEM sau orice persoană cu competențele, timpul și motivația de a se înscrie într-un program de afiliere cu scopul de a genera vânzări sau lead-uri în schimbul plății unor comisioane corelate cu rezultatele.

**Program de afiliere** - un program de marketing construit de advertiser care permite afiliaților să recomande produsele sau serviciile de pe site-ul său, în schimbul unui comision în baza rezultatelor dorite (vânzare sau lead).

**Program de afiliere Pre-Paid** - un program în care advertiserul își alimentează în avans contul cu o sumă de bani, care este alocată ulterior pentru plata comisioanelor generate de către afiliați, pentru comisionul de rețea și abonament.

**Program de afiliere Post-Paid** - un program în care facturarea comisioanelor generate de către afiliați se realizează ulterior procesării acestora de către advertiser.

**Business League** - competiția globală de marketing unde atât specialiștii în digital cât și magazinele online se întrec într-un format bazat pe performanță.

**Affiliate ranking** - clasamentul permanent al afiliaților bazat pe comisioanele generate în ultimele 90 de zile.

**Traffic Sources** - abilitatea comercianților de a alege și prezenta în cadrul programelor lor de afiliere tipurile de surse de trafic cu care doresc să colaboreze împreună cu afiliații.

**Relații active** – colaborările în care afiliații au generat trafic pentru un magazin online.

**Relații productive** – colaborările dintre afiliați și magazinele online care s-au finalizat cu plasarea unei comenzi.

**Big Bear** - sistemul de atribuire a conversiilor în regim 1st party cookies.

Pentru glosarul extins de termeni cheie, vă invităm să citiți Memorandumul pentru listare din decembrie 2020, disponibil [aici](#).

## PREZENTAREA ACTIVITĂȚII PRINCIPALE

**Modelul de business 2Performant** este axat în jurul tehnologiei pe care se bazează platforma 2Performant.com, tehnologie pe care compania o dezvoltă și îmbunătățește, o operează și monetizează prin intermediul produsului – marketing afiliat. Concret, 2Performant pune la dispoziția companiilor și antreprenorilor sau specialiștilor în digital infrastructura tehnologică, cadrul legal și fiscal și know-how-ul pentru a putea colabora în mod eficient, corect și transparent, în beneficiul tuturor părților.

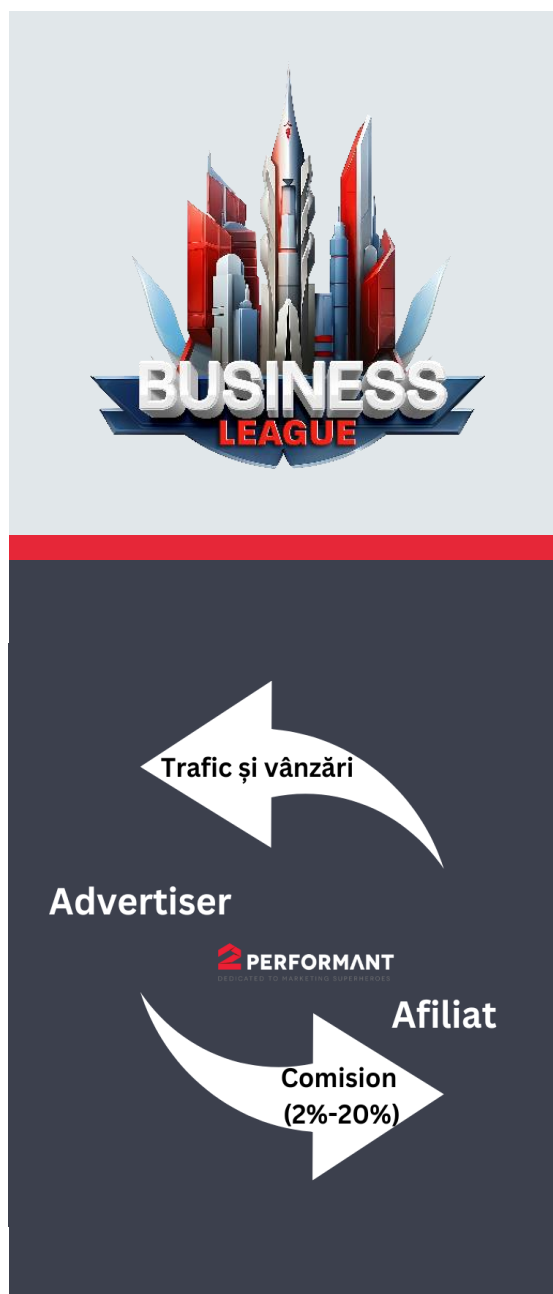
Inovarea și atitudinea de first mover sunt în ADN-ul companiei și al brand-ului 2Performant Network S.A. și reprezintă unele dintre ingredientele care au condus la creșterea accelerată a companiei din ultimii ani. Așadar, este esențial pentru 2Performant să urmărească și să monitorizeze în permanență tendințele din piețele relevante, să identifice și să valorifice oportunitățile majore care pot genera valoare pe termen mediu și lung.

În august 2022, 2Performant a lansat **Business League**, cel mai important proiect al companiei din ultimii ani - singura competiție de e-commerce care se desfășoară pe parcursul unui an. Criteriul principal al campionatului este numărul de vânzări online generate, în funcție de care utilizatorii sunt clasificați pe cinci niveluri - de la Freelancers (cei care au sub 10 vânzări în 28 de zile) până la Unicorns (cei care realizează peste 10,000 de vânzări în 28 de zile).

În prezent se desfășoară cel de-al treilea sezon al competiției Business League.

În ultimii ani, diversificarea și creșterea surselor de venit și îmbunătățirea sistemului de tarifare au reprezentat o prioritate pentru companie, fapt care se reflectă în creșterea veniturilor. Activitatea talentelor digitale în interiorul platformei 2Performant.com, este gratuită, de la crearea unui cont și până la participarea în cadrul competiției Business League, precum și a participării în cadrul challenge-urilor.

În cazul produsului de marketing afiliat, advertiserii - companiile și brandurile care dezvoltă programe de marketing afiliat în 2Performant.com, plătesc către afiliați un comision calculat ca procent din vânzările generate de aceștia prin platformă, procent care se situează, în general, între 2% și 20% din valoarea vânzărilor generate.



## SURSE DE VENIT

În ceea ce privește sursele de venit 2Performant din marketing afiliat, acestea sunt de patru tipuri:

### Comision de rețea

Comisionul de rețea este calculat ca procent din valoarea vânzărilor și facturat separat către advertiseri. Raportat la vânzările generate prin platformă, comisionul companiei reprezintă aproximativ 2% din vânzări.

### Taxa de instalare

Taxa de instalare a programului include onboardingul programului până la activarea acestuia, consultanța și implementarea Big Bear, implementarea codului de tracking și verificarea acestuia, suportul în crearea feed-ului de produse și suportul proactiv în prima lună de la lansare.

### Abonament

Abonamentul pentru utilizarea platformei reprezintă o sumă fixă lunară. Există mai multe tipuri de abonamente, în funcție de accesul la funcționalitățile platformei și de nivelul de suport pe care echipa 2Performant îl oferă advertiserului.

### Comisionul operațional

Comisionul operațional pentru procesarea cererilor afiliaților.

Suplimentar, advertiserii pot plăti taxe de promovare în rândul afiliaților, pentru a crește vizibilitatea advertiserilor în platformă, la evenimente offline sau în alte situații.

Modelul de afaceri și competiția Business League permit atât afiliaților, cât și advertiserilor să primească recompense bazate pe succesul lor în categoriile în care participă.

### Platforma 2Performant permite două modalități de plată pentru companii

#### Pre-Pay

sistem de plată în avans și alimentarea continuă a contului

#### Post-Pay

sistem de plată cu facturare săptămânală sau lunară

#### Direct Debit

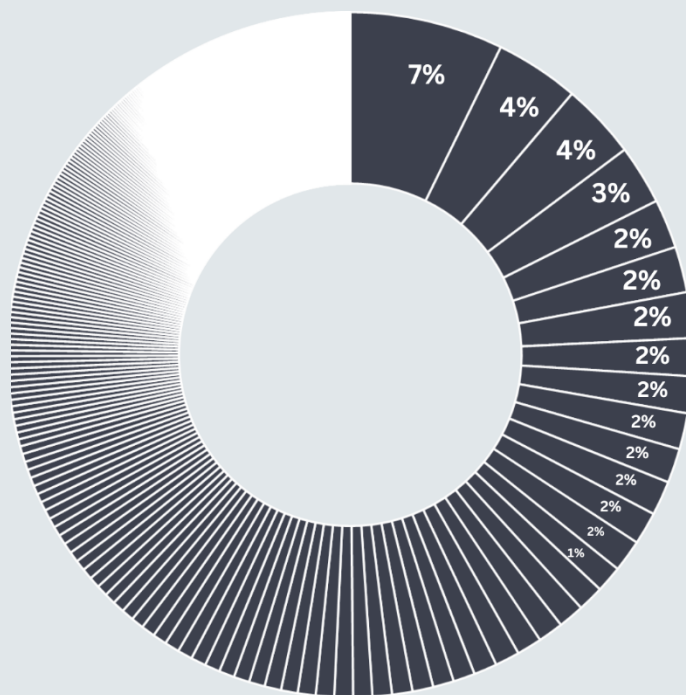
Pentru modalitatea de plată Pre-Pay, 2Performant a implementat funcționalitatea **Direct-Debit**, care automatizează procesul de alimentare al programului de afiliere, asigurând un flux neîntrerupt de vânzări.

Compania are astfel un management eficient al veniturilor și cheltuielilor și al cash flow-ului și o predictibilitate bună a acestora.

Un alt punct forte al modelului de business îl reprezintă varietatea domeniilor de activitate ale advertiserilor din 2Performant.com: Fashion; Cărți, filme și muzică; Produse de înfrumusețare; Electronice; Produse pentru copii; Produse pentru casă și grădină; Articole sportive și pentru activități outdoor; Produse pentru sănătate și îngrijire personală și multe altele. În acest fel, veniturile 2Performant nu sunt direct dependente de un anumit sector de activitate. Această distribuție a clienților 2Performant pe sectoare de activitate aduce stabilitate companiei, în special în perioadele în care anumite sectoare sunt afectate în mod deosebit.

Diversitatea domeniilor de activitate, și a portofoliului de clienți, asigură independența companiei față de situația financiară a oricărui client individual, cu cel mai mare client reprezentând doar 7% din comisionul de rețea în 2023.

#### PONDERE COMISION DE REȚEA



**29%**

**Primii 10 clienți**  
reprezintă doar 29% din  
comisionul de rețea  
2Performant.

**71%**

**611 clienți** compun 71%  
din comisionul de rețea  
2Performant.



# PREZENTARE PRODUS

## PLATFORMA TEHNOLOGICĂ 2PERFORMANT.COM

2Performant a dezvoltat și optimizează o platformă complexă, care oferă funcționalități în mai multe zone, una dintre cele mai importante fiind cea de descoperire de parteneri relevanți, prin accesul la istoricul lor cu privire la performanța lor.

O altă funcționalitate esențială este cea de direcționare a traficului utilizatorilor și a atribuirii corecte a conversiilor către afiliatul care le-a generat, completată de: mesagerie internă, sistem de facturare pentru magazine și de plăți (include calculul, reținerea la sursă și plata impozitului) pentru afiliați persoane fizice, sistem de import al produselor magazinelor și export către afiliații acceptați. În plus, interfața programatică (API) permite accesarea datelor importante în timp real.

Platforma 2Performant.com este spațiul de întâlnire și de colaborare a magazinelor online cu specialiștii în digital care au competența de a genera vânzări. Prin această platformă tehnologică, 2Performant operează și monetizează produsul de Marketing afiliat al companiei, care reprezintă o modalitate de colaborare între utilizatorii platformei: advertiseri și afiliați.

În plus, 2Performant susține performanța prin introducerea competiției Business League, competiție unică la nivel global. Universul Business League reunește și recompensează activitatea membrilor săi printr-un sistem bine definit de sezoane, etape și runde, cât și challenge-uri menite să întărească interacțiunea și angajamentul, încurajând inovația și creșterea reciprocă în cadrul comunității de Afiliere.

Stackul de tehnologii pe care se bazează platforma și competiția Business League cuprinde: Ruby și Ruby on Rails (limbaj, respectiv framework de dezvoltare), RDS MySQL, MongoDB, Redis (soluții de stocare date), SNS/SQS pentru transmiterea de mesaje între servicii și alte tool-uri externe care contribuie la funcționarea optimă a întregului ecosistem tehnic.

Suita de servicii dezvoltată în întregime intern de echipa de Product Development 2Performant este hostată în Amazon încă din 2016 și funcționează constant cu un uptime >99.99% (de exemplu serviciul de atribuire conversii a funcționat cu o întrerupere de 11 min de-a lungul anului 2023 pentru upgrade-uri tehnice).

# SCRISOARE DIRECTOR CREAȚIE

Business League reprezintă o inițiativă inovativă dezvoltată de 2Performant, care încorporează valorile fundamentale ale companiei într-un ecosistem digital unic, destinat lumii afacerilor. Prin implementarea unui sistem de clasament central, Business League oferă o platformă competitivă, transparentă și echitabilă, care nu doar recunoaște și premiază excelența, ci stimulează și motivația universală pentru îmbunătățire. Acest univers este creat ca o extensie a ecosistemului 2Performant, conceput să aducă împreună comunitatea în creștere a afacerilor digitale, oferindu-le oportunități ample de networking și dezvoltare profesională.



Conceptul de Business League se bazează pe principiul că, în era digitală, percepțiile despre muncă se transformă rapid, mai ales în rândul generațiilor mai tinere. Gamificarea devine un instrument esențial în angajarea și dezvoltarea acestor noi atitudini, transformând competițiile într-un mediu propice pentru îmbunătățirea continuă a competențelor. În acest context, Business League se poziționează ca un "oraș al afacerilor digitale", unde cei mai experimentați jucători din e-commerce își demonstrează și își testează abilitățile în provocări care măsoară expertiza în comerț și marketing.

Participanții sunt încurajați să adopte o mentalitate de învingător, nu neapărat prin câștigarea competiției, ci prin curajul de a se angaja într-o luptă unde rezultatul final este incert. Această abordare are ca scop nu doar legitimarea celor mai performanți membri ai comunității, dar și stimularea unei dorințe generale de autodepășire. Business League este, astfel, mai mult decât o competiție; este un mediu care favorizează dezvoltarea profesională continuă, inovația și colaborarea între cei mai buni reprezentanți ai domeniului e-commerce.

Prin această inițiativă, 2Performant subliniază angajamentul său de a sprijini creșterea și succesul în lumea digitală a afacerilor, consolidând totodată valorile care stau la baza identității sale corporative.

**Alain Gavriluțiu**

**Director de Creație**

## BUSINESS LEAGUE

Business League este prima competiție de marketing din lume, o platformă inovatoare și dinamică, concepută pentru a revoluționa lumea marketingului pentru e-commerce prin introducerea unui sistem de gamificare totală. Acesta reprezintă prima competiție globală de comerț online care reunește participanții într-un clasament oficial bazat pe numărul de vânzări, oferind o nouă dimensiune competiției în domeniul marketingului digital și comerțului online.

Funcționând ca un univers al afacerilor, Business League îi invită pe utilizatori să participe într-o lume unde performanța în vânzări nu doar că este recunoscută și premiată în clasamente dar este și vizualizată prin construirea de clădiri futuriste. Aceste clădiri formează cartierul elitelor din lumea comerțului online și simbolizează succesul și reputația în lumea digitală, transformând realizările de marketing în monumente virtuale impresionante.

Competiția este structurată pe cinci niveluri, reflectând diferite stadii de realizări în vânzări, de la Freelanceri (10 vânzări în 4 săptămâni) la Unicorni (10,000 de vânzări în 4 săptămâni), și este îmbogățită cu o serie de provocări (challenges) care testează o gamă largă de competențe relevante pentru marketingul digital. Acestea sunt concepute nu doar pentru a testa și a îmbunătăți abilitățile participanților, ci și pentru a aduce un element de noutate și entuziasm în procesul de marketing.



### Unicorns

10,000 sales/4 weeks



### Corporations

3,001-10,000 sales/4 weeks



### Companies

501 – 3,000 sales/4 weeks



### Start-ups

11-500 sales/4 weeks



### Freelancers

10 sales/4 weeks



**Alain Gavriluțiu**  
Director Creație

*“Povestea începe când utilizatorul, în rolul unui "rookie", pășește pentru prima dată în cartierul cyberpunk al viitorului comerțului digital - Business League. Aici, întâlnește personaje inedite și primește misiuni specifice, toate având scopul de a-l ajuta să urce în clasamente și să-și construiască o clădire tot mai înaltă. Acest parcurs nu este doar o călătorie a creșterii profesionale, ci și o aventură într-o lume plină de oportunități de afaceri și inovații în marketing unde sistemul de premii și bonusuri este conceput să recompenseze performanța printr-un sistem constant și echitabil”.*



Round 3	Prizes and Bonuses							
	Affiliates				Advertisers			
	1st Place	2nd Place	3rd Place	Weekly Bonus	1st Place	2nd Place	3rd Place	Weekly Bonus
<b>Unicorns</b>	€ 750	€ 525	€ 375	€ 200	€ 320	€ 160	€ 80	€ 80
<b>Corporations</b>	€ 250	€ 175	€ 125	€ 100	€ 160	€ 80	€ 40	€ 40
<b>Companies</b>	€ 100	€ 60	€ 40	€ 40	€ 80	€ 40	€ 20	€ 20
<b>Startups</b>	€ 30	€ 25	€ 20	€ 15	€ 40	€ 20	€ 10	€ 10
<b>Freelancers</b>	€ 15	€ 10	€ 5	€ 5	€ 20	€ 10	€ 5	€ 5

Fiecare Sezon Business League începe în luna decembrie și are 3 stadii a câte 4 runde pline de adrenalină fiecare, pentru toți competitorii deopotrivă, afiliați și advertiseri.

Business League este mai mult decât o competiție; este o comunitate de elită a celor mai buni specialiști în marketing, un loc unde inovația, creativitatea și performanța sunt celebrate și transformate într-un peisaj urban virtual spectaculos. Prin integrarea elementelor de gamificare, Business League reușește să motiveze și să inspire specialiștii în marketing să atingă noi culmi ale succesului, transformând lumea afacerilor într-un teren de joacă stimulat și competitiv.

*“Despre Business League aș spune că este un campionat care reunește cei mai buni profesioniști din domeniul vânzărilor online, stimulând concurența sănătoasă și excelența în performanță. Acest campionat este conceput pentru a promova și premia cei mai buni marketeri, oferă un cadru dinamic și provocator pentru toți oamenii de e-commerce, de la solo-prenori la marketerii din companii multinaționale. Pe scurt, este ocazia excelentă pentru profesioniștii din domeniul digital să-și pună în valoare abilitățile și să-și măsoare performanța într-un mediu competitiv și motivant.”*



**Tiberiu Anghelina**  
Product Manager



**Bogdan Achim**  
Software Developer

*“Să lucrez la Business League este o experiență incredibil de satisfăcătoare. Mă bucur de evoluția competiției și livrez fiecare funcționalitate cu entuziasm, știind că sunt folosite de unii dintre cei mai talentați marketeri din lume. Abia aștept să contribui și mai mult la creșterea și succesul primei competiții de marketing din lume.”*



## TESTIMONIALE JUCĂTORI BUSINESS LEAGUE



**Ovidiu Golea**

Marketer  
Glew Solutions

*“Noi suntem oameni de marketing; lucrăm cu numere și Business League îți oferă exact asta: ne oferă numerele cu care să lucrăm. Este o experiență nouă, este o nouă modalitate de a face marketing. Este o modalitate prin care vezi toate numerele și iei decizii pe baza acestora.*

*Trebuie să-ți placă sportul. Business League este construit ca un sport. Îți oferă acces la toate datele tuturor jucătorilor și poți lua decizii mai bune folosindu-le. Aici este diferența.*

*Business League arată rezultatele: poți vedea câștigurile pentru 100 de clickuri, poți vedea Valoarea Medie a Comisioanelor, poți vedea numărul de vânzări, poți vedea click-urile, poți vedea rata de conversie. Te ajută să iei o decizie bună în a intra pe piață. Poți vedea toate magazinele care vând, care sunt rezultatele, și cele mai bune KPI-uri de performanță și poți îmbunătăți și lucra cu acestea.*

*Nu este diferit, este unic: este ceva ce nu există în prezent în întreaga lume, nu doar în Europa.”*

*“Business League este impresionant. Atinge partea mea orientată către realizări ca nimic altceva și fiind înconjurată de alte echipe competitive, amplifică această flacără. Pur și simplu iubesc cu adevărat acest joc sau ar trebui să spun, provocare. Sunt captivată. Am petrecut nopți, dimineți și fiecare moment liber pe care l-am putut găsi să mă adâncesc în el. Este ca și cum ar fi candy crush-ul meu personal, cu bani ca recompensă. Nu se poate să fie mai bine, sau, poate că se poate? Nu este doar despre mine. Este despre parteneri și platforma care simt efectul dedicării mele. Deci, dacă simți că vrei să încerci, fă-o! Încearcă-ți norocul! Pentru că mie una, îmi place o provocare bună!”*



**Manuela Feiffer**

Marketer – ING Bazar



**Octavian Jomir**

Merchant – Esteto.ro

*“Business League încurajează relațiile dintre cei mai buni cu cei mai buni și, în același timp, stimulează noi parteneriate astfel încât interesul nostru este să fim în top și să încercăm să atragem cât mai mulți parteneri de afaceri. Una dintre cele mai importante caracteristici ale Business League este faptul că din primul moment în care intri în platformă poți vedea rezultatele competitorilor tăi, ale tale, și poți descoperi noi parteneri, astfel încât să îți crești atât numărul de clienți cât și numărul de vânzări.*

*Practic, Business League are impact direct asupra vânzărilor reale într-o piață unică de e-commerce. Cel mai interesant este că acele rezultate se cronometrează într-un timp mai îndelungat. Nu vorbim de un challenge sau de o competiție pe o perioadă scurtă de timp, ci vorbim despre o competiție care durează o lună, două luni, un an, astfel încât rezultatele pe termen lung sunt foarte, foarte importante.”*



## MARKETING AFILIAT

Marketingul afiliat presupune promovare plătită la cost pe vânzare (cost per sale). Cu alte cuvinte, aceasta reprezintă modalitatea de colaborare dintre un brand (în general, magazin online) și specialiștii în digital care pot trimite potențiali clienți către magazine prin diverse forme sau proiecte de promovare online, primind în schimb un comision pentru vânzările generate. Pentru branduri, marketingul afiliat este probabil cel mai eficient instrument de promovare și vânzare, iar pentru specialiști, este cea mai simplă modalitate de a câștiga venituri folosind timpul și competențele de digital marketing. Platforma 2Performant.com intermediază această relație, făcând-o simplă, corectă și bazată pe performanță.

### Advertiseri

**Calitatea de advertiser este atribuită în general magazinelor care operează în mediul online.**

Printre advertiserii activi în platforma 2performant se numără magazine online ca: Answear, BestValue, Bookzone, Cărturești, Chicco, Cupio, Decathlon, Dr.Max, DY Fashion, ePantofi, Esteto, evoMAG, F64, FashionDays, FitLife, Flanco, Flip, Fornello, Hervis, iHunt, Kit Unghii, Lensa, LibrăriaDelfin, Librărie.net, Librex, Libris, Litera, Nichiduță, Noriel, Notino, Ookee.ro, Optiblu, Optiplaza, Otter, Sinsay, Spring Pharma.

### Afiliați

**Afiliații sunt utilizatorii platformei care promovează online ofertele advertiserilor cu care au intrat în relație de afiliere.** Ei au ca obiectiv să genereze trafic targetat în magazinele online ale acestora, fiind remunerați în momentul în care un vizitator trimis de ei realizează o achiziție pentru advertiser.

Afiliații pot fi persoane fizice sau juridice, române sau străine, care activează pe piață sub diverse forme, cum ar fi:

- Site-uri de conținut – generalist sau comercial (blogging, proiecte dedicate);
- Specialiști PayPerClick (Google și Facebook Ads);
- Publisheri (ziare, televiziuni, publicații online, etc.);
- Specialiști sau firme de email marketing;
- Proiecte de cashback și coduri de reducere (vouchere);
- Agregatoare de produse pe o anumită industrie;
- Comparatoare de prețuri;
- Comunități de shopping pe rețelele de socializare.

Previzibilitatea asociată costurilor și volumelor serviciului oferit generează o tendință de creștere a numărului de afiliați de la o perioadă la alta.

Utilitatea acestui produs derivă din accesul necondiționat la platformă atât pentru afiliați, cât și pentru companiile interesate de comerțul online. Sistemul de operare al platformei contorizează în permanență și prezintă în timp real vânzările generate prin intermediul acesteia.

Mecanismul de tarifare este unul axat pe stimularea afiliaților, companiile remunerând prin comisionare doar vânzările efectiv generate prin platformă (cost per sale). Comisionul aferent serviciului de intermediere este calculat, începând cu octombrie 2023, ca procent din vânzările realizate de advertiseri prin afiliații 2Performant (aprox.

2%). În baza abonamentelor Pre-Pay și Post-Pay plătite de către companii, 2Performant oferă acces la platformă și un nivel de suport care poate varia de la self-service și până la servicii de strategie și account management.

Oferta de abonamente 2Performant pentru companii este construită astfel încât să răspundă nevoilor și preferințelor unei game diverse de profiluri, de la advertiseri începători și ocazionali, până la afaceri de dimensiuni mari sau clienți pentru care vânzările online sunt importante, care inițiază și derulează campanii de promovare în mod curent și/ sau de amploare:

FACILITĂȚI	PERFORMER	PLUS	ENTERPRISE	
Număr nelimitat de afiliați	•	•	•	
Invitații/lună către afiliații din Affiliate Ranking	20	60	100	
Afișare în advertiser ranking	•	•	•	
Acces la recrutare afiliați	•	•	•	
Mesaje/lună ce pot fi trimise către toți afiliații acceptați în programul propriu	2	4	5	
Număr nelimitat de mesaje one-to-one între magazin și afiliat	•	•	•	
Statistici în timp real	•	•	•	
Onboarding personalizat	•	•	•	
Includere în materialele prin care se comunică activările lunare (newsletter, social media)	•	•	•	
Număr promoții/lună	1	4	5	
Feed-uri de produse	1	5	nelimitat	
Suport proactiv în prima lună, după activare	•	•	•	
Suport standard prin email	•	-	-	
Suport dedicat prin email și telefon	-	•	•	
Rapoarte lunare Looker Studio	-	-	•	
Recomandări/consultanță personalizată (ore/lună)	-	2	15	
Implementare cod de tracking (prin contractor)	opțional	opțional	opțional	
<b>COSTURI (euro)</b>	Taxă de configurare	299	299	299
	Depozit inițial de activare	790	790	990
	Abonament lunar	69	119	599
	Comision de rețea	variabil în funcție de categorie	variabil în funcție de categorie	variabil în funcție de categorie
	Implementare cod tracking	100	100	100

Dinamica și complexitatea rețelei 2Performant.com permite operarea eficientă a managementului programului de afiliere. Aceasta asigură evidențe în timp real, recrutarea și fidelizarea comunității de afiliați și advertiseri, abordare de tip gamification și posibilitatea de a lucra simultan pe mai multe piețe din aceeași platformă.

Mai mult decât atât, platforma cuantifică în permanență activitatea derulată prin intermediul acesteia utilizând diverși indicatori care sunt ulterior evidențiați în mod

distinct în platformă, prin intermediul clasamentelor din Business League, asigurând relevanță și transparență.

Toate aceste caracteristici sunt factori distinctivi pentru 2Performant pe piața din România și în Europa. Focusul pus pe Competiția Business League subliniază acest avantaj competitiv; cu o structură inedită, competiția stimulează excelența și inovarea, recompensând în același timp munca și dedicarea. Acest mediu de competiție vizează revitalizarea marketingului digital, promovând un ethos de superioritate și succes colectiv.

## MARKETING AFILIAT ÎN RELAȚIA CU PARTENERII INTERNAȚIONALI

În 2023 am continuat să activăm în ecosistem, prin colaborare directă, magazine care operează în țări din Uniunea Europeană, în Bulgaria, Cehia, Polonia și Italia dar și magazine locale ale unor branduri internaționale. Totodată, din rațiuni economice dar și de aliniere cu principiile 2Performant, am decis să nu mai dezvoltăm integrări cu alte rețele de afiliere și am dezvoltat competiția Business League, ca produs tehnologic și ca factor diferențiator care să atragă atât magazine dar și talente digitale din afara țării, prin elementele inovatoare pe care le propune, unice la nivel mondial, în această industrie. Unicitatea Business League este recunoscută atât de magazine cât și de marketerii activi și în alte rețele de marketing afiliat, lucru care va reprezenta un catalizator pentru dezvoltarea accelerată a afacerii 2Performant. Transparența în comunicarea rezultatelor obținute de cele două categorii de utilizatori ai tehnologiei proprietare 2Performant este una dintre caracteristicile principale care aduc motivație și competitivitate în ecosistem.

În 2023, 100% din cifra de afaceri obținută de 2Performant pe piețe externe a fost generată de marketing afiliat.

## SITUAȚIA CONCURENȚIALĂ

2Performant și-a consolidat poziția de lider al pieței de marketing afiliat din România. Se menține interesul unor companii internaționale față de piața din România dar încă nu au fost acțiuni care să arate o accelerare a unui astfel de demers de accesare a pieței, menținându-se barierele de intrare specifice ce țin de recrutarea și fidelizarea comunității locale de afiliați și advertiseri dar și aspectele de natură tehnică și comercială.

Cota de piață a companiei rămâne dificil de cuantificat. În 2023, ecosistemul 2Performant - magazinele online și specialiștii în digital marketing care fac business în platforma noastră - a generat 2.23% din valoarea totală a pieței de e-commerce din România, aproximată de McKinsey la 6.37 miliarde de euro în 2023<sup>1</sup>. Concret, marketerii din 2Performant au realizat vânzări de peste 142.16 milioane de euro pentru magazinele online din platforma noastră.

Pe plan local, principalul competitor este Profitshare.ro, rețea de marketing afiliat deținută de agenția de performance marketing Conversion, companie care este la rândul său deținută în procent de 90% de Emag. Avantajele competitive ale Profitshare

<sup>1</sup> <https://romania.payu.com/en/news/e-commerce-in-romania-2024/>

constau, în esență, în cota de piață dominantă a principalului advertiser, respectiv Emag, impulsionând semnificativ vânzările generate prin marketing afiliat.

Pe când Conversion deține și o componentă puternică de agenție, 2Performant derulează un business de marketplace și tehnologie, astfel încât o analiză comparativă între indicatorii de rezultat și performanță ai celor două companii este neadecvată. Din punct de vedere al magazinelor active în Profitshare comparativ cu 2Performant, pe parcursul anului 2023 a existat un raport de 1 la 3.

# EVENIMENTE CHEIE 2023

## EVENIMENTE DE GUVERNANȚĂ

### AGOA 2PERFORMANT DIN 30.01.2023

În data de 30.01.2023, a avut loc AGOA 2Performant. În cadrul Adunării, acționarii au aprobat componența Consiliului de Administrație al Companiei, care este format din Dorin-Cristian Boerescu, Anda-Irina Patzelt și Iulian-Florentin Cîrciumaru. Durata mandatului celor trei membri a fost, inițial, de doi ani, până la data de 30.01.2025. În cadrul AGOA din 24.04.2023, durata mandatului membrilor Consiliului de Administrație a fost prelungită pentru o durată de patru ani, astfel că mandatele acestora urmează să expire în data de 30.01.2027.

### NUMIREA PREȘEDINTELUI CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE

Consiliul de Administrație a hotărât, în data de 31.01.2023, numirea lui Dorin-Cristian Boerescu în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație al 2Performant. Durata mandatului de Președinte al Consiliului de Administrație a fost, inițial, de doi ani, până la data de 30.01.2025. În data de 28.04.2023, Consiliul de Administrație al 2Performant a hotărât prelungirea mandatului lui Dorin-Cristian Boerescu în funcția de Președinte al Consiliului de Administrație până la data de 30.01.2027.

### MAJORARE DE CAPITAL SOCIAL

Consiliului de Administrație al 2Performant a aprobat, în data de 06.07.2022, o nouă operațiune de majorare a capitalului social al Companiei. Operațiunea de majorare a capitalului social a fost realizată în conformitate cu hotărârea AGEA din data de 18.04.2022. Majorarea de Capital a avut drept scop principal implementarea unui program de tip Stock Option Plan, vizând și obținerea de fonduri pentru finanțarea activității curente a Companiei, respectiv obținerea de finanțare pentru proiectele în derulare și/sau proiecte noi.

În data de 02.02.2023, Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) a aprobat Prospectul pentru majorarea capitalului social cu aport în numerar. Pe 10 martie 2023, s-a încheiat etapa 1 a operațiunii de majorare a capitalului social, în cadrul căreia investitorii au subscris un total de 170,530 acțiuni din 1,239,926 acțiuni disponibile, reprezentând 13.75% din emisiunea totală. În etapa 2 a operațiunii de majorare a capitalului social, finalizată la 20 martie 2023, au fost emise 463,253 de acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON fiecare și o valoare nominală totală de 46,325.3 RON ca urmare a operațiunii de conversie a creanțelor certe, lichide și exigibile ale beneficiarilor SOP.

Capitalul social al Companiei a fost astfel majorat de la valoarea nominală de 1,239,926 RON până la valoarea nominală de 1,303,304.3 RON, prin emiterea unui număr de 633,783 acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0.1 RON și o valoare nominală totală de 63,378.3 RON.

În data de 31.03.2023, majorarea capitalului social a 2Performant a fost înregistrată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul București (ORCB). În data de 07.04.2023, 2Performant a anunțat primirea din partea Autorității de Supraveghere



Financiară a Certificatului de Înregistrare a Instrumentelor Financiare (CIIF), care certifică înregistrarea operațiunii de majorare a capitalului social cu 633,783 de acțiuni noi, care au fost emise conform Deciziilor Consiliului de Administrație nr. 3/06.07.2022 și nr. 4/28.11.2022.

## **AGOA & AGEA 2PERFORMANT DIN 24.04.2023**

Pe 24.04.2023, au avut loc AGOA și AGEA ale 2Performant. În cadrul AGOA, acționari au aprobat, printre altele, situațiile financiare aferente anului 2022, BVC pentru 2023 și prelungirea duratei mandatului membrilor actuali ai Consiliului de Administrație. În cadrul AGEA, acționarii au aprobat contractarea de către 2Performant a unei facilități de credit în valoare totală de până la 4 milioane de lei pentru finanțarea capitalului de lucru/investițiilor Companiei, care va fi derulată prin Programul IMM Invest Plus. De asemenea, acționarii au aprobat și contractarea de către Companie a uneia sau mai multor finanțări și/sau facilități de credit (sau, după caz, suplimentarea celor existente) în valoare cumulată totală de până la 10 milioane de lei pentru finanțarea capitalului de lucru/investiții. Hotărârile sunt disponibile [aici](#).

## **EVENIMENTE DE BUSINESS**

### **BUSINESS LEAGUE AWARDS GALA**

Pe 30.01.2023, a avut loc prima ediție Business League Awards Gala, în cadrul căreia 2Performant i-a premiat pe cei mai buni competitori ai primului sezon din Business League, prima competiție de marketing descentralizat din lume.

Pe 29.01.2024 a avut loc cea de-a doua ediție a Business League Awards Gala, în cadrul căreia, 2Performant a onorat performanțele celor mai buni competitori din sezonul 2 Business League și a prezentat planurile de dezvoltare în cadrul platformei și ecosistemului.

### **CREȘTEREA VALORII ABONAMENTELOR PENTRU ADVERTISERI**

Pe 01.03.2023, 2Performant a publicat noile planuri tarifare pentru abonamentele advertiserilor, atât pentru cei noi, cât și pentru cei deja activi, astfel încât să fie sprijinită dezvoltarea tehnologiilor din cadrul platformei. Noile valori ale abonamentelor sunt disponibile [aici](#).

## **BUSINESS LEAGUE AWARDS GALA**



+200 invitați

## **PREMII**

5,000 €      10,000 €

Unicorn Pitch      10K Euro Run

Glew Solutions      CătăR  
2023      2024

## LANSAREA PAY FOR PERFORMANCE

Pe 21.03.2023, 2Performant a lansat Pay for Performance (P4P), un serviciu care permitea magazinelor online să externalizeze promovarea prin Google Ads pe baza costului per vânzare.

## ATINGEREA PRAGULUI DE 10 MILIOANE DE VÂNZĂRI

În luna iunie 2023, 2Performant a depășit pragul de 10 milioane de vânzări intermediare de la crearea platformei, în 2008. De la începutul anului 2023 și până la acel moment, 2Performant intermediase 1.1 milioane de vânzări ale magazinelor online, acesta fiind al patrulea an consecutiv în care platforma atinge pragul de 1 milion de vânzări intermediare într-un an calendaristic.

## CREȘTEREA CALITĂȚII NOILOR CONTURI DE AFILIAȚI

2Performant a introdus filtrarea conturilor de afiliați, spre deosebire de anul precedent, când oricine putea crea un cont de afiliat. Filtrarea constă într-un chestionar și o confirmare din partea 2Performant, acțiune care crește calitatea utilizatorilor și profitabilitatea per utilizator.

## CALITATEA ADVERTISERILOR

2Performant s-a axat pe îmbunătățirea calității advertiserilor, fapt reflectat de numărul celor care și-au închis contul sau au întâmpinat incidente de Budget Lock (contul acestora nu mai este alimentat, ceea ce întrerupe fluxul dintre advertiser și afiliat). Pe parcursul anului 2023, numărul advertiserilor care și-au închis contul a scăzut cu 46.9% față de anul anterior.

În ceea ce privește incidentele de Budget Lock, numărul acestora a scăzut în 2023 față de anul precedent cu 36.2%, numărul advertiserilor care au avut astfel de incidente a scăzut, de asemenea, cu 28.5%, iar durata medie pe care companiile o petrec în Budget Lock a scăzut cu 36.3%.

## DEPĂȘIREA PRAGULUI DE 2 MILIOANE DE VÂNZĂRI ÎN 2023

În intervalul 01.01.2023 - 27.09.2023, 2Performant a înregistrat 2 milioane de vânzări online intermediare de platforma proprie, 2023 fiind primul an în care acest prag este depășit. Astfel, numărul de vânzări online intermediare a crescut cu 59% comparativ cu același interval din 2022, când au fost înregistrate 1.25 milioane de vânzări. Totodată, pentru intervalul dat, media numărului de vânzări zilnice a crescut de la 4,648 în 2022, la 7,412, cea mai performantă zi fiind 8 mai 2023, cu 10,696 de vânzări intermediare.

## REZULTATE CAMPANIE BLACK FRIDAY 2023

În ziua de Black Friday 2023, pe 10.11.2023, platforma 2Performant a intermediat vânzări în valoare de 3 milioane de euro fără TVA, o majorare cu 75% comparativ cu 2022, pentru 404 magazine partenere. În ceea ce privește întreaga săptămână a campaniei Black Friday 2023, desfășurată în săptămâna 06-12.11.2023, 2Performant a intermediat vânzări în valoare de 8.2 milioane de euro fără TVA, o creștere cu 52% față de perioada comparabilă din 2022, pentru 469 de magazine online. Valoarea vânzărilor intermediare de 2Performant în această săptămână este superioară cifrelor lunare înregistrate în primele șapte luni ale anului trecut. Fiecare dintre cele 469 de magazine online partenere 2Performant au beneficiat în săptămâna respectivă, în medie, de 257 de vânzări în valoare de peste 17,000 de euro fără TVA.



## **DISCOVERY ÎN CADRUL PLATFORMEI**

### **LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII DE SEARCH PENTRU BUSINESS LEAGUE**

2Performant a lansat funcționalitatea de căutare în Business League, prin care utilizatorii pot găsi mai ușor partenerii de business cei mai relevanți în cadrul ecosistemului. Această opțiune nu doar îmbunătățește experiența utilizatorilor, dar și contribuie la dezvoltarea și engagement-ul platformei.

### **LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII USER RATINGS**

2Performant a lansat funcționalitatea User Ratings, atât pentru advertiseri, cât și pentru afiliați. În acest mod, sunt îmbunătățite vizibilitatea și valoarea profilurilor utilizatorilor din Business League, ceea ce le permite acestora să ia decizii informate și să genereze încredere între advertiseri și afiliați.

### **VERIFICAREA COMISIOANELOR CU VALORI EXCEPȚIONALE**

Pentru a asigura transparența și a preveni neregulile în cadrul platformei, 2Performant a implementat controlul comisioanelor cu valori excepționale, prin care este permisă identificarea și verificarea proactivă a comisioanelor cu valori ridicate neobișnuite, înainte ca acestea să fie înregistrate. Acest pas consolidează integritatea și corectitudinea sistemului de comisioane al Companiei.

### **IMPLEMENTAREA NOII VERSIUNI DE GOOGLE ANALYTICS**

2Performant a efectuat tranziția către noua versiune de Google Analytics, GA4, pentru raportarea activității utilizatorilor pe platformă. Aceasta înlocuiește versiunea actuală, GA3/UA, disponibilă până la 01.07.2023. GA4 permite îmbunătățirea calității insight-urilor despre utilizarea produsului 2Performant și reduce complexitatea necesară obținerii lor, atât prin setări, cât și interfață.

### **ACTUALIZĂRI PRIVIND SISTEMUL DE PROCESARE A PLĂȚILOR**

În contextul creșterii volumului de încasări online în sistem Pre-Paid, dar și al introducerii funcționalității Direct Debit, 2Performant a schimbat procesatorul de

plăți cu unul care le oferă clienților o experiență îmbunătățită, prin creșterea eficienței și securitatea proceselor de plată, iar Companiei costuri mai reduse comparativ cu perioada anterioară.

## **EFICIENTIZAREA RELAȚIILOR DINTRE AFILIAȚI ȘI ADVERTISERI**

2Performant a început un proiect centrat pe sursele de trafic, acestea fiind reprezentate de diferitele canale prin care un utilizator ajunge pe un anumit website. Înțelegerea acestor surse va îmbunătăți semnificativ colaborarea dintre afiliați și advertiseri, permițându-le să optimizeze campaniile, să aloce resurse și să îmbunătățească randamentul investițiilor. De asemenea, au fost făcute îmbunătățiri în cadrul profilurilor utilizatorilor din Business League, inclusiv o afișare mai detaliată a indicatorului de rating total. Această transparență a metodei noastre de calcul îmbunătățește înțelegerea indicatorului de rating total, evidențiind în același timp performanțele de top pentru fiecare indicator individual.

## **ACTUALIZARI LA NIVELUL BUSINESS LEAGUE**

Compania a lansat o nouă oportunitate pentru utilizatorii activi în cadrul Business League, denumită Challenges, care include competiții cum ar fi Revenue Rally, Target Strike și First 100. În secțiunea din platformă dedicată acestei inițiative, ambele tipuri de utilizatori (advertiseri, afiliați) care se află în categoriile Unicorns, Corporations, Companies și Start-Ups pot concura pe baza unor diferiți metrici de vânzări. Acest tip de competiție pe termen scurt (recordurile se resetează de fiecare dată când sunt depășite) adaugă un nou avantaj competitiv platformei 2Performant, prin creșterea nivelului de implicare a bazei de utilizatori și a nivelului de interacțiune în cadrul Business League, atât prin sistemul de bonusuri oferit, cât și prin tehnologia propriu-zisă care face posibilă întrecerea.

O nouă provocare dedicată afiliaților din Business League, la finalul anului 2023, a fost The Affiliate Alliance. Aceasta s-a desfășurat în perioada 06.11.2023 – 31.12.2023, iar în cadrul ei afiliații și-au unit forțele cu obiectivul de a genera împreună 1 milion de vânzări. Atingerea acestui prag le garantează accesul la premiu, care urma să fie distribuit proporțional cu contribuția lor la numărul de 1 milion de vânzări. Compania a modernizat interfața Business League, care permite utilizatorilor o experiență apropiată de cea a unui joc. De asemenea, Compania a automatizat plata premiilor în Business League, ceea ce marchează o îmbunătățire semnificativă în eficiență și satisfacția utilizatorilor, asigurând alocarea premiilor în timp real. În plus, migrarea componentelor Business League de la Angular.js la Angular 15 a fost un pas critic în îmbunătățirea performanței și scalabilității platformei 2Performant. Această avansare tehnologică poziționează Compania pentru creștere viitoare și inovație continuă.

## **RATA DE ADOPTIE A BIG BEAR ȘI DIRECT DEBIT**

La finalul anului 2023, numărul advertiserilor care au adoptat Big Bear, upgrade-ul tehnic pentru atribuirea conversiilor în platforma 2Performant, a ajuns la 495, în timp ce restul de advertiseri, care nu au implementat Big Bear, plătesc un comision suplimentar de 20%. Direct Debit, soluția de automatizare a plăților bugetelor de marketing, prin care se garantează continuitatea campaniilor de promovare indiferent de volumul de vânzări generate, a ajuns să fie implementată de 219 de advertiseri, dintre advertiserii cu modalitate de plată Pre-Paid.

## **2PERFORMANT HALL OF FAME**

Pentru recunoașterea realizărilor afiliaților din cadrul platformei, Compania a stabilit un Hall of Fame, onorând primii 100 de afiliați din rețeaua 2Performant pe baza vânzărilor generate de la crearea platformei, stabilind astfel un etalon de excelență în cadrul comunității.

## **IMPLEMENTAREA MODELULUI DE COMISIONARE**

2Performant a actualizat modelul de comisionare al rețelei, începând cu data de 02.10.2023. Comisionul de rețea nu mai este calculat ca procent din comisionul afiliaților, ci ca procent din valoarea vânzărilor, fiind implementat atât pentru clienții existenți, cât și pentru cei noi. Prin această schimbare este vizată simplificarea procesului de calcul și bugetare a comisioanelor de rețea ale clienților magazine online, asigurând astfel un model echitabil și transparent.

## **LANSAREA FUNCȚIONALITĂȚII TRAFFIC SOURCES**

Pe 05.10.2023, 2Performant a lansat Traffic Sources, o nouă metodă automatizată prin care advertiserii își pot face cunoscute preferințele în privința surselor de trafic, ajutând ca audiența relevantă să fie direcționată către magazinele online. Această dezvoltare nu doar că a oferit acestora strategii de campanie personalizate, ci a și întărit alinierea lor cu preferințele afiliaților.





# SCRISOARE DE LA COO



Dragi investitori,

Anul 2023 a fost cu adevărat o călătorie impresionantă pentru ecosistemul Business League. Împreună cu jucătorii noștri, am reușit să realizăm planurile anticipate de creștere a vânzărilor și să aducem performanța medie a jucătorilor la noi înălțimi. Noi concurenți s-au alăturat campionatului Business League pe parcursul anului, totalizând 141 de noi jucători comercianți și 1,419 noi jucători marketeri (din care 869 reactivați). Printre aceștia, găsim nume interesante de comercianți precum Flanco.ro, Liki24.ro, Liki24.it, Cupio.ro, Editura-arthur.ro, Petmax.ro, Petpal.ro, Fermier.ro, Pfarma.ro,

precum și nume de marketeri precum Shopia.eu, Shoply.pro, Modreanu.com, MrCashback.ro, Truda.io, Expandeo.com, Delupe.com, TbiBank.ro.

Ce ne așteaptă înainte e și mai provocator. Vârful muntelui de urcat cu Business League în 2024 va fi înregistrarea a 1,000 de jucători comercianți în total până la sfârșitul anului, din piețele regionale pe care le avem în vizor cu lansarea BusinessLeague.com, precum și piața locală.

Pentru a susține atingerea acestui vârf cu Business League, vom participa la evenimente ale industriei regionale de e-commerce și vom organiza propriile noastre evenimente de comunitate și proiecte care să susțină industrii specifice și să deschidă noi piețe. Întotdeauna am avut o capacitate bună de a susține formarea de noi parteneriate între jucători. Anul acesta, îmbunătățim această strategie de creștere a ecosistemului prin adăugarea componentei de mentorat, care să întărească și mai mult aceste relații.

Mai mult, dezvoltăm activ noi procese și strategii de vânzări și expansiune. Aceste eforturi vor fi susținute de crearea unei noi echipe de Industry Management, cu profesioniști motivați care vor fi responsabili în mod specific de elaborarea și executarea strategiilor și tacticilor de creștere pentru BusinessLeague.com. Aceștia vor opera atât pentru piețele curente, cât și pentru piețele țintă, considerând unicitatea fiecărui sector/industrie.

Pentru același scop de expansiune și de a oferi o experiență excelentă în competiție jucătorilor, trecem și printr-o reorganizare a structurilor noastre interne: ale echipelor și ale obiectivelor individuale. Investim mai mult în roluri și instrumente de analiză de date, implementăm automatizări pentru task-uri interne repetitive și integrăm inteligența artificială în activitățile zilnice, ambele fiind componente vitale ale transformării operațiunilor.

Până acum am susținut dezvoltarea a două proiecte de marketing promițătoare cu premii de 15,000€. Jucătorii marketeri din campionat construiesc continuu proiectele și poveștile lor de business, învățând să reușească într-un peisaj dinamic de e-commerce cu provocările zilnice implicate. Suntem bucuroși nu doar să fim partenerii lor, dar și facilitatori ai acestei comunități în creștere, cu oameni curajoși și rezilienți, prin intermediul tehnologiei și spiritului nostru.

Va fi un an palpitant să faceți parte din povestea de creștere a Business League!

**Cristina Angelescu**

**Chief Operating Officer**

# INDICATORI DE BUSINESS

## VÂNZĂRI INTERMEDIATE

În cursul anului 2023, ecosistemul 2Performant a înregistrat o creștere a numărului de vânzări de 46% comparativ cu anul 2022, pe fondul unei creșteri generale de 3% în vânzările e-commerce pe teritoriul României, conform datelor provenite de la comercianții online activi în ambele perioade menționate<sup>2</sup>. În acest interval, 2Performant a realizat vânzări de 142.2 milioane de euro, marcând o ascensiune de 39% față de perioada precedentă. În același timp, compania a depășit pragul de 100 milioane clickuri generate pe parcursul unui an.

Pe parcursul anului 2023, cei 9,249 utilizatori ai platformei Companiei au generat 102.1 milioane de clickuri, (+19% vs. 2022) și aproximativ 2.9 milioane de vânzări, ceea ce reprezintă o majorare de 46% în raport cu anul anterior. La nivelul întregului an, comisioanele afiliaților s-au ridicat la 8.3 milioane de euro, o creștere de 33% în comparație cu anul 2022. De asemenea, în 2023 rata de conversie a crescut cu 0,5pp față de 2022, până la 2.8%, în vreme ce venitul mediu obținut de afiliați pentru fiecare 100 de clickuri a crescut cu 12%, ajungând la 8.17 euro. Eficiența investițiilor în marketingul afiliat s-a îmbunătățit, oferind un câștig de 17 euro pentru fiecare euro investit, o îmbunătățire de 4% față de anul precedent.

Indicatorii esențiali de performanță monitorizați de companie, ce oglindesc cu acuratețe progresul ecosistemului 2Performant și al afacerii, au arătat o îmbunătățire notabilă în ultimul an:

- Creșterea procentuală a vânzărilor mediate prin 2Performant.com a fost de 46%;
- Procentul de creștere al comisioanelor obținute din vânzările realizate a atins 33%;
- Relații productive, definite ca interacțiunile între afiliați și magazine online în care traficul trimis de un afiliat care au rezultat în achiziții efective de la clienții aduși de afiliați, a scăzut -7% pe fondul unei creșteri calitative de 58% a numărului mediu de vânzări generate de un utilizator.

Indicatori de business	2022	2023	YoY Var
Vânzări intermediare	2.0M	2.9M	+0.9M 46%
Clickuri intermediare	86.0M	102.1M	+16.1M 19%
Valoare vânzări generate (fără TVA)	102.4M €	142.2M €	+39.8M € 39%
Valoare comisioane din vânzările generate	6.3M €	8.3M €	+2.1M € 33%
Valoarea medie a coșului (fără TVA)	52.34 €	49.73€	-2.6 € -5%
Rată de conversie medie pe 2Performant.com	2.30%	2.80%	+0.5pp 22%

<sup>2</sup> Sursa: [www.bursa.ro/merchantpro-in-2023-vanzarile-in-ecommerce-au-crescut-sub-rata-inflatiei-cu-doar-3-procente-02377155](http://www.bursa.ro/merchantpro-in-2023-vanzarile-in-ecommerce-au-crescut-sub-rata-inflatiei-cu-doar-3-procente-02377155)

## RELAȚII ACTIVE ȘI PRODUCTIVE ÎNTRE UTILIZATORII 2PERFORMANT.COM

Calitatea relațiilor dintre magazinele online și afiliații din 2Performant.com este parte din misiunea companiei și unul dintre cei mai importanți indicatori ai sănătății și sustenabilității ecosistemului 2Performant.

Pe de o parte, compania urmărește relațiile active, cele în care afiliații au lucrat pentru un advertiser (magazin online), generând trafic pentru acesta. Pe de altă parte, sunt avute în vedere și relațiile productive, cele în care afiliații au generat vânzări pentru magazinele online.

În 2023, focusul echipei operaționale a rămas generarea și întreținerea relațiilor de calitate, productive, între utilizatorii 2Performant.com. Echipa 2Performant a demonstrat o aptitudine remarcabilă în identificarea și sprijinirea utilizatorilor de elită din rețea, acei afiliați care se disting prin performanțe deosebite în marketingul afiliat, încurajându-i să colaboreze pentru a maximiza rezultatele.

Un aspect important în 2023 pentru ecosistemul 2Performant a fost accentul pe îmbunătățirea calității rețelei prin sprijinirea utilizatorilor care contribuie la creșterea valorii, preferând calitatea în detrimentul cantității relațiilor. Acesta a fost un factor decisiv în realizarea unui număr mai mare de vânzări cu un număr mai redus de afiliați și magazine participante, consolidând astfel fundația pentru un ecosistem 2Performant mai robust și sustenabil.

Jucători cu trafic	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	11,362	6,608	-4,754 -41.84%
#Advertiseri	885	689	-196 -22.15%
#Relații active	100,023	70,922	-29,101 -29.09%

Vânzări/ Jucători cu trafic	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	172	433	261 151.74%
#Advertiseri	2,210	4,149	1,939 87.74%
#Relații active	20	40	20 100.00%

Jucători cu vânzări	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	3,579	2,618	-961 -26.90%
#Advertiseri	765	674	-91 -11.90%
#Relații productive	26,107	24,111	-1,996 -7.60%

Vânzări/ Jucători cu vânzări	2022	2023	YoY Var
#Afiliați	546	1,092	546 100.00%
#Advertiseri	2,556	4,242	1,686 65.96%
#Relații productive	75	119	44 58.67%

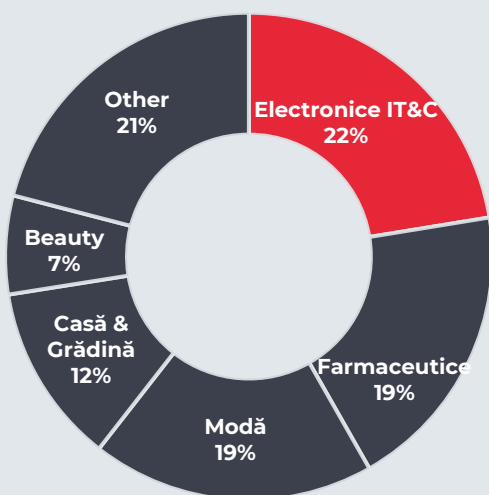
## REPARTIZAREA VÂNZĂRILOR PE CATEGORII

În cursul anului 2023, s-au numărat 674 de platforme de comerț online repartizate în 25 de sectoare diferite, incluzând domenii precum Modă, Cărți, Tehnologie, Farmaceutice, Auto și chiar Servicii Financiare. În acest an, categoriile dominante de produse comercializate online au inclus Farmaceutice cu o pondere de 39%, articolele de Modă cu 17%, Cărți, Filme și Muzică totalizând 12%, produsele de Beauty cu 9%, Electronice IT&C cu 7%, Jucăriile și articolele pentru Copii cu 4%, articole pentru Casă și Grădină tot cu 4%, Produsele pentru animale de companie cu 2%, obiectele de Sănătate și Îngrijire Personală cu 2%, echipamentul pentru Sporturi și activități în aer liber cu 1%, și Bijuteriile, de asemenea, cu 1%.

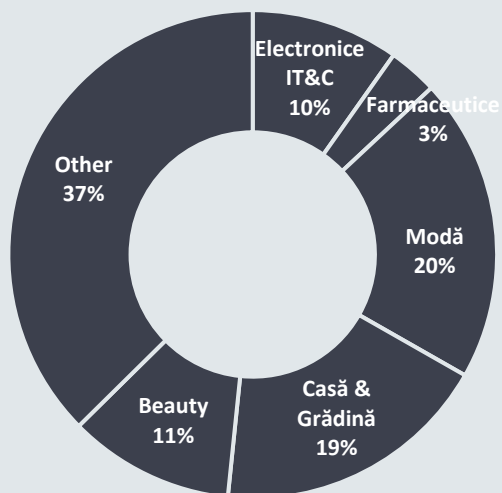
Top 10 Categoriile 2P	Valoare medie comandă	Valoare medie comandă YoY	Rata de Conversie	Venituri la 100 de clickuri	Venituri la 100 de clickuri YoY
Pharma	24.48 €	0.90%	4.20%	4.53 €	18.20%
Fashion	55.70 €	4.90%	2.30%	10.85 €	18.50%
Books	23.12 €	-14.04%	3.30%	7.68 €	37.80%
Beauty	38.19 €	-2.70%	2.70%	8.92 €	22.20%
Electronics IT&C	166.50 €	5.10%	1.80%	8.29 €	13.50%
Babies Kids & Toys	56.96 €	6.50%	2.50%	8.87 €	37.40%
Home & Garden	146.50 €	-7.50%	1.40%	12.47 €	10.00%
Pet supplies	42.31 €	4.40%	4.30%	9.12 €	46.30%
Health & Personal care	55.99 €	16.10%	2.50%	10.09 €	-9.90%
Sports & outdoors	67.28 €	13.60%	2.10%	8.21 €	34.70%

7 categorii de produse au înregistrat fiecare vânzări de peste 7 milioane de euro prin 2Performant.com în 2023, trei dintre ele depășind valoarea vânzărilor de 25 milioane de euro:

### VALOARE VÂNZĂRI



### NUMĂR ADVERTISERI



# SCRISOARE DE LA CFO

Dragi Acționari,

Anul 2023 a fost un an cu rezultate excepționale pentru 2Performant, marcat de realizări semnificative și implementări de strategii care au pregătit terenul pentru creștere accelerată.

Bugetul pentru anul 2024, aprobat de către Consiliul de Administrație și de către acționarii 2Performant, subliniază angajamentul nostru ambițios de creștere și în același timp sustenabil.

Departamentul financiar, împreună cu CTO, COO și CEO, a planificat cu atenție bugetul 2Performant, concentrându-se pe maximizarea rezultatelor și optimizarea resurselor. Proiecțiile financiare detaliate pentru 2024, care încorporează atât estimări conservatoare cât și ținte de creștere ambițioase, sunt concepute pentru a ne asigura că 2Performant este bine poziționat pentru a capitaliza oportunitățile, minimizând în același timp riscurile.

Strategia noastră financiară pentru anul următor este construită pe o bază solidă de management fiscal, investiții strategice pentru a susține inovația și creșterea. Suntem dedicați să ne asigurăm că 2Performant nu doar că își atinge obiectivele financiare, dar le și depășește, oferind astfel valoare acționarilor, partenerilor și clienților noștri.

O porțiune semnificativă a bugetului nostru este alocată finanțării domeniilor strategice: investițiilor în tehnologii noi, extinderea pieței și dezvoltarea produselor pentru a menține avantajul competitiv. Departamentul financiar monitorizează îndeaproape aceste investiții, asigurându-se că se aliniază obiectivelor noastre pe termen lung și oferă randamentele așteptate.

Lansarea campionatului nostru global, BusinessLeague.com, și extinderea Programului de Mentorat sunt doar câteva exemple ale inițiativelor îndrăznețe pe care 2Performant le-a lansat la începutul acestui an. Departamentul financiar va oferi suportul necesar acestor proiecte, de la alocarea inițială a bugetului la controlul financiar continuu, pentru a asigura succesul și scalabilitatea lor.

Ne îmbunătățim continuu controalele interne, procesele de audit și protocoalele de conformitate pentru a proteja interesele companiei și pentru a menține integritatea și acuratețea raportării financiare.

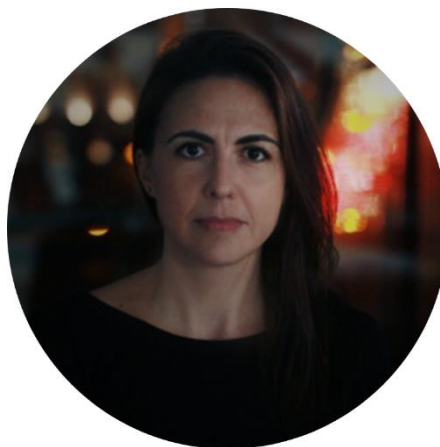
Prin promovarea transparenței și a comunicării deschise vom oferi și pe viitor informații financiare la timp, exacte și clare, facilitând luarea deciziilor informate și promovând încrederea în practicile noastre de management financiar.

Vă mulțumim pentru încrederea și sprijinul continuu.

Cu sinceritate,

**Adriana Ionaș**

**Chief Financial Officer**





# ANALIZĂ REZULTATE FINANCIARE

## ANALIZĂ P&L

Veniturile din exploatare ale 2Performant Network au înregistrat o creștere de 35% în anul 2023 comparativ cu anul anterior, atingând suma de 52.3 milioane lei. Într-un context economic marcat de inflație, compania a raportat o cifră de afaceri de 46.4 milioane lei, marcând o creștere de 32% față de 2022. Veniturile din operațiuni au observat, de asemenea, o creștere de 34% față de anul precedent.

Creșterea de 72% a veniturilor din producția de active fixe tangibile și intangibile, ajungând la 6 milioane de lei în 2023 comparativ cu 2022, subliniază succesul inițiativelor echipei de Product Development și Business Intelligence. Această evoluție evidențiază investiția companiei în dezvoltarea internă, de aceasta beneficiind atât 2Performant cât și partenerii săi din ecosistem. Alte venituri din exploatare au fost de 4 mii de lei.

În 2023, structura cifrei de afaceri a companiei a fost exclusiv formată din marketingul afiliat, cu excluderea liniei de business de influencer marketing, începând cu anul 2022. Acest lucru indică o schimbare strategică în modul în care compania își desfășoară activitatea și generează venituri. Prin concentrarea exclusivă pe marketingul afiliat, compania a pus accentul pe eficiență și performanță în cadrul noii strategii comerciale.

Linie de Business (RON)	2022	2023	YoY Var
Comision de rețea	7,136,984	9,816,389	2,679,405 38%
Abonament	1,366,653	1,886,838	520,185 38%
Comision setare cont	143,665	165,118	21,453 15%
Comision de operare	-	43,580	43,580 100%
<i>Bonusuri Business League</i>	-38,853	-114,718	-75,865 195%
Alte venituri	217,411	41,530	-175,881 -81%
<b>Venituri Operaționale</b>	<b>8,825,860</b>	<b>11,838,737</b>	<b>3,012,877</b> <b>34%</b>
<b>Comision afiliați</b>	<b>26,134,845</b>	<b>34,530,851</b>	<b>8,396,006</b> <b>32%</b>
Comision influenceri	105,493	-8,437	-13,930 -108%
<b>Total</b>	<b>35,066,198</b>	<b>46,361,151</b>	<b>32%</b>

Dinamica pozitivă a creșterii comisionului de rețea cu 38% față de anul anterior, subliniază angajamentul companiei de a maximiza performanța și rentabilitatea pentru partenerii săi, punând un accent deosebit pe dezvoltarea unor soluții inovative care să răspundă eficient nevoilor afiliaților și să stimuleze creșterea sustenabilă a rețelei. În esență, 2Performant se concentrează pe crearea de valoare adăugată atât pentru afiliații

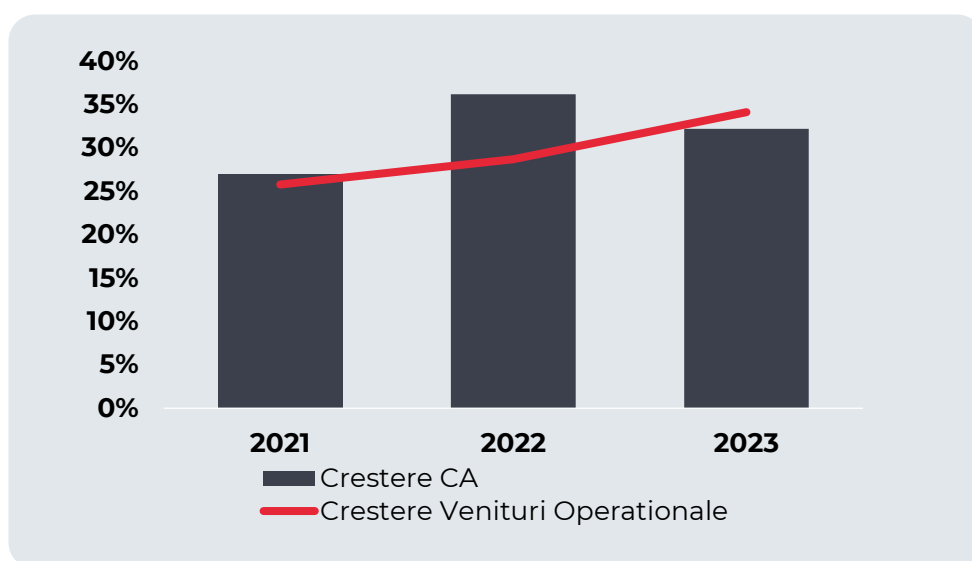
săi, cât și pentru întreg ecosistemul său digital, asigurându-se că toate părțile implicate beneficiază de pe urma acestor eforturi.

Din cifra de afaceri de 46.37 milioane de lei realizată în 2023, România a contribuit cu 87% la cifra de afaceri, în timp ce 13% din aceasta a fost generată pe piața externă, o creștere procentuală precum și în valoare absolută ca urmare a strategiei de a extinde compania în afara țării. 2Performant a înregistrat o creștere de 34% pe piața internă și de 22% pe piața externă, față de anul precedent.

În ceea ce privește veniturile după modalitatea de plată, Pre-Paid vs. Post-Paid, creșterea înregistrată de plata Post-Paid a fost de 17%, față de Pre-Paid, care a fost de 49%. Se observă o schimbare a ritmului de creștere a advertiserilor Post-paid comparativ cu Pre-Paid, prin prisma calității lansărilor advertiserilor Pre-Paid pe parcursul anului 2023, și a efectelor pozitive ale implementării Direct Debit la finalul anului 2022.

Piață	Opțiune plată (RON)	2022	2023	YoY Var
intern	Post-Paid	14,180,696	15,899,022	1,718,326 12%
	Pre-Paid	15,869,523	24,516,385	8,646,862 54%
extern	Post-Paid	3,627,172	4,869,751	1,242,579 34%
	Pre-Paid	1,257,719	1,086,069	-171,650 -14%
<b>Total Cifra de afaceri - afiliati</b>		<b>34,935,110</b>	<b>46,371,227</b>	<b>11,436,117 33%</b>

În 2023, veniturile operaționale ale 2Performant Network (după deducerea comisioanelor plătite afiliaților) au înregistrat o creștere de 34%, ajungând la 11.8 milioane de lei, comparativ cu 8.8 milioane de lei în anul precedent, stimulată și de implementarea unei noi formule de calcul a comisionului de rețea, bazată pe procent din valoarea vânzării.

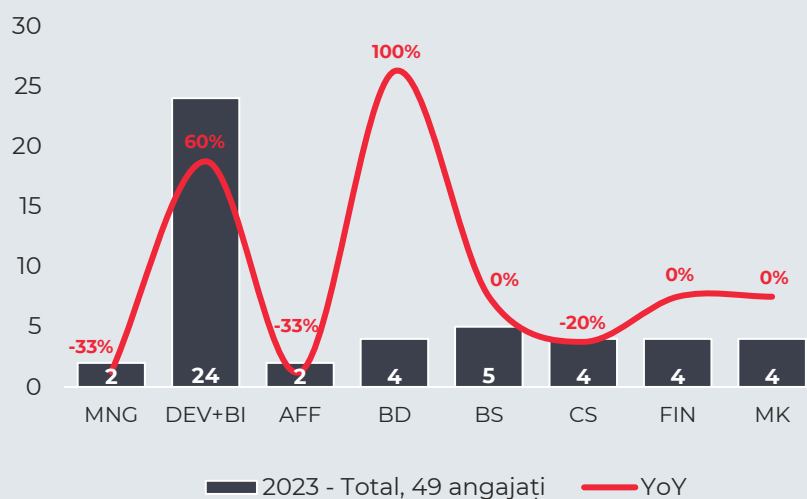


Cheltuielile au ajuns la 51.4 milioane de lei, apreciindu-se cu 34%, cu 1% mai lent decât veniturile din exploatare. Cea mai mare contribuție a fost adusă de alte cheltuieli de exploatare, care s-au ridicat la 39.2 milioane de lei, în creștere cu 32%. Acest cost

reprezintă, în proporție de 88%, comisioanele datorate afiliaților, care au crescut cu 33% față de 2022, odată cu extinderea afacerii, în linie cu creșterea cifrei de afaceri.

A doua cea mai mare contribuție a costurilor a fost reprezentată de cheltuielile de personal, care au crescut cu 35%, ajungând la 10.7 milioane de lei, datorită creșterilor salariale ca urmare a contextului economic actual, precum și a schimbărilor de la nivelul echipei. La finalul anului 2023 numărul echipei 2Performant a fost de 49 comparativ cu 41 la finalul anului 2022.

## ECHIPA 2PERFORMANT



+19.5%

Creșterea YoY  
a echipei

Costurile cu amortizarea au crescut cu 74% în 2023 comparativ cu 2022, datorită metodei de amortizare utilizată de Companie, precum și a investițiilor continue în produsul 2Performant.com, acestea fiind de 1.48 milioane lei. Cheltuielile cu materiile prime, materiale și energie au crescut, ajungând la 19 mii de lei, datorită activităților de promovare ale companiei.

Rezultatul din exploatare s-a îmbunătățit cu 128%, de la un profit de 416 mii de lei, la profitul din exploatare de 949 mii de lei. Rezultatul ajustat, prin excluderea costurilor Stock Option oferite angajaților, aduce profitul brut la 1.8 milioane lei. Cheltuielile financiare s-au menținut la nivelul anului 2022 și datorită volumelor advertiserilor externi și a variației negative a cursului valutar asociat tranzacțiilor cu aceștia. Din suma de 196 de mii de lei, 137 de mii de lei sunt cheltuielile cu dobânzile, care au înregistrat o creștere din cauza folosirii liniei de credit de la IMM Invest fiind contrabalansate de dobânda pentru depozitele create, de 234 mii lei. Prin urmare, rezultatul financiar pentru perioadă a fost unul pozitiv, de 38 mii de lei.

EBITDA a crescut cu 92% față de anul 2022, ajungând la 2.4 milioane de lei, iar marja EBITDA a crescut la 5% față de 3% în 2022. EBITDA ajustată a ajuns la 3.2 milioane lei, o creștere de 154% față de anul 2022. Profitul brut a înregistrat o evoluție pozitivă, creștere de la un profit de 365 de mii de lei, la un profit de 987 mii de lei, o creștere de 170%. La nivelul profitului net, 2Performant a închis anul 2023 cu 869 mii de lei, creștere de 236% față de 2022.

<b>P&amp;L (RON)</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>YoY Var</b>
<b>Venituri din exploatare</b>	<b>38,905,526</b>	<b>52,379,584</b>	<b>34.63%</b>
Cheltuieli din exploatare	38,489,507	51,430,711	33.62%
Rezultat din exploatare	416,019	948,873	128.08%
EBIT	416,019	948,873	128.08%
EBITDA	1,266,666	2,426,299	91.55%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>1,266,666</b>	<b>3,213,829</b>	<b>153.72%</b>
<b>Profit net</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236.40%</b>

\*EBITDA ajustată nu include impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

## ANALIZĂ BILANȚ

Activele totale ale 2Performant au crescut cu 41% în 2023, ca urmare a creșterii cu 79% a activelor imobilizate. Imobilizările au ajuns la 10.4 milioane de lei, avansul fiind determinat în principal de o creștere cu 80% a imobilizărilor necorporale, influențate de valoarea platformei 2Performant și de costurile echipei de Product Development și Business Intelligence care dezvoltă permanent platforma. În 2023, creșterea imobilizărilor necorporale reflectă extinderea și dezvoltarea activității platformei, precum și susținerea și implementarea noilor facilități din Business League, Sursele de trafic, noul model de calcul al comisionului de rețea și implementarea comisionului operațional pentru afiliați. Imobilizările corporale au continuat să aibă o pondere nesemnificativă în totalul mijloacelor fixe, în valoare de 37 de mii de lei.

Activele circulante au crescut cu 3% în 2023, ajungând la 7.4 milioane de lei, pe fondul unei scăderi cu 5% a casei și conturilor la bănci. Cheltuielile plătite în avans au crescut cu 121% de la începutul anului, ajungând la 1.4 milioane de lei. Pe de altă parte, creanțele au crescut cu 17%, până la 3.2 milioane de lei datorită trecerii unui jucător important din zona de plată Pre-Paid către Postpaid, și datorită sezonității – la sfârșitul anului, compania facturează vânzările realizate în perioadele de Black Friday și Crăciun, care sunt apoi încasate în TI al anului următor. Procentul de recuperare creanțe pe parcursul anului 2023, a fost de 99.99%. Din punct de vedere al creanțelor, acestea păstrează un ritm stabil de timp de încasare. Creșterea creanțelor indică o creștere a volumului vânzărilor, precum și a creșterii prețului de vânzare a serviciilor oferite. Această creștere reflectă, de asemenea, dezvoltarea laturii comerciale a companiei.

În ceea ce privește datoriile, compania nu avea nicio datorie pe termen lung. Datoriile curente au crescut cu 70%, ajungând la 6.9 milioane de lei, prin prisma folosirii liniei de credit. Aceasta este folosită pentru operațiunile curente și acoperirea cash-flow-ului negativ cauzat de sezonitatea business-ului. Utilizarea liniei de credit trebuie apreciată ca și favorabilă, deoarece ea determină o dezvoltare actuală și viitoare a firmei.

Creșterea datoriilor comerciale față de anul anterior, se poate explica, de asemenea, prin: creșterea volumului de activitate al entității care implică o creștere a volumului achizițiilor de la terți și contractarea unor termeni contractuali cu furnizorii mai restrictivi. În plus, trebuie menționată și creșterea cheltuielilor de personal, de angajare și a cifrei de afaceri, aceasta reflectând taxele datorate la 31 decembrie 2023. Cu toate

acestea, în ciuda unei ușoare creșteri, rata de îndatorare rămâne confortabil sub nivelul maxim recomandat, fiind de 36%.

Veniturile în avans au crescut cu 29%, ajungând la 3.4 milioane de lei, reprezentând venituri Pre-Paid, acestea fiind comisioanele plătite de advertiseri în avans. Motivul creșterii este reprezentat de sezonalitatea activității și de creșterea vânzărilor în a doua jumătate a anului (atât în termeni absoluți, cât și relativi, în comparație cu volumele generate în perioada similară a anului trecut).

Capitalurile proprii au crescut cu 29% ca urmare a rezultatului pozitiv înregistrat în 2022. Pe de altă parte, în T1 2023, în urma majorării capitalului social, au fost subscrise un număr de 171 de mii de acțiuni, și au fost distribuite 463 mii de acțiuni prin planul de Stock Option, aprobat de către acționari în 2021. Prin operațiunea de majorare a avut loc un transfer în valoare de aproximativ 63 de mii de lei de la prime de capital la capital social și în același timp primele de capital au crescut cu 19%.

<b>Bilanț (RON)</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>YoY Var</b>
Active Imobilizate	5,772,835	10,351,867	79.32%
Active circulante	7,142,295	7,379,892	3.33%
Cheltuieli în avans	653,689	1,442,816	120.72%
<b>Total Activ</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41.31%</b>
Datorii curente	4,035,371	6,866,837	70.17%
Provizioane	0	0	0.00%
Venituri în avans	2,630,330	3,380,323	28.51%
Capital Propriu	6,903,118	8,927,415	29.32%
<b>Total Pasiv</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41.31%</b>

## INDICATORI FINANCIARI

Indicatorii de lichiditate, solvabilitate, grad de îndatorare, rata de îndatorare și raportul datorii/active reprezintă capacitatea companiei de a își putea gestiona atât angajamentele pe termen scurt, cât și cele pe termen lung. Acești indicatori sunt superiori limitelor recomandate și acceptate. Lichiditatea este în scădere, datorită investițiilor continue în produsul propriu.

<b>INDICATORI de lichiditate, solvabilitate și risc</b>	<b>INTERVAL OPTIM</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Lichiditate curentă (AC/DC)	>2	1.77	1.07
Lichiditate imediată (AC-Stocuri)/Datorii curente	>1	1.77	1.07
Lichiditate rapidă (Disponibilități/Datorii curente)	>0,5	1.10	0.61
Solvabilitate financiară (TA/TD)	>1	3.36	2.79
Ind. gradului de îndatorare (DTL/Cap Proprii+DTL)	<50%	0.00%	0.00%
Rata de îndatorare (DT/TA)*100	<80%	29.74%	35.81%
Datorii / Active	<1	0.30	0.36



# CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Indicatori cont de profit și pierdere (RON)	2022	2023	YoY Var
Venituri din exploatare, din care:	38,905,526	52,379,584	35%
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>35,066,198</b>	<b>46,361,151</b>	<b>32%</b>
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	3,489,605	6,013,816	72%
Alte venituri din exploatare	349,723	4,617	-99%
Cheltuieli din exploatare, din care:	38,489,507	51,430,711	34%
Cheltuieli cu materii prime, materiale și energie	7,325	19,044	160%
Cheltuieli cu personalul	7,938,511	10,679,010	35%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	850,647	1,477,426	74%
Alte cheltuieli de exploatare	29,693,023	39,255,231	32%
<b>Rezultat din exploatare</b>	<b>416,019</b>	<b>948,873</b>	<b>128%</b>
Venituri financiare	146,369	234,585	60%
Cheltuieli financiare, din care:	196,447	196,380	0%
<i>Cheltuieli privind dobânzile</i>	<i>100,050</i>	<i>137,891</i>	38%
<b>Rezultat Financiar</b>	<b>-50,078</b>	<b>38,205</b>	<b>176%</b>
Venituri totale	39,051,895	<b>52,614,169</b>	35%
Cheltuieli totale	38,685,954	51,627,091	33%
EBITDA	1,266,666	2,426,299	92%
<b>EBITDA Ajustată</b>	<b>1,266,666</b>	<b>3,213,829</b>	<b>154%</b>
Profit brut	365,941	987,078	170%
<b>Profit brut Ajustat</b>	<b>365,941</b>	<b>1,774,608</b>	<b>385%</b>
Impozit	107,487	117,646	9%
<b>Profit net</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236%</b>

\*EBITDA și Profitul brut ajustate nu includ impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 de lei.

# BILANȚ

Bilanț (RON)	2022	2023	YoY Var
<b>Active Imobilizate</b> , din care:	<b>5,772,835</b>	<b>10,351,867</b>	<b>79%</b>
Imobilizări necorporale	5,733,779	10,315,159	80%
Imobilizări corporale	39,056	36,708	-6%
<b>Active Circulante (curente)</b> , din care:	<b>7,142,295</b>	<b>7,379,892</b>	<b>3%</b>
Creanțe	2,700,906	3,165,857	17%
Casa și conturi la bănci	4,441,389	4,214,035	-5%
<b>Cheltuieli în avans</b>	<b>653,689</b>	<b>1,442,816</b>	<b>121%</b>
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41%</b>
<b>Datorii Totale</b>	<b>4,035,371</b>	<b>6,866,837</b>	<b>70%</b>
Datorii curente (<1 an)	4,035,371	6,866,837	70%
Provizioane	0	0	-
<b>Venituri în avans</b>	<b>2,630,330</b>	<b>3,380,323</b>	<b>29%</b>
<b>Capital propriu</b> , din care:	<b>6,903,118</b>	<b>8,927,415</b>	<b>29%</b>
Capital social	1,239,926	1,303,304	5%
Prime de capital	5,406,046	6,420,099	19%
Rezerve	39,386	88,739	125%
Rezultatul reportat	-22,397	295,195	1418%
<b>Rezultatul exercițiului</b>	<b>258,454</b>	<b>869,432</b>	<b>236%</b>
Repartizarea profitului	-18,297	-49,354	170%
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>13,568,819</b>	<b>19,174,575</b>	<b>41%</b>

# CASH-FLOW

Situația fluxurilor de numerar	2022	2023	YoY Var
<b>Activități operaționale: (Pierdere)/Profitul net(ă)</b>	<b>258,454</b>	<b>1,024,302</b>	<b>296%</b>
<i>Ajustări pentru reconcilierea rezultatului net cu numerarul net utilizat în activitățile operaționale:</i>			
Ajustarea valorii imobilizărilor corporale și necorporale (amortizare și ajustare de valoare)	916,148	1,477,426	61%
Venituri din dobânzi	119,015	-214,028	-280%
Cheltuieli cu dobânzile	100,050	137,891	38%
Impozit pe profit	107,487	117,646	9%
Ajustare de valoare clienți	188,573	0	-100%
Diferența de curs netă pe disponibil	69,704	18,247	-74%
<b>Creșterea/(descreșterea) numerarului din exploatare înainte de modificările capitalului circulant</b>	<b>1,759,431</b>	<b>2,561,484</b>	<b>46%</b>
(Creștere)/Descreștere în soldurile de creanțe comerciale și alte creanțe	-484,839	-1,257,699	159%
Creștere/(Descreștere) în soldurile de datorii comerciale și alte datorii	2,091,520	3,264,264	56%
<b>Flux de numerar net generat de activitățile operaționale</b>	<b>3,366,112</b>	<b>4,568,049</b>	<b>36%</b>
Dobânzi încasate	-119,015	214,028	-280%
Dobânzi plătite	-100,050	-137,891	38%
Impozit pe profit plătit	0	107,487	100%
<b>Flux de numerar net generat de activități de exploatare</b>	<b>3,147,047</b>	<b>4,751,673</b>	<b>51%</b>
<i>Fluxuri de numerar din activități de investiții:</i>			
Plata în numerar pentru achiziționare imobilizări	-3,550,284	-6,056,458	71%
<b>Flux de numerar net utilizat pentru activități de investiții</b>	<b>-3,550,284</b>	<b>-6,056,458</b>	<b>71%</b>
<i>Fluxuri de numerar din activități de finanțare:</i>			
Creșterea capitalului social și a primelor de capital	0	1,077,431	100%
<b>Flux de numerar net generat de activități de finanțare</b>	<b>0</b>	<b>1,077,431</b>	<b>100%</b>
Fluxuri de numerar – total	-403,238	-227,354	-44%
<i>Modificările numerarului și echivalentelor de numerar</i>			
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	4,844,627	4,441,389	-8%
<b>Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei</b>	<b>4,441,389</b>	<b>4,214,035</b>	<b>-5%</b>
Creșterea/(diminuarea) numerarului și echivalentelor de numerar	-403,238	-227,354	-44%

# ELEMENTE DE PERSPECTIVĂ

2Performant își propune ca obiectiv pe termen mediu să-și păstreze statutul de lider pe piața locală a marketingului afiliat, să-și consolideze prezența regională și să profite de expansiunea pieței de e-commerce din Europa Centrală și de Est, unde metodele convenționale de gestionare a bugetelor de marketing pierd eficiență.

În concordanță cu această direcție, compania lansează începând cu Aprilie 2024 BusinessLeague.com, un proiect menit să instaureze primul campionat de comerț online la nivel global, facilitând colaborarea între magazine online și experți în digital, într-un mediu gamificat, transparent, echitabil și predictibil.

Prin adoptarea unui model de afaceri centrat pe rezultate, care valorizează transparența și concurența, 2Performant ocupă o poziție distinctivă în piață. Această strategie este concepută să fie atractivă pentru noile generații de specialiști în e-commerce, oferind o perspectivă inedită asupra activității profesionale și formării într-un context de gamificare.

Odată întărită poziția în regiune, 2Performant are în plan extinderea pe piața din SUA, o inițiativă ambițioasă susținută de succesul și recunoașterea produsului său, Business League, atât în România cât și la nivel regional.

Totodată, echipa de management 2Performant este și va rămâne deschisă la noi oportunități. Sectoarele de tehnologie, marketing digital și eCommerce sunt caracterizate de dinamism și sunt printre primele care adoptă noi tendințe și modele. Inovarea și atitudinea de first mover sunt în ADN-ul companiei și al brand-ului 2Performant și reprezintă unele dintre ingredientele care au condus la creșterea accelerată a companiei din ultimii ani. Așadar, este esențial pentru 2Performant să urmărească și să monitorizeze în permanență tendințele din piețele relevante, să identifice și să valorifice oportunitățile majore care pot genera valoare pe termen mediu și lung.

## BUGET VENITURI ȘI CHELTUIELI 2024

Echipa de management 2Performant este încrezătoare în perspectivele și direcția strategică a companiei pentru 2024.

La baza estimărilor bugetare se regăsește creșterea anticipată, continuă, bazată pe rezultatele și evoluția indicatorilor anului trecut. Această creștere este direct legată de creșterea semnificativă a numărului de vânzări, ca efect al proiectelor și schimbărilor implementate în anul precedent și al planurilor pentru acest an.

2024 are potențialul pentru scalare, în special datorită campionatului nostru global BusinessLeague.com. Vom ținti piața din UE, concentrându-ne pe șase țări din Europa Centrală și de Est – Republica Cehă, Slovacia, Polonia, Ungaria, Croația și Bulgaria. În aceste piețe, avem deja clienți, recunoaștere a brandului precum și parteneriate deja stabilite.

Ne așteptăm ca această inițiativă să stimuleze creșterea deja anticipată a cheltuielilor consumatorilor, un trend comun în anii electorali, pe care afacerea și conceptele noastre sunt strategic poziționate să capitalizeze.

Trendul ascendent al comerțului electronic la nivel global reprezintă o oportunitate. Eforturile noastre de a inova în acest spațiu precum și succesul nostru se reflectă în rezultate și în creșterea pieței pe care o captăm.

Viziunea noastră pentru 2024 nu este doar despre a susține creșterea, ci și despre a o accelera. Estimarea noastră de cifră de afaceri de 55% reprezintă o creștere notabilă față de 32% în anul precedent, susținută de o creștere estimată a numărului de vânzări de 45%.

Creșterea EBITDA este direct conectată cu creșterea mai mare a veniturilor operaționale, depășind creșterea din comisioanele afiliaților, precum și o creștere mai mică a cheltuielilor operaționale.

Aceste obiective sunt realizabile prin schimbările strategice implementate anul trecut, cum ar fi noua metodă de calculare a veniturilor rețelei ca procent din valoarea vânzărilor.

În plus, inițiativele din acest an, inclusiv Programul de Mentorat și introducerea competiției globale BusinessLeague.com, consolidează și mai mult calea noastră spre atingerea acestor obiective ambițioase.

Pentru a susține creșterea și profitabilitatea noastră în următorii doi ani, plănuim o majorare de capital în acest an, detaliile urmând a fi comunicate în luna mai 2024.

Fondurile strânse vor susține în principal marketingul și vânzările în piețele noastre țintă și vor susține dezvoltarea BusinessLeague.com.

Planificăm, de asemenea, să valorificăm alte instrumente de finanțare disponibile pe piața de capital din România, inclusiv explorând ținte de achiziții regionale ce vor fi finanțate separat prin obligațiuni și acțiuni 2P.

<b>Indicatori cont de profit și pierdere (RON)</b>	<b>2023</b>	<b>Buget 2024</b>	<b>Variație</b>
Venituri din exploatare, din care:	52,379,584	81,670,565	56%
Cifra de afaceri	46,361,151	71,767,509	55%
Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale	6,013,816	9,903,056	65%
Alte venituri din exploatare	4,617	-	-100%
Cheltuieli din exploatare, din care:	51,430,711	78,796,610	53%
Cheltuieli din exploatare	49,953,285	76,070,671	52%
Cheltuieli cu amortizarea și ajustările de valoare	1,477,426	2,725,939	85%
Rezultat din exploatare	948,873	2,873,955	203%
Rezultat Financiar	38,205	-359,000	-1040%
EBITDA	2,426,299	5,599,894	131%
Profit brut	987,078	2,514,955	155%
Profit net	869,432	2,112,562	143%
<b>EBITDA MARGIN</b>	<b>4.63%</b>	<b>6.86%</b>	
<b>NET MARGIN</b>	<b>1.88%</b>	<b>2.94%</b>	

*Cheltuielile operaționale, EBITDA, Profitul Brut, Profitul Net pentru 2023 include impactul non-cash al Stock Option Plan, în valoare de 787,530 RON*



Indicatori	2023	2024 Estimare	Variație
Clickuri	102,096,646	148,015,396	45%
Număr vânzări	2,858,928	4,144,838	45%
Valoare vânzări	142,165,776	€ 216,582,601	52%
Comisioane din vânzări Afiliați	8,345,470	€ 13,189,279	58%
Comisioane din vânzări Rețea	2,335,464	€ 4,109,023	76%
Rata de conversie	2.80%	2.80%	0%
Valoarea medie a comenzii	€ 49.70	€ 52.30	5%
% Comision Afiliați din valoarea vânzării	5.90%	6.10%	4%
% Comision Rețea din valoarea vânzării	1.60%	1.90%	15%
Rata de aprobare	82%	84%	3%

## PLANURI PENTRU 2024

Dezvoltările platformei din 2024, cât și modelul de business 2Performant, vor favoriza și mai mult campionii din performance marketing și e-commerce. De la lansare și până acum, 2Performant a reprezentat cel mai echitabil sistem de colaborare între companii și talentele din marketingul digital.

În 2024, acest avantaj competitiv urmează să fie întărit, prin lansarea competiției Business League la nivel global, prin BusinessLeague.com, precum și prin expansiunea regională și prin pătrunderea pe piața din Statele Unite.

Pentru atingerea obiectivelor stabilite, compania a demarat deja proiecte importante menite să întărească poziția actuală pe piața locală și regională:

- Pe 29.01.2024 a fost lansat **Vote per Sale**, o funcționalitate a platformei prin care atât advertiserii cât și afiliații din Business League au posibilitatea de a vota, bazat pe contribuția lor în totalul numărului de vânzări, subiecte relevante pentru comunitate. Vote per Sale este un instrument puternic care încurajează implicarea activă a membrilor ecosistemului și luarea de decizii centrate pe nevoile acestora.
- La 01.04.2024 a fost lansat **programul de Mentorat** prin care cei mai noi membri ai comunității (cei aflați în prima jumătate a clasamentului Start-ups) pot învăța timp de un sezon de la cei mai buni performeri din Business League, beneficiind de know-how-ul și ajutorul lor pentru îmbunătățirea performanțelor proprii.

Pentru anul 2024, compania va păstra abordarea de profitabilitate din anii anteriori, ceea ce în condițiile unei marje generate semnificativ mai mari se va traduce într-un profit mai consistent, fără a sacrifica însă investițiile. Totuși, având în vedere efervescența domeniului în care activează 2Performant, Compania rămâne atentă la perspectivele pe termen mediu și lung. Finanțarea creșterii din marja generată de activitatea curentă rămâne cea mai ieftină și rapidă sursă de finanțare a creșterii Companiei, motiv pentru care 2Performant va continua să utilizeze cea mai mare parte din marjă pentru investiții cu scopul de a se distanța de competitori, marcând însă și un profit din ce în ce mai consistent de la an la an.

În plus, compania își propune să ajungă la un total de 2,500 de investitori, în cursul anului 2024, iar până la sfârșitul anului 2025, obiectivul este să dubleze acest număr, atingând 5,000 de investitori. Se urmărește, de asemenea, o creștere a lichidității, de minim de 7.5 milioane lei pentru anul 2024 și o dublare a acestei sume, ajungând la 15 milioane lei în 2025.

# ECHIPA & CONDUCEREA

## ECHIPA

Alături de tehnologia dezvoltată, echipa 2Performant este cel mai important activ al companiei, precum și vectorul principal pentru implementarea strategiilor de dezvoltare și de atingere a obiectivelor.

Pe parcursul creșterii 2Performant, structura organizațională s-a adaptat nevoilor companiei și schimbărilor de strategie și priorități. În acest proces de modelare continuă, s-a urmărit ca resursa umană valoroasă pentru 2Performant și consonantă cu cultura organizațională a companiei să își găsească rolul potrivit și să se dezvolte împreună cu 2Performant.

2Performant urmărește dezvoltarea, operarea și monetizarea propriului produs. Prin urmare, o parte dintre funcțiile suport (contabilitate primară, payroll, juridic) au fost externalizate. De asemenea, pentru a spori capacitatea și competențele interne, pentru implementarea anumitor proiecte, compania apelează la furnizori specializați în software development, PR, marketing și business development, cu care a dezvoltat relații de parteneriat solide, dar nu generatoare de dependență. Structura organizațională și lanțul scurt de decizie permit companiei să lucreze externalizat ori de câte ori identifică un furnizor care poate aduce un plus de valoare adăugată spre atingerea obiectivelor.

Dacă la nivelul anilor 2017-2018, 2Performant avea 16-17 angajați, în 2019, 20 de angajați, crescând în mod constant și susținut până la 39 de angajați în 2021 și 41 în 2022. La finalul anului 2023, echipa 2Performant era formată din 49 de angajați, 24 dintre ei fiind în echipele de Product Development și BI, direct implicați în dezvoltarea produsului.

Strategiile de retenție și atragere a resursei umane (Board, management, angajați) includ și un plan de stock options (SOP). Pachetul de stock options este specific companiilor de tehnologie și aliniaza interesele acționarilor cu cele ale managementului. Un SOP a fost deja aprobat la nivelul Adunării Generale a Acționarilor 2Performant, în anul 2021 și finalizat în 2023.

Angajații 2Performant nu fac parte dintr-un sindicat.

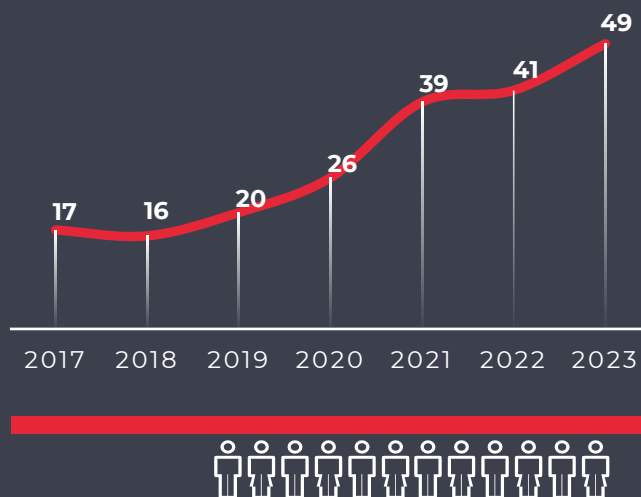
### COMPONENȚA ECHIPEI 2023



### STRUCTURA PE VÂRSTE A ECHIPEI



### EVOLUȚIA NUMĂRULUI DE ANGAJAȚI 2PERFORMANT



## CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE

În prezent, compania este condusă de către un Consiliu de Administrație format din 5 membri.

Dorin Boerescu, Anda Patzelt și Iulian Cîrciumaru au fost numiți membri ai Consiliului de Administrație, în Adunarea Generală Ordinară a Acționarilor din data de 30.01.2023, Iulian Cîrciumaru ocupând funcția de membru independent. Durata mandatului membrilor Consiliului de Administrație a fost prelungită pentru o durată de patru ani în cadrul AGOA din 24.04.2023, astfel că mandatele acestora urmează să expire în data de 30.01.2027.

În Adunarea Generală a Acționarilor din data de 22.04.2024, acționarii au aprobat numirea a doi noi membri ai Consiliului de Administrație, Vladimir Oane și Matei Pavel, pentru un mandat de 3 ani, până la data de 22.04.2027.



### **Dorin Boerescu, Președinte Consiliu Administrație**

Dorin Boerescu este un reprezentant al primei generații de antreprenori și specialiști în digital marketing din România, cu peste 25 de ani de experiență în digital și tehnologie. Antreprenor în serie, a fondat și condus o serie de companii de advertising, iar din 2009 este acționar semnificativ și CEO al 2Performant. Din această poziție, a crescut cifra de afaceri a 2Performant de la 15,000 euro în 2009 la 9 milioane euro în 2023.

Dorin Boerescu deținea, la 31.12.2023, 4,206,405 acțiuni 2P.

În ultimii 5 ani, lui Dorin Boerescu nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale. În ultimii 5 ani, 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 Dorin Boerescu. În ultimii 5 ani nu au existat litigii sau proceduri administrative în care a fost implicat Dorin Boerescu referitoare la activitatea acestuia în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea lui Dorin Boerescu de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.

### **Anda Patzelt, Membru neexecutiv Consiliu de Administrație**

Anda Patzelt este avocat cu o experiență de 20 ani, în prezent titular al Cabinetului de Avocatură Anda Patzelt. De-a lungul carierei, a acordat asistență juridică pentru companii în legătură cu chestiuni corporative și comerciale, proiecte de fuziuni și achiziții, dreptul internetului, proprietate intelectuală etc. Este licențiată în drept, deținând o specializare în drept comparat obținută la International Faculty of Comparative Law, Strasbourg.



Anda Patzelt deținea la 31.12.2023, 39,799 acțiuni 2P.

În ultimii 5 ani, Andei Patzelt nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale. În ultimii 5 ani, 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 Anda Patzelt. În ultimii 5 ani nu au existat litigii sau proceduri administrative în care a fost implicată Anda Patzelt referitoare la activitatea acestuia în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea Andei Patzelt de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.



### **Iulian Cîrciumaru, Membru independent și neexecutiv**

Iulian Cîrciumaru este Managing Partner V7 Capital, Președinte C.A. Holde Agri Invest și membru în Boardul consultativ GapMinder și al Ideo Ideis. A lucrat în management consulting pentru Kearney și PwC și este fondator 7card, companie achiziționată de Sodexo. Este investitor pe piața de capital de peste 15 ani, dar și în diverse startup-uri locale. Iulian a studiat economia și administrarea afacerilor la ASE București, Copenhagen Business School, IMD Lausanne.

Iulian Cîrciumaru deținea, la 31.12.2023, 39,799 acțiuni 2P în mod direct, precum și 354,500 prin intermediul companiei afiliate, 2Performant Network SA și 84,880 prin SevenX Ventures SRL.

În ultimii 5 ani, lui Iulian Cîrciumaru nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale. În ultimii 5 ani, 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 Iulian Cîrciumaru. În ultimii 5 ani nu au existat litigii sau proceduri administrative în care a fost implicat Iulian Cîrciumaru referitoare la activitatea acestuia în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea lui Iulian Cîrciumaru de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.

### **Vladimir Oane**

Vladimir Oane este un reprezentant al noii generații de antreprenori în tehnologie. Are o experiență impresionantă în dezvoltarea de produse și companii inovatoare care au succes la nivel global. Una dintre acestea este uberVU, o platformă de social analytics înființată și condusă de Vladimir Oane, care a fost ulterior achiziționată de HootSuite. Mai recent, a cofondat Deepstash, o aplicație globală pentru dezvoltare personală și profesională. De asemenea, Vladimir Oane contribuie la succesul multor companii de tehnologie din poziția de advisor sau membru al Board-ului.



Vladimir Oane deținea la 31.12.2023, 210,900 acțiuni 2P.

În ultimii 5 ani, lui Vladimir Oane nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale. În ultimii 5 ani, 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 Vladimir Oane. În ultimii 5 ani nu au existat litigii sau proceduri administrative în care a fost implicat Vladimir Oane referitoare la activitatea acestuia în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea lui Vladimir Oane de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.



## Matei Pavel

Matei Pavel este antreprenor și investitor în tehnologie. A început relația cu 2Performant încă din 2011, când se afla în topul afiliaților din platformă, fiind numărul 1 în cel puțin 2 ani. În ultimii 10 ani, Matei Pavel a lansat o serie de business-uri online și de tehnologie de succes, fiind co-fondator T-Me Studios, unul dintre liderii globali în publishing de aplicații mobile, cu peste 1 miliard de descărcări (downloads), companie din care a făcut exit de succes în 2020. De asemenea, investește în afaceri din domenii diverse, la a căror creștere accelerată contribuie. Face parte din Boardul Veridion (fosta Soleadify) ocupându-se în mod direct de runda de finanțare din februarie 2023, unde aceștia au ridicat 6 milioane de dolari.

Matei Pavel deține, la 31.12.2023, 123,680 acțiuni 2P în mod direct și 141,450 acțiuni prin Konk Media SRL.

În ultimii 5 ani, lui Matei Pavel nu i-a fost interzis de către o instanță de judecată să îndeplinească funcția de membru al consiliului de administrație sau supervizare a unei societăți comerciale. În ultimii 5 ani, 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 Matei Pavel. În ultimii 5 ani nu au existat litigii sau proceduri administrative în care a fost implicat Matei Pavel referitoare la activitatea acestuia în cadrul emitentului, precum și acelea care privesc capacitatea lui Matei Pavel de a-și îndeplini atribuțiile în cadrul emitentului.

## CONDUCEREA EXECUTIVĂ

Conducerea 2Performant este asigurată de Dorin Boerescu în calitate de Director General (CEO), care coordonează direct activitatea a patru senior manageri: Ana Oprîța, Cristina Angelescu, Adriana Ionaș și Alain Gavriluțiu. Echipa de conducere a fost susținută în 2023 de Boardul Consultativ, format din Sergiu Neguț, Vladimir Oane și Matei Pavel. În urma Hotărârii Aga, Boardul Consultativ a fost desființat, și în același timp numărul de membri ai Consiliul de Administrație a crescut la 5 prin alăturarea lui Vladimir Oane și Matei Pavel.

## 2Performant Network SA





# 2PERFORMANT LA BURSA DE VALORI BUCUREȘTI

## TIMELINE BVB

Acțiunile 2P au intrat la tranzacționare pe piața SMT-AeRO a Bursei de Valori București în data de 9 decembrie 2020 după o listare tehnică.

În luna iunie 2022 s-a finalizat cea mai recentă operațiune de majorare a capitalului social prin distribuirea acțiunilor gratuite, în urma căreia capitalul social subscris vărsat 2Performant este de 1,239,926 de lei. Acțiunile noi au fost alocate acționarilor 2Performant în proporție 1:1, adică pentru fiecare acțiune deja deținută a fost alocată o acțiune nouă.

În data de 02.02.2023, Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF) a aprobat Prospectul pentru majorarea capitalului social cu aport în numerar. Pe 10 martie 2023, s-a încheiat etapa 1 a operațiunii de majorare a capitalului social, în cadrul căreia investitorii au subscris un total de 170,530 acțiuni din 1,239,926 acțiuni disponibile, reprezentând 13.75% din emisiunea totală.

În etapa 2 a operațiunii de majorare a capitalului social, finalizată la 20 martie 2023, au fost emise 463,253 de acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0,1 RON fiecare și o valoare nominală totală de 46,325.3 RON ca urmare a operațiunii de conversie a creanțelor certe, lichide și exigibile ale beneficiarilor SOP. Acțiunile care au rămas nesubscrise la finalul etapei 2 au fost anulate prin decizia Consiliului de Administrație prin care s-au constatat rezultatele finale ale majorării capitalului social.

La data debutului pe bursă al Hidroelectrica (simbol H2O), 2Performant s-a distins ca fiind emitentul cu cea mai mare lichiditate pe piața AeRO, valoarea unei acțiuni crescând la 2.54 RON. Ulterior, în februarie, odată cu anunțarea rezultatelor preliminare, valoarea unei acțiuni a urcat la 2.87 RON. Pe parcursul lunilor februarie și martie, compania a stabilit noi recorduri de lichiditate.

La începutul anului, firma a decis să gestioneze intern comunicarea cu investitorii, încheind parteneriatul cu agenția de relații cu investitorii.

Referitor la activitatea sa pe piața de capital, 2Performant intenționează să atragă investitori din rândul tinerilor, un aspect evidențiat prin sprijinul acordat Edbridge Academy. Un grup de tineri din cadrul academiei a participat împreună cu Dorin Boerescu la un eveniment menit să faciliteze dialogul cu investitorii.

Capitalul social al Companiei a fost astfel majorat de la valoarea nominală de 1,239,926 RON până la valoarea nominală de 1,303,304.3 RON, prin emiterea unui număr de 633,783 acțiuni noi nominative, dematerializate, cu o valoare nominală de 0.1 RON și o valoare nominală totală de 63,378.3 RON.

În perioada 01.04.2023 - 31.03.2024, investitorii au tranzacționat 2,112,106 de acțiuni 2P, în valoare totală de 5.17 milioane lei (valoare medie zilnică de tranzacționare de 19,910 de lei). Nu a avut loc nicio activitate de achiziționare a propriilor acțiuni de-a lungul anului 2023. Emitentul nu deține filiale. Emitentul nu a emis obligațiuni și nici alte titluri de creanță datorie.

## STRUCTURA ACȚIONARIATULUI LA 31.12.2023



Persoane fizice

**62.94%**  
(8,802,842 acțiuni)

**DORIN  
BOERESCU**

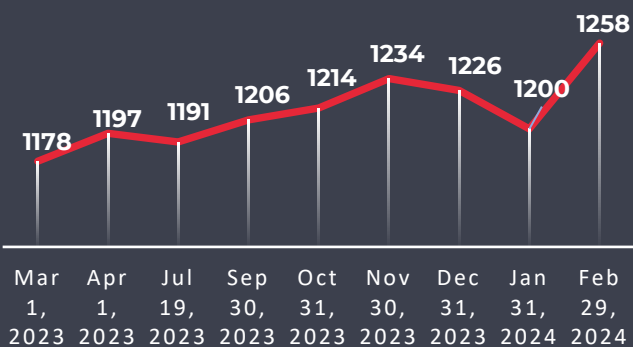
**32.27%**  
(4,206,405 acțiuni)



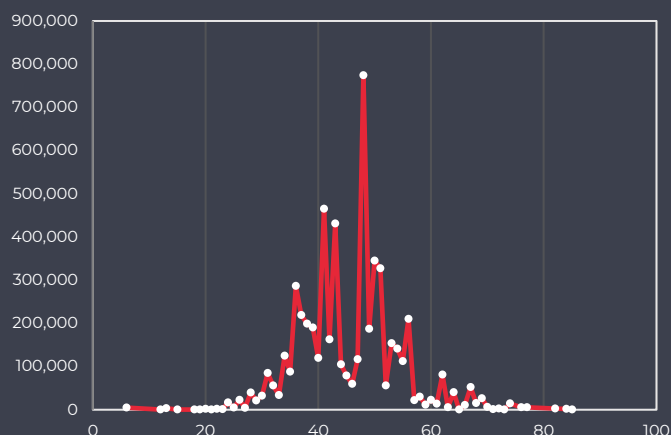
Persoane juridice

**4.79%**  
(623,796 acțiuni)

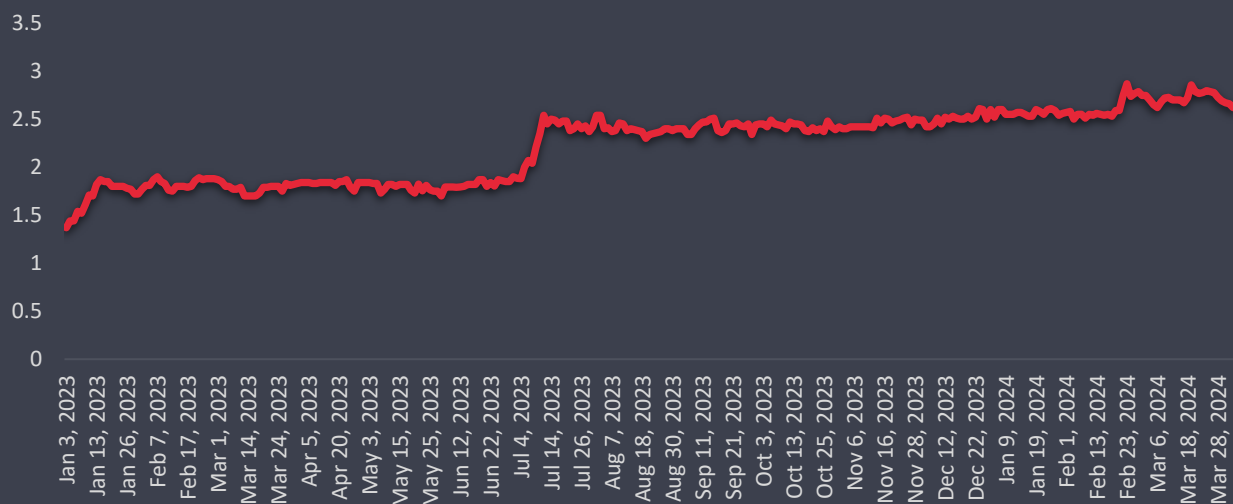
### EVOLUȚIA NUMĂRULUI DE INVESTITORI



### NUMĂR DE ACȚIUNI ÎN FUNCȚIE DE VÂRSTĂ



### EVOLUȚIA PREȚULUI ACȚIUNII 2P ÎN 2023



## POLITICA DE DIVIDENDE

Consiliul de Administrație enunță următoarele principii relevante cu referire la politica de dividend:

- i. Compania recunoaște drepturile acționarilor de a fi remunerați sub formă de dividende, ca formă de participare la profiturile nete acumulate din exploatare, precum și ca expresie a remunerării capitalului investit în Companie;
- ii. În fundamentarea propunerii privind distribuirea profitului net realizat în cursul unui exercițiu financiar, Consiliul de Administrație va avea în vedere o distribuire echilibrată a profitului net, între partea convenită acționarilor sub formă de dividende și partea reținută la dispoziția Societății pentru investiții, în acord cu principiile unei administrări prudente și în scopul asigurării unei dezvoltări durabile a Societății, pe termen mediu și lung;
- iii. Dividendele convenite acționarilor Societății se vor distribui exclusiv din profitul net aferent unui exercițiu financiar, recunoscut pe baza reglementărilor contabile aplicabile și auditat potrivit legii, cu respectarea altor dispoziții legale relevante în materie (Legea societăților nr. 31/1990).
- iv. Distribuirea dividendelor convenite acționarilor se poate face prin plata în numerar sau prin acordare de acțiuni cu titlu gratuit, în urma capitalizării profiturilor nete acumulate de Companie.

În fiecare an, propunerea privind distribuirea dividendelor din profitul realizat în exercițiile financiare anterioare este formulată de către Consiliul de Administrație al Societății și este adusă la cunoștința investitorilor cu cel puțin 30 de zile calendaristice înaintea întrunirii Adunării Generale Anuale Ordinare a Acționarilor (AGOA), prin publicarea sa pe pagina de internet a Societății 2Performant Network SA, în cadrul secțiunii dedicate AGOA. Hotărârea privind aprobarea distribuirii de dividende aparține Adunării Generale a Acționarilor, în condițiile legii.

Politica de dividende a companiei poate fi găsită la următorul [link](#). În ultimii 3 ani, compania nu a plătit dividende, iar profiturile au fost capitalizate pentru a susține dezvoltarea companiei.

# PRINCIPII DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ

Declarația privind alinierea la principiile de Guvernare Corporativă ale BVB pentru sistemul multilateral de tranzacționare – piața AeRO.

## Secțiunea A – Responsabilitățile Consiliului de Administrație (Consiliul)

Cod	Prevederi care trebuie respectate	Respectă integral	NU Respectă	Explicații
A1.	Compania 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 companiei. Administrarea conflictului de interese la nivelul Consiliului trebuie, de asemenea, să fie tratat în regulamentul Consiliului.	•		Compania deține un regulament intern al consiliului.
A2.	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 cunoștință Consiliului înainte de numire și pe perioada mandatului.	•		Toate angajamentele profesionale ale membrilor Consiliului au fost dezvăluite înainte de numirea lor și sunt disponibile pe website-ul emitentului.
A3.	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.	•		După caz, membrii Consiliului de Administrație au prezentat o astfel de declarație Consiliului.
A4.	Raportul anual va informa dacă a avut loc o evaluare a Consiliului sub conducerea președintelui. Raportul anual trebuie să conțină numărul de ședințe ale Consiliului.	•		Emitentul a avut de-a lungul anului 2023, 7 ședințe în urma cărora au fost aprobate 7 decizii ale Consiliului de Administrație.
A5.	Procedura privind cooperarea cu Consultantul Autorizat pentru o perioadă în care această cooperare este aplicabilă va conține cel puțin următoarele:	•		Emitentul a semnat un contract cu Cornerstone Communications S.R.L. privind prestarea de servicii de Consultant Autorizat, post-listare, până la data de 31.01.2024.
A5.1	Persoană de legătură cu Consultantul Autorizat	•		
A5.2	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;	•		
A5.3	Obligația de a furniza Consultantului Autorizat toate informațiile relevante și orice informație pe care în mod rezonabil o solicită Consultantul Autorizat sau este necesară Consultantului Autorizat pentru îndeplinirea responsabilităților ce-i revin;	•		
A5.4	Obligația de a informa Bursa de Valori București cu privire la orice disfuncționalitate apărută în cadrul cooperării cu Consultantul Autorizat, sau schimbarea Consultantului Autorizat.	•		

## Secțiunea B – Controlul / Auditul Intern

Cod	Prevederi care trebuie respectate	Respectă integral	NU Respectă	Explicații
B1.	Consiliul va adopta o politică astfel încât orice tranzacție a companiei cu o filială reprezentând 5% sau mai mult din activele nete ale companiei, conform celei mai recente raportări financiare, să fie aprobată de Consiliu.			Compania nu are o astfel de politică, deoarece nu face parte dintr-un grup și nu deține filiale.
B2.	Auditul intern trebuie să fie realizat de către o structură organizatorică separată (departamentul de audit intern) din cadrul companiei sau prin serviciile unei terțe părți independente, care va raporta Consiliului, iar, în cadrul companiei, îi va raporta direct Directorului General.		•	În 2023, 2Performant nu a avut auditor intern.

## Secțiunea C – Recompense echitabile și motivare

Cod	Prevederi care trebuie respectate	Respectă integral	NU Respectă	Explicații
C1.	Compania va publica în raportul anual o secțiune care va include veniturile totale ale membrilor Consiliului și ale directorului general și valoarea totală a tuturor bonusurilor sau a oricăror compensații variabile, inclusiv ipotezele cheie și principiile pentru calcularea acestora.	•		Emitentul publică raport de remunerare.

## Secțiunea D – Construind valoare prin relația cu investitorii

Cod	Prevederi care trebuie respectate	Respectă integral	NU Respectă	Explicații
D1.	Suplimentar față de informațiile prevăzute în prevederile legale, pagina de internet a companiei va conține o secțiune dedicată Relației cu Investitorii, atât în limba română cât și în limba engleză, cu toate informațiile relevante de interes pentru investitori, incluzând:	•		2Performant respectă toate regulile referitoare la funcția IR, așa cum este detaliat mai jos. Compania are o secțiune dedicată pentru relații cu investitorii pe site-ul <a href="http://www.2performant.com">www.2performant.com</a> , care este disponibilă atât în limba engleză cât și în română.
D1.1	Principalele regulamente ale companiei, în particular actul constitutiv și regulamentele interne ale organelor statutare	•		Regulamentele cheie ale 2Performant pot fi găsite pe site-ul emitentului.
D1.2	CV-urile membrilor organelor statutare;	•		CV-urile și biografiile personalului din conducerea companiei pot fi găsite pe site-ul 2Performant precum și în rapoartele anuale.
D1.3	Rapoartele curente și rapoartele periodice;	•		Toate rapoartele curente și periodice ale 2Performant sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.4	Informații cu privire la adunările generale ale acționarilor: ordinea de zi și materialele aferente; hotărârile adunărilor generale;	•		Toate informațiile legate de AGA 2Performant sunt disponibile pe site-ul emitentului.
D1.5	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;	•		Dacă este cazul, aceste informații sunt publicate de companie pe site-ul 2Performant, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.

D1.6	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.	•		Dacă este cazul, aceste informații sunt publicate de companie pe site-ul 2Performant, precum și printr-un raport curent trimis către BVB.
D1.7	Compania trebuie să aibă o funcție de Relații cu Investitorii și să includă în secțiunea dedicată acestei funcții, pe pagina de internet a companiei, numele și datele de contact ale unei persoane care are capacitatea de a furniza, la cerere, informațiile corespunzătoare	•		Datele de contact pentru departamentul de IR al 2Performant pot fi găsite pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D2.	Compania trebuie să aibă adoptată o politică de dividend a societății, ca un set de direcții referitoare la repartizarea profitului net, pe care compania declară că o va respecta. Principiile politicii de dividend trebuie să fie publicate pe pagina de internet a companiei.	•		Politica de dividend a societății este disponibilă pe site-ul 2Performant, la secțiunea „Investitori”.
D3.	Compania trebuie să aibă adoptată o politică 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 perioadă viitoare (așa-numitele ipoteze). Politica trebuie să prevadă frecvența, perioada avută în vedere și conținutul prognozelor. Prognozele, dacă 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.	•		Politica 2Performant privind prognozele este disponibilă pe site-ul companiei, la secțiunea „Investitori”.
D4.	Compania trebuie să stabilească data și locul unei adunări generale astfel încât să permită participarea unui număr cât mai mare de acționari.	•		2Performant organizează și va continua să organizeze AGA în zile lucrătoare, la locația ce va fi decisă odată cu momentul convocării precum și online.
D5.	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.	•		2Performant emite toate informațiile pentru investitori, inclusiv rapoarte financiare, în mod bilingv, în engleză și în română.
D6.	Compania 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.	•		2Performant va organiza „Ziua Investitorului 2P” - eveniment pentru toți stakeholderii, inclusiv investitori, analiști și reprezentanți mass-media.



# RISCURI

## Riscul de preț

Riscul de comoditizare a businessului, adică riscul ca produsul sau tehnologia să devină foarte răspândite și foarte larg adoptate este redus, deoarece compania se bazează mult pe platforma tehnologică dezvoltată in-house. Platforma 2Performant.com oferă suportul integral utilizatorilor, plasând 2Performant în topul pieței de afiliere din România. Există un interes pentru abordarea pieței din România a unor companii cu poziție pe plan internațional. Cu toate acestea, accesibilitatea pieței marketingului afiliat nu este facilă, impunând eforturi considerabile pentru recrutarea și fidelizarea comunității de afiliați și advertiseri, dar și pentru actualizarea în permanență a cadrului tehnic și comercial prin care se realizează intermedierea. Conducerea monitorizează activ piețele locale și internaționale pentru a putea oferi întotdeauna produse și servicii cu valoare adăugată și pentru a-și menține o poziție de lider pe piața locală.

## Riscul de credit

Riscul de credit este riscul ca o terță persoană fizică sau juridică să nu își îndeplinească obligațiile conform unui instrument financiar sau conform unui contract de client, ducând astfel la o pierdere financiară. Cel mai frecvent mecanism de tranzacționare al companiei cu clienții săi este în regim Pre-Paid, aceștia alimentând anticipat contul de client din care se retrag secvențial comisioane, pe măsura înregistrării vânzărilor. Complexitatea utilizatorilor impune diversificarea pârghiilor de comisionare, existând un sistem de plată periodică, precedat de înregistrarea vânzării și aprobarea comisionului de către client. Politica de remunerare a afiliaților și de încasare a comisionului aferent 2Performant este condiționată de finalizarea plății de către advertiseri. În acest context, survine riscul de neîncasare a creanțelor și de imposibilitatea onorării obligației față de afiliați.

Măsurile întreprinse împotriva acestui risc constau în rigurozitatea procedurilor de cash collection, permițând colectarea creanțelor facturate post-pay în proporție de 99.99% în 2023, dar și în condiționarea beneficiarilor abonamentelor post-pay de constituire a unui depozit colateral. Viziunea prudentială asumată de către 2Performant presupune constituirea de provizioane lunar, pentru facturile restante ce depășesc 270 de zile.

Compania gestionează acest risc oferind și promovând opțiunea de a plăti în regim Pre-Paid, în loc de Post-Pay. În 2023, peste 25.6 milioane lei în venituri au fost plătite în regim Pre-Paid, o creștere de 49% față de 2022.

## 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. Compania nu deține imobilizări financiare. Activele imobilizate ale companiei, în principal echipamente tehnologice, sunt folosite în activitatea curentă de prestare a serviciilor.

## Riscul de cash-flow

Riscul de cash-flow reprezintă riscul ca societatea să nu-și poată onora obligațiile de plată la scadență. O politică prudentă de gestionare a riscului de cash-flow implică menținerea unui nivel suficient de numerar, echivalent de numerar și disponibilitate financiară prin facilități de credit contractate adecvat. Compania monitorizează nivelul

intrărilor de numerar previzionate din încasarea creanțelor comerciale, precum și nivelul ieșirilor de numerar previzionate pentru plata datoriilor comerciale și a altor datorii. Compania gestionează acest risc oferind și promovând opțiunea de a plăti în regim Pre-Paid, în loc de Post-Paid. În 2023, peste 25.6 milioane lei în venituri au fost plătite în regim Pre-Paid, o creștere de 49% față de 2022.

### **Riscuri legate de competiție**

În tandem cu dezvoltarea tehnologiei, piața marketingului afiliat din România își intensifică atractivitatea, ceea ce conturează premisele apariției riscului legat de competiție. Intrarea pe piața națională a unui jucător global sau regional va genera presiune pe activitatea 2Performant în situația în care resursele acestuia permit abordarea comunității de utilizatori prin condiții mai avantajoase. În egală măsură, implementarea mai rapidă a noilor tendințe în ofertele competitorilor autohtoni generează, de asemenea, acumularea presiunii în ceea ce privește pachetul de servicii 2Performant. Cu toate acestea, accesibilitatea pieței marketingului afiliat nu este facilă, impunând eforturi considerabile pentru recrutarea și fidelizarea comunității de afiliați și advertiseri, dar și pentru actualizarea în permanență a cadrului tehnic și comercial prin care se realizează intermedierea.

### **Riscuri legate de produse și servicii**

Particularitatea acestui risc derivă din sistemul de funcționare al platformei 2Performant.com și constă în survenirea unor probleme tehnice, cu efecte asupra desfășurării activității operaționale a companiei. Impactul acestui risc este evaluat de către companie la un nivel redus, cu efecte în rândul colaboratorilor, iar soluția identificată de 2Performant constă în investiții succesive în tehnologia operată și celeritate în intervenții de remediere.

Procesarea informațiilor într-o bază de date constituie un factor decisiv în procesul de fidelizare a comunității, iar orice factor care ar putea periclita sistemul centralizator de date poate constitui un risc inerent activității companiei, cu efecte directe asupra serviciilor oferite utilizatorilor platformei. Crearea automată de copii pentru datele stocate este o procedură menită a amortiza impactul acestui risc.

Activitatea platformei poate fi compromisă de accesul neautorizat, prin atacuri cibernetice, erori sau omisiuni, cu impact asupra companiei și utilizatorilor. Reducerea acestui risc este asigurată prin intermediul polițelor de asigurare și a colaborărilor cu firme de IT ancorate în securizarea accesului la informații confidențiale.

### **Riscuri legate de poziționare**

Acest risc derivă din evoluția rapidă a industriei IT, având asociată o lipsă de reacție în raport cu tendințele actuale. Concretizarea unei astfel de ipoteze are la bază absența produselor noi și a perspectivelor de îmbunătățire permanentă a cadrului tehnic. În egală măsură, o echipă subdimensionată și un management fără suportul complementar prin cunoștințele specializate conturează premisele apariției unui risc de poziționare în domeniul tehnologiei.

Compania combate apariția unui astfel de risc prin absorbția promptă a tendințelor tehnologice și operarea propriei tehnologii.

Riscul de piață integrează factorii de risc din mediul extern companiei, care pot influența activitatea 2Performant.

## **Riscul privind angajații/personalul cheie**

Atragerea, păstrarea și motivarea personalului calificat este un activ important pentru sistemul de cercetare-dezvoltare-inovare al companiei, vector de competitivitate și dezvoltare continuă a afacerii companiei.

În contextul dezvoltării industriei IT, nivelul de abordare a forței de muncă și-a intensificat competitivitatea, intervenind riscul de pierdere a angajaților cheie. Stabilitatea platformei și, prin consecință, nivelul de performanță al activității companiei depinde, în mare măsură, de existența unei echipe tehnice specializate. Prin urmare, modificările survenite în arhitectura organizatorică a resursei umane poate genera efecte negative asupra activității 2Performant.

Pentru a asigura absorbția și retenția personalului experimentat și cu potențial, compania a implementat un sistem de remunerare motivant, asigură flexibilitate în programul de muncă, acces la cursuri, training-uri și workshop-uri de dezvoltare. De asemenea, 2Performant a derulat în anul 2021 un program de tip Stock Option Plan pentru stimularea și fidelizarea angajaților, acest sistem fiind foarte popular în economiile avansate și cu precădere între companiile de tehnologie.

## **Riscuri de natură operațională: asigurarea stabilității sistemelor**

Mecanismul de funcționare a platformei 2Performant.com se subordonează principiului continuității, asigurând accesibilitate în orice moment, iar orice întrerupere în activitatea de funcționare generează efecte nefavorabile asupra rezultatelor. Din perspectiva obiectivului de creștere a numărului de clienți și a tranzacțiilor active în platformă, este primordial ca toate componentele platformei, atât externe cât și interne, să funcționeze corespunzător. Există riscul ca arhitectura curentă să nu încorporeze redundanța, capacitatea și agilitatea necesare la nivelul tuturor dispozitivele utilizate de către companie, pentru a putea susține dezvoltarea sustenabilă a afacerii.

2Performant previne apariția unui astfel de risc prin investiții constante în mentenanța serverelor, în adoptarea de tehnologii noi, în îmbunătățirea arhitecturii sistemelor, și respectiv, prin ajustarea resurselor în raport cu expansiunea ecosistemului deservit. În egală măsură, monitorizarea performanței și scalării, precum și celeritatea în revizuirea tehnică sunt factori care subscriu principiului prudenței asumat de companie.

## **Riscuri de natură operațională: atribuirea conversiilor**

Rentabilitatea platformei de marketing afiliat depinde de capacitatea tehnologiei 2Performant de a atribui corect și exhaustiv conversiile generate de către afiliați. De asemenea, modul în care această tehnologie este integrată în sistemele tehnice ale clienților este un factor decisiv în măsurarea corectă a traficului și conversiilor, și în alocarea comisioanelor afiliaților și companiei.

În contextul creșterii preocupărilor pentru siguranța datelor personale și pentru acordarea explicită de către utilizatori, către companii, a dreptului de a stoca informații despre activitatea lor, există riscul inactivității, totale sau parțiale, a tehnologiei utilizate de companie ca urmare a intensificării restricțiilor impuse de producătorii de navigatoare sau de sistemele de operare.

Există o tendință de migrare a eCommerce-ului din browser către alte medii, precum telefoane mobile, prin diverse aplicații. Astfel, este necesară adaptarea tehnologiei curente pentru a permite înregistrarea conversiilor din aceste medii, și implicit

adaptarea la produsele și necesitățile specifice acestor medii, aspect care solicită un efort investițional semnificativ. De asemenea, riscul de neasimilare promptă a modificărilor operate la nivelul tehnologiei de către clienți este inerent activității 2Performant, cu efecte asupra nivelului reputațional.

2Performant asigură minimizarea acestui risc prin acțiuni de optimizare a procesului de atribuire a conversiilor, prin generarea unui nou mod de atribuire a conversiilor și prin scrutarea condițiilor de interacțiune a sistemelor de operare cu tehnologia de tracking a platformei.

### **Riscul asociat cu realizarea prognozelor**

Prognozele financiare pornesc de la premisa îndeplinirii planului de dezvoltare a afacerii. Compania își propune să emită periodic prognoze privind evoluția principalilor indicatori economico-financiar pentru a oferi potențialilor investitori și pieței de capital o imagine fidelă și completă asupra situației actuale și a planurilor de viitor avute în vedere de companie, precum și rapoarte curente cu detalierea elementelor comparative între datele prognozate și rezultatele efective obținute. Prognozele vor fi parte a rapoartelor anuale, iar politica privind prognozele este publicată pe site-ul companiei AICI. Prognozele sunt realizate într-o manieră prudentă, însă există riscul de neîndeplinire al acestora, prin urmare, datele ce urmează a fi raportate de companie pot fi semnificativ diferite de cele prognozate sau estimate, ca rezultat al unor factori care nu au fost prevăzuți anterior sau al căror impact negativ nu a putut fi contracarat sau anticipat.

### **Riscuri legate de proprietatea intelectuală**

Imobilizările necorporale, cuprinzând drepturi de proprietate asupra tehnologiei, dețin 42% din activele companiei, motiv pentru care riscul de dezvăluire, intenționată sau accidentală, a datelor confidențiale, poate afecta activitatea companiei.

Pentru a preveni diseminarea neautorizată a informațiilor cu caracter intern, a fost implementată o politică de Non-Disclosure Agreement (NDA) și de penalizare, care precedă orice colaborare cu angajații și cu furnizorii externi. De asemenea, sunt aplicate normele industriei privind acordarea accesului la date, implementarea proceselor și tehnologiilor, sporind gradul de securitate a informațiilor. Resursa umană este instruită și aliniată la normele etice ale domeniului.

### **Risc privind protecția datelor cu caracter personal**

În cadrul derulării activității sale, compania colectează, stochează și utilizează date care sunt protejate de legi privind protecția datelor cu caracter personal. Cu toate că emitentul ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor clienților, în conformitate cu cerințele legale privind protecția vieții private, mai ales în contextul implementării Regulamentului general privind protecția datelor (UE) 2016/79 și în România (începând cu 25 mai 2018), riscurile privind scurgerea de date nu pot fi complet eliminate. Compania ia în calcul acest risc și ia măsuri de precauție în vederea protejării datelor utilizatorilor, în conformitate cu cerințele legale în vigoare. Emitentul ia toate măsurile de precauție impuse în acest domeniu, însă există posibilitatea ca, având în vedere că desfășoară relații comerciale cu diverși parteneri contractuali, aceștia să nu respecte pe deplin termenii contractuali relevanți și toate obligațiile referitoare la protecția datelor impuse acestora.

## **Riscul fiscal și juridic**

Cadrul legislativ în continuă dinamică, cu acte normative multiple pe diferite zone fiscale și cu numeroase neclarități poate crea confuzie. Procesul de consolidare și armonizare ale sistemului de impozitare din România cu legislația europeană permite interpretări diferite ale anumitor aspecte care sunt tratate în mod diferit de către autoritățile fiscale. Acest aspect poate conduce la amenzi și penalități suplimentare.

## **Riscul asociat altor tipuri de litigii**

În contextul derulării activității sale, emitentul este supus unui risc de litigii, printre altele, ca urmare a modificărilor și dezvoltării legislației. Este posibil ca emitentul să fie afectat de alte pretenții contractuale, plângeri și litigii, inclusiv de la contrapărți cu care are relații contractuale, clienți, concurenți sau autorități de reglementare, precum și de orice publicitate negativă pe care o atrage un astfel de eveniment. În anul 2023 nu au existat noi procese, nici actualizări sau procese în desfășurare, așa cum a fost comunicat anterior de companie.

## **Riscuri economice generale**

Activitățile emitentului sunt sensibile la ciclurile economice și la condițiile economice generale. Atât crizele financiare internaționale, cât și mediul economic instabil pot avea efecte negative semnificative asupra activității, rezultatelor operaționale și poziției financiare a emitentului. Turbulențele socio-politice pot, de asemenea, avea impact asupra activității companiei. Piețele financiare internaționale au resimțit efectele crizei financiare mondiale declanșată în anul 2008. Aceste efecte s-au resimțit și pe piața financiară românească sub forma lichidității scăzute a pieței de capital, precum și printr-o creștere a ratelor de dobânda de finanțare pe termen mediu, din cauza crizei globale de lichiditate. Pe viitor, un astfel de scenariu s-ar putea repeta și eventualele pierderi semnificative suferite de piața financiară internațională, cu implicații majore pe piața locală, ar putea afecta capacitatea Emitentului de a obține împrumuturi sau finanțări noi, în condiții sustenabile.

## **Alte riscuri**

Investitorii ar trebui să ia în considerare faptul că riscurile prezentate anterior sunt cele mai semnificative riscuri de care compania are cunoștință la momentul redactării acestui raport. Totuși, riscurile prezentate în această secțiune nu includ în mod obligatoriu toate acele riscuri asociate activității emitentului, iar compania nu poate garanta faptul că aceasta cuprinde toate riscurile relevante. Pot exista și alți factori de risc și incertitudini de care compania nu are cunoștință la momentul redactării raportului și care pot modifica în viitor rezultatele efective, condițiile financiare, performanțele și realizările emitentului și pot conduce la o scădere a prețului acțiunilor companiei. De asemenea, investitorii ar trebui să întreprindă verificări prealabile necesare în vederea întocmirii propriei evaluări a oportunității investiției.

## **Impact asupra mediului înconjurător**

Activitatea profesională a 2Performant nu are un impact asupra mediului înconjurător. Nu există litigii și nici nu se preconizează apariția de litigii legate de protecția mediului înconjurător.

# DECLARAȚIA CONDUCERII

București, 23 aprilie 2024

Subsemnatul Dorin Boerescu, în calitate de Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A. societate cu sediul social în București, Bd Corneliu Coposu 6-8, Unirii View Building, etaj 2 (office) ResCo-working09, sector 3, cod unic de înregistrare 26405652, număr de ordin la Oficiul Registrul Comerțului J40/493/2010, declar pe proprie răspundere, cunoscând dispozițiile art. 326 Noul Cod Penal, cu privire la falsul în declarații, următoarele:

- După cunoștințele mele, rezultatele financiare anuale pentru perioada financiară încheiată la 31 decembrie 2023 au fost întocmite în conformitate cu standardele contabile aplicabile și oferă o imagine corectă și conformă cu realitatea contabilă a activelor, obligațiilor, poziției financiare, contului de profit și pierdere ale companiei;
- Raportul financiar anual aferent perioadei 01.01.2023 - 31.12.2023, transmis operatorului pieței de capital - BVB - precum și Autorității de Supraveghere Financiară, prezintă în mod corect și complet informațiile despre companie.

Dorin Boerescu

Președinte Consiliu de Administrație 2Performant Network S.A.





## RAPORTUL AUDITORULUI INDEPENDENT

CATRE ACTIONARIII SOCIETATII 2PERFORMANT NETWORK S.A  
BUCURESTI.

### Raport cu privire la auditul situațiilor financiare

#### *Opinie*

1 Am auditat situațiile financiare anexate ale societății **2PERFORMANT NETWORK S.A.** cu sediul social în Bucuresti, str. B-dul Corneliu Coposu nr. 6-8, Sectorul 3, înregistrată la ORC cu nr. J40/493/2010, identificată prin Codul unic de înregistrare fiscală 26405652, care cuprind bilanțul la data de 31 decembrie 2023, contul de profit și pierdere, situația modificărilor capitalului propriu, situația fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar încheiat la această dată, precum și un sumar al politicilor contabile semnificative și notele explicative

2 Situațiile financiare individuale la 31 decembrie 2023 se identifica prin următorii indicatori:

• Activ net/Total capitaluri proprii:	8.927.415 lei
• Cifra de afaceri neta	46.361.151 lei
• Profit net	869.432 lei

3 In opinia noastră, situațiile financiare anuale oferă o imagine fidelă a poziției financiare a Societății la data de 31 decembrie 2023, a performanței financiare și a fluxurilor de trezorerie pentru exercitiul financiar încheiat la această dată, în conformitate cu prevederile Legii nr. 82/1991, Legea contabilității, a Ordinului Ministerului Finanțelor Publice Nr.1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare consolidate cu modificările și completările ulterioare și Ordinul MFP 5394//2023 privind aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale și a raportărilor contabile anuale pentru anul 2023.

*OPINIA NOASTRA DE AUDIT ESTE FARA REZERVA*

#### *Baza pentru opinie*

4 Am desfășurat auditul nostru în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit ("ISA"), adaptat de Camera Auditorilor Financiarți din România. Responsabilitățile noastre în baza acestor standarde sunt descrise detaliat în secțiunea "Responsabilitățile auditorului într-un audit al situațiilor financiare" din raportul nostru. Suntem independenți

fata de Societate, conform Codului Etic al Profesionistilor Contabili emis de Consiliul pentru Standarde Internationale de Etica pentru Contabili (codul IESBA), si conform cerintelor etice care sunt relevante pentru auditul situatiilor financiare in Romania, inclusiv Regulamentul si Legea, si ne-am indeplinit responsabilitatile etice conform acestor cerințe si conform Codului IESBA. Credem ca probele de audit pe care le-am obtinut sunt suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra.

### ***Continuitatea activitatii***

5 Cresterea semnificativa a cifrei de afaceri in fiecare an ne duce la concluzia ca nu exista nici o incertitudine materiala care ar pune la indoiala in mod semnificativ capacitatea societatii de a-si continua activitatea conform principiului Continuitatii activitatii. Cresterea Cifrei de afaceri in 2023 fata de 2022 cu 32 ,21% si obtinerea unui profit net de de 869.432 lei ne confirma aceasta concluzie. Gestionarea situatiei financiare a Societatii depinde de modul in care managementul abordeaza evenimentele si conditiile socioeconomice viitoare prezente in mediu concurential in care opereaza.

In anul 2023 capitalul social s-a majorat cu suma de 63.378,30 lei cu aport in numerar si conversia unor creante certe. Capitalul social in suma de 1.303.304,30 lei aferent unui numar de 13.033.043 actiuni a fost inregistrat la ORCB si la ASF pentru care s-a eliberat certificatul nr. AC-5152-5 in data de 06.04.2023.

### ***Alte aspecte cheie de audit***

6 Aspectele cheie de audit sunt acele aspecte care, in baza rationamentului nostru profesional, au avut cea mai mare importanta pentru auditul situatiilor financiare ale perioadei curente. Aceste aspecte au fost abordate in contextul auditului situatiilor financiare in ansamblu si in formarea opiniei noastre asupra acestora si nu oferim o opinie separata cu privire la aceste aspecte cheie.

Acest raport al auditorului independent este adresat exclusiv actionarilor Societatii. Auditul nostru a fost efectuat pentru a putea raporta actionarilor Societatii acele aspecte pe care trebuie sa le raportam intr-un raport de audit si nu in alte scopuri. Ne asumam responsabilitatea numai fata de societate si de actionarii acesteia.

### ***Alte informatii – Raportul Administratorilor***

7 Administratorii sunt responsabili pentru întocmirea si prezentarea altor informatii. Acele alte informatii cuprind Raportul administratorilor, dar nu cuprind situatiile financiare si raportul auditorului cu privire la acestea, aceste fiind prezentare intr-un raport separat.

Opinia noastra cu privire la situatiile financiare nu acopera si aceste alte informatii si cu exceptia cazului in care se mentioneaza explicit in raportul nostru, nu exprimam nici un fel de concluzie de asigurare cu privire la acestea.

In legătura cu auditul situațiilor financiare pentru exercițiul financiar încheiat la 31 decembrie 2023, responsabilitatea noastră este sa citim acele alte informatii si, in acest demers, sa apreciem daca acele alte informatii sunt semnificativ inconsecvente cu situatiile

financiare, sau cu cunostintele pe care noi le-am obtinut in timpul auditului, sau daca ele par a fi denaturate semnificativ.

In baza exclusiv a activitatilor care trebuie desfasurate in cursul auditului situatiilor financiare, in opinia noastra:

- a) Informatiile prezentate in Raportul administratorilor pentru exercitiul financiar pentru care au fost intocmite situatiile financiare sunt in concordanta, in toate aspectele semnificative, cu situatiile financiare;
- b) Raportul administratorilor a fost intocmit, in toate aspectele semnificative, in conformitate cu Ordinul MFP 1802/2014, punctele 489-492 din aceste Reglementari..
- c) Pe baza cunostintelor noastre si a intelegerii dobandite in cursul auditului situatiilor financiare intocmite la data de 31 decembrie 2023 cu privire la societate si la mediu acesteia, nu am identificat informatii eronate semnificative prezentate in Raportul administratorilor

In plus, in baza cunostintelor si intelegerii noastre cu privire la Societate si la mediul acesteia, dobandite in cursul auditului situatiilor financiare pentru exercitiul financiar incheiat la data de 31 decembrie 2023, ni se cere sa raportam daca am identificat denaturari semnificative in Raportul administratorilor. Nu avem nimic de raportat cu privire la acest aspect.

### ***Responsabilitatile conducerii si ale persoanelor responsabile cu guvernanta pentru situatiile financiare***

- 8 Conducerea Societatii este responsabila pentru intocmirea situatiilor financiare care sa ofere o imagine fidela in conformitate cu OMFP 1802/2014 si pentru acel control intern pe care conducerea il considera necesar pentru a permite intocmirea de situatii financiare lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de frauda, fie de eroare.
- 9 In intocmirea situatiilor financiare, conducerea este responsabila pentru evaluarea capacitatii Societatii de a-si continua activitatea, pentru prezentarea, daca este cazul, a aspectelor referitoare la continuitatea activitatii si pentru utilizarea contabilitatii pe baza continuitatii activitatii, cu exceptia cazului in care conducerea fie intentioneaza sa lichideze Societatea sau sa opreasca operatiunile, fie nu are nicio alta alternativa realista in afara acestora.
- 10 Persoanele responsabile cu guvernanta sunt responsabile pentru supravegherea procesului de raportare financiara al Societatii.

### ***Responsabilitatile auditorului pentru auditul situatiilor financiare***

---

- 11 Obiectivele noastre constau in obtinerea unei asigurari rezonabile privind masura in care situatiile financiare, in ansamblu, sunt lipsite de denaturari semnificative, cauzate fie de frauda, fie de eroare, precum si in emiterea unui raport al auditorului care include opinia noastra. Asigurarea rezonabila reprezinta un nivel ridicat de asigurare, dar nu este o garantie a faptului ca un audit desfasurat in conformitate cu ISA va detecta intotdeauna o denaturare semnificativa, daca aceasta exista. Denaturarile pot fi cauzate fie de frauda, fie de eroare si sunt considerate semnificative daca se poate preconiza, in mod rezonabil, ca acestea, individual sau cumulat, vor influenta deciziile economice ale utilizatorilor, luate in baza acestor situatii financiare.
- 12 Ca parte a unui audit in conformitate cu ISA, exercitam rationamentul profesional si mentinem scepticismul profesional pe parcursul auditului. De asemenea:
- Identificam si evaluam riscurile de denaturare semnificativa a situatiilor financiare, cauzate fie de frauda, fie de eroare, proiectam si executam proceduri de audit ca raspuns la respectivele riscuri si obtinem probe de audit suficiente si adecvate pentru a furniza o baza pentru opinia noastra.
  - Riscul de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de frauda este mai ridicat decat cel de nedetectare a unei denaturari semnificative cauzate de eroare, deoarece frauda poate presupune intelegeri secrete, fals, omisiuni intentionate, declaratii false si evitarea controlului intern.
  - Intelegem controlul intern relevant pentru audit, in vederea proiectarii de proceduri de audit adecvate circumstantelor, dar fara a avea scopul de a exprima o opinie asupra eficacitatii controlului intern al Societatii.
  - Evaluam gradul de adecvare a politicilor contabile utilizate si caracterul rezonabil al estimarilor contabile si al prezentarilor aferente de informatii realizate de catre conducere.
  - Formulam o concluzie cu privire la gradul de adecvare a utilizarii de catre conducere a contabilitatii pe baza continuitatii activitatii si determinam, pe baza probelor de audit obtinute, daca exista o incertitudine semnificativa cu privire la evenimente sau conditii care ar putea genera indoieli semnificative privind capacitatea Societatii de a-si continua activitatea. In cazul in care concluzionam ca exista o incertitudine semnificativa, trebuie sa atragem atentia in raportul auditorului asupra prezentarilor aferente din situatiile financiare sau, in cazul in care aceste prezentari sunt neadecvate, sa ne modificam opinia. Concluziile noastre se bazeaza pe probele de audit obtinute pana la data raportului auditorului. Cu toate acestea, evenimente sau conditii viitoare pot determina Societatea sa nu isi mai desfasoare activitatea in baza principiului continuitatii activitatii.
  - Evaluam prezentarea, structura si continutul situatiilor financiare, inclusiv al prezentarilor de informatii, si masura in care situatiile financiare reflecta
-

tranzactiile si evenimentele care stau la baza acestora intr-o maniera care sa rezulte intr-o prezentare fidela.

- 13 Comunicam persoanelor responsabile cu guvernanta, printre alte aspecte, aria planificata si programarea in timp a auditului, precum si principalele constatari ale auditului, inclusiv orice deficiente semnificative ale controlului intern, pe care le identificam pe parcursul auditului.
- 14 De asemenea, furnizam persoanelor responsabile cu guvernanta o declaratie cu privire la conformitatea noastra cu cerintele etice privind independenta si le comunicam toate relatiile si alte aspecte care pot fi considerate, in mod rezonabil, ca ar putea sa ne afecteze independenta si, unde este cazul, masurile de siguranta aferente.
- 15 Situatiile financiare anexate nu sunt intocmite pentru uzul persoanelor care nu cunosc reglementarile contabile legale din Romania inclusiv OMFP 1802/2014 pentru aprobare reglementarilor contabile conform Directivelor Europene cu modificarile si completarile ulterioare .

### **Raport cu privire la alte dispozitii legale si de reglementare**

- Nu am furnizat Societatii **servicii non-audit** interzise, mentionate la articolul 5 alineatul (1) din Regulamentul UE nr.537/2014 al Parlamentului European si al Consiliului si ramanem independenti fata de Societate pe durata auditului.
- Nu am furnizat Societatii alte servicii decat cele de audit statutar si cele prezentate in raportul anual si in situatiile financiare.

Sibiu, 26 februarie 2024

ACE-CONSULT SRL

Sibiu, Calea Dumbravii nr.143

Autorizatie RPE ASPAAS FA 523

Prin

Francu Constantin

Auditor financiar RPE ASPAAS AF 964



**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

**2PERFORMANT NETWORK SA**

Note la Situatiiile financiare  
pentru exercitiul financiar incheiat la  
31 decembrie 2023

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

**1. Imobilizari**

RON	1 Ianuarie 2023	Intrari	Iesiri	31 Decembrie 2023
<b>Valoare bruta</b>				
Imobilizari necorporale	10.217.420	6.019.233	0	16.236.653
Instalatii tehnice si masini	71.495	37.225	0	108.720
Alte instalatii . utilaje si mobilier	0	0	0	0
Imobilizari financiare	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>10.288.915</b>	<b>6.056.458</b>	<b>0</b>	<b>16.345.373</b>
<b>Amortizare si provizioane pentru depreciere</b>	<b>1 Ianuarie 2023</b>	<b>Amortizare anuala si provizioane pentru depreciere</b>	<b>Amortizarea Aferenta iesirilor</b>	<b>31 Decembrie 2023</b>
Imobilizari necorporale	4.483.641	1.437.853	0	5.921.494
Instalatii tehnice si masini	32.439	39.573	0	72.012
Alte instalatii . utilaje si mobilier	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>4.516.080</b>	<b>1.477.426</b>	<b>0</b>	<b>5.993.506</b>
<b>Valoare neta contabila</b>	<b>5.772.835</b>			<b>10.351.867</b>

**2. Provizioane**

Societatea are înregistrate provizioane pentru deprecierea creantelor in suma de 147.063 lei.

**3. Repartizarea profitului**

In cursul exercitiului financiar incheiat la data de 31 decembrie 2023. societatea a înregistrat profit in valoare de **869.432 RON**.

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

**4. Analiza rezultatului din exploatare**

<i>RON</i> Indicatorul	31 Decembrie 2022	31 Decembrie 2023
1. Cifra de afaceri neta	35.066.198	46.361.151
2. Costul bunurilor vandute si al serviciilor prestate (3+4+5)	34.847.169	46.119.283
3. Cheltuielile activitatii de baza	34.847.169	46.119.283
4. Cheltuielile activitatilor auxiliare		
5. Cheltuielile indirecte de productie		
6. Rezultatul brut aferent cifrei de afaceri nete (1-2)	<b>219.029</b>	<b>241.868</b>
7. Cheltuielile de desfacere		
8. Cheltuieli generale de administratie	3.642.338	5.311.428
9. Alte venituri din exploatare	3.839.328	6.018.433
10. Rezultatul din exploatare (6-7-8+9)	<b>416.019</b>	<b>707.005</b>

**5. Situatia Creantelor si Datoriilor**

Creante	Sold la 31 Decembrie 2022	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total. din care:	2.700.906 lei	2.700.906 lei	- lei
- Clienti	1.225.691 lei	1.225.691 lei	- lei
- Creanțe imobilizate	1.878 lei	1.878 lei	- lei
-Furnizori-debitori pentru. Prestări de servicii	63.837 lei	63.837 lei	- lei
-Clienți incerti	147.218 lei	147.218 lei	- lei
-Clienți-facturi de intocmit	1.199.226 lei	1.199.226 lei	- lei

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

-Alte creanțe sociale	206.721 lei	206.721 lei	- lei
-TVA neexigibila	2.537 lei	2.537 lei	- lei
-Alte creanțe în legătură cu personalul	861 lei	861 lei	- lei
-Ajustări-deprecierea creanțelor clienți	-147.063 lei	-147.063 lei	- lei

Creante	Sold la 31 Decembrie 2023	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total. din care:	3.165.857 lei	3.165.857 lei	- lei
- Clienti	1.187.007 lei	1.187.007 lei	- lei
- Creanțe imobilizate	1.878 lei	1.878 lei	- lei
-Furnizori-debitori pentru. Prestări de servicii	60.651 lei	60.651 lei	- lei
-Clienți incerti	147.276 lei	147.276 lei	- lei
-Clienți-facturi de intocmit	1.698.802 lei	1.698.802 lei	- lei
-Alte creanțe sociale	205.967 lei	205.967 lei	- lei
-TVA neexigibila	9.627 lei	9.627 lei	- lei
-Alte creanțe în legătură cu personalul	1.712 lei	1.712 lei	- lei
-Ajustări-deprecierea creanțelor clienți	-147.063 lei	-147.063 lei	- lei

Datorii	Sold la 31 Decembrie 2022	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total. din care:	4.035.371 lei	4.035.371 lei	- lei
- Salarii	378.017 lei	378.017 lei	- lei

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

- Impozite si contributii aferente salariilor. colaboratorilor	265.104 lei	265.104 lei	- lei
- Furnizori	372.278 lei	372.278 lei	- lei
- TVA de plata	130.941 lei	130.941 lei	- lei
- Impozit pe profit	107.487 lei	107.487 lei	- lei
- Avansuri clienti	189.431 lei	189.431 lei	- lei
-Creditori diverși	29.924 lei	29.924 lei	- lei
-Credite bancare	1.568.667 lei	1.568.667 lei	- lei
-Furnizori – facturi nesosite	941.652 lei	941.652 lei	- lei
-Rețineri – salarii	2.460 lei	2.460 lei	- lei
-Impozite. taxe și vărsăminte asimilate	49.410 lei	49.410 lei	- lei

Datorii	Sold la 31 Decembrie 2023	Suma	
		Sub 1 an	Peste 1 an
0	1=2+3	2	3
Total. din care:	6.866.837 lei	6.866.837 lei	- lei
- Salarii	438.546 lei	438.546 lei	- lei
- Impozite si contributii aferente salariilor. colaboratorilor	345.401 lei	345.401 lei	- lei
- Furnizori	565.355lei	565.355lei	- lei
- TVA de plata	51.474 lei	51.474 lei	- lei
- Impozit pe profit	40.211 lei	40.211 lei	- lei
- Avansuri clienti	173.448 lei	173.448 lei	- lei
-Creditori diverși	2.617 lei	2.617 lei	- lei
-Credite bancare	3.891.061 lei	3.891.061 lei	- lei
-Furnizori – facturi nesosite	1.329.685 lei	1.329.685 lei	- lei
-Rețineri – salarii	0 lei	0 lei	- lei
-Impozite. taxe și vărsăminte asimilate	29.039 lei	29.039 lei	- lei

## **2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

## **6. Principii, politici si metode contabile**

### *Principii contabile*

Evaluarea posturilor cuprinse in situatiile financiare ale anului 2023 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 depreciilor in valorizarea activelor.
  - s-a tinut seama de toate obligatiile previzibile si de pierderile potientiale care au luat nastere in cursul exercitiului financiar incheiat sau pe parcursul unui exercitiu anterior.
4. *Principiul independentei exercitiului* - Au fost luate in considerare toate veniturile si cheltuielile exercitiului, fara a se tine seama de data incasarii sau efectuarii platii.
5. *Principiul evaluarii separate a elementelor de activ si pasiv* - In vederea stabilirii valorii totale corespunzatoare unei pozitii din bilant s-a determinat separat valoarea fiecarui element individual de activ sau de pasiv.
6. *Principiul intangibilitatii* - Bilantul de deschidere a exercitiului corespunde cu bilantul de inchidere a exercitiului precedent.
7. *Principiul necompensarii*: Valorile elementelor ce reprezinta active nu au fost compensate cu valorile elementelor ce reprezinta pasive, respectiv veniturile cu cheltuielile.
8. *Principiul prevalentei economice asupra juridicului* - Informatiile prezentate in situatiile financiare reflecta realitatea economica a evenimentelor si tranzactiilor, nu numai forma lor juridica.
9. *Principiul pragului de semnificatie* - Orice element care are o valoare semnificativa este prezentat distinct in cadrul situatiilor financiare.

### *Politici contabile semnificative*

#### **a) Moneda de raportare**

Situatiile financiare sunt intocmite si exprimate in lei .

#### **b) Bazele contabilitatii**



## **2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

La întocmirea situațiilor financiare anuale au fost respectate prevederile reglementarilor contabile în vigoare, ale Legii contabilității nr. 82/1991, republicată, cu modificările și completările ulterioare, ale O.M.F.P. nr. 1802/2014 pentru aprobarea reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, cu modificările și completările ulterioare, precum și ale OMF 5394/15.12.2023 - privind principalele aspecte legate de întocmirea și depunerea situațiilor financiare anuale și a raportărilor contabile anuale ale operatorilor economici la unitățile teritoriale ale Ministerului Finanțelor Publice

*Situațiile financiare cuprind:*

- Bilant
- Cont de profit și pierdere
- Situația fluxurilor de trezorerie
- Situația modificărilor capitalului propriu
- Note la situațiile financiare

### **c) Imobilizari corporale**

#### *i) Active proprii*

Imobilizarile corporale sunt prezentate în bilanț la valoarea de achiziție, mai puțin amortizarea cumulată și pierderile de valoare (a se vedea politica contabilă (h)).

#### *ii) Imobilizari corporale achizitionate prin contracte de leasing financiar*

Contractele de leasing în care Societatea își asumă totalitatea riscurilor și beneficiilor asociate proprietății sunt clasificate ca leasing financiar. Echipamentele utilizate în baza contractelor de leasing financiar sunt prezentate la minimumul dintre valoarea de piață și valoarea actualizată a plăților viitoare, mai puțin deprecierea acumulată și deprecierea de valoare.

#### *iii) Cheltuielile ulterioare de intretinere si reparatii*

Cheltuielile cu repararea sau intretinerea mijloacelor fixe efectuate pentru a restabili sau a mentine valoarea acestor active sunt recunoscute în contul de profit și pierdere la data efectuării lor, în timp ce cele efectuate în scopul îmbunătățirii performanțelor tehnice sunt capitalizate și amortizate pe perioada rămasă de amortizare a respectivului mijloc fix.

#### *iv) Amortizarea*

Societatea a ales ca politica de amortizare fiscală și contabilă, amortizarea liniară. Cotele de amortizare utilizate se bazează pe următoarele durate de viață prezentate în Nomenclatorul duratelor de viață.

Computere și alte echipamente IT	2	ani
Mijloace de transport	4	ani

## **2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

Mobilier si alte active corporale

6 - 15 ani

### **d) Imobilizari necorporale**

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

### **e) Stocuri**

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

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

### **f) Conturile de clienti si alte creante**

Conturile de clienti si alte creante sunt evidentiata in bilant la valoarea lor recuperabila (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 fiecărei 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 fiecărei inchideri a exercitiului. O pierdere din

## **2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

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**

### *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

## **2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

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.

## **7. Capital social**

Capitalul social la 31.12.2023 este format din 13.033.043 de actiuni la o valoare nominala de 0.1 RON/actiune.

<b>Asociat</b>	<b>Număr acțiuni</b>	<b>Procent (%)</b>
BOERESCU DORIN-CRISTIAN	4.206.405	32.27%
MINORITARI PERSOANE JURIDICE	623.796	4.79%
MINORITARI PERSOANE FIZICE	8.202.842	62.94%
<b>TOTAL</b>	<b>13.033.043</b>	<b>100%</b>

## **8. Informatii privind salariatii si membrii organelor de administratie, conducere si de supraveghere**

Numarul mediu de angajati ai Societatii in cursul anului 2023 a fost de 38. Salariile platite aferente anului 2023 au fost in valoare de 9.417.810 RON, iar cheltuielile cu asigurarile sociale au fost de 98.354 RON.

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

**9. Analiza a principalilor indicatori economico-financiari**

INDICATORI	31.12.2022	31.12.2023
<i>(1) Indicatori de lichiditate</i>		
Rata lichiditatii curente (capitalului circulant)	1,77	1,07
Rata lichiditatii rapide sau testul acid	1,77	1,07
<i>(2) Indicatori de echilibru financiar</i>		
Rata capitalului propriu fata de activele imobilizate	119.57%	86.24%
Rata datoriilor	29,70%	35.81%
<i>(3) Indicatori de activitate</i>		
Viteza de rotatie a mij. circulante	74 zile	58 zile
Viteza de rotatie a activului total	141 zile	151 zile
<i>(4) Indicatori de profitabilitate</i>		
Marja EBITDA	3 %	5 %

**10. Alte informatii****Prezentarea Societății**

## Obiectul de activitate

Societatea 2PERFORMANT NETWORK S.A., așa cum era la data de 31.12.2023 este o societate pe acțiuni , infiintata in anul 2010 având sediul social în Bucuresti, sector 3, Bulevardul Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et.2, Sector 3, înregistrată la Oficiul Registrului Comertului sub numărul J40/493/2010, având codul de identificare fiscală RO26405652.

**2PERFORMANT NETWORK S.A**

Bucuresti, BLV. Corneliu Coposu, Nr. 6-8, Clădirea Unirii View, Biroul Resco-Working, Et. 2, Sector 3

CUI: RO 26405652

Nr. Reg.Com J40/493/18.01.2010

Tel. 0372.979.295 Fax: 021 411 31 9

Principalul obiect de activitate al societății se regăsește în codul CAEN la nr.6209 - Alte activități de servicii privind tehnologia informației.

Administrarea societății este exercitată de către Președinte Consiliu Administrație - Dl Boerescu Dorin-Cristian și membrii Consiliului de Administrației: Patzelt Anda-Irina, Circiumaru Iulian-Florentin.

*Forma de proprietate*

2PERFORMANT NETWORK S.A. este societate cu capital privat 100%.

Societatea este plătitoare de TVA și impozit pe profit de la 19.01.2010.

**Președinte,**  
**Boerescu Dorin-Cristian**  
Membru C.A.;  
**Patzelt Anda-Irina**  
Membru C.A.,  
**Circiumaru Iulian-Florentin**

**INTOCMIT,**  
**CONTEXPERT CONSULTING SRL**  
Calitatea:  
**PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE**  
**MEMBRE CECCAR**  
Nr. de înregistrare în  
organismul profesional: 256/2000



Bifati numai  
dacă  
este cazul:

Mari Contribuabili care depun bilanțul la Bucuresti  
 Sucursala  
 GIE - grupuri de interes economic  
 Activ net mai mic de 1/2 din valoarea capitalului subscris

S1002\_A1.0.0 / 29.01.2024 Tip situație financiară: BL

An  Semestru Anul **2023**

Precizări MFP

Suma de control 1.303.304

Versiuni **Atenție!**

Entitatea **2PERFORMANT NETWORK SA**

Adresa

Județ **Bucuresti** Sector **Sector 3** Localitate **Bucuresti**  
Strada **Bd. Comeliu Coposu** Nr. **6-8** Bloc  Scara  Ap.  Telefon **0372979295**

Număr din registrul comerțului **J40/493/2010** Cod unic de inregistrare **2 6 4 0 5 6 5 2**

Forma de proprietate

Cod LEI (Legal Entity Identifier, conform ISO 17442)

**34--Societati pe actiuni**

Activitatea preponderanta (cod si denumire clasa CAEN)

**6209 Alte activități de servicii privind tehnologia informației**

Activitatea preponderanta efectiv desfasurata (cod si denumire clasa CAEN)

**6209 Alte activități de servicii privind tehnologia informației**

### Situatii financiare anuale

(entități al căror exercițiu financiar coincide cu anul calendaristic)

### Raportări anuale

Entități mijlocii, mari si entități de interes public  
 Entități mici  
 Microentități

Entități de interes public ?

1. entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, cf.art. 27 din *Legea contabilității nr. 82/1991*  
 2. persoanele juridice aflate în lichidare, potrivit legii  
 3. subunitățile deschise în România de societăți rezidente în state aparținând Spațiului Economic European  
 4. sediile permanente ale persoanelor juridice cu sediul în Spațiul Economic European

Situațiile financiare anuale încheiate la 31.12.2023 de către entitățile de interes public si de entitățile prevazute la pct.9 alin.(4) din Reglementarile contabile, aprobate prin OMFP nr. 1.802/2014, cu modificarile și completarile ulterioare, al caror exercitiu financiar corespunde cu anul calendaristic

F10 - BILANT

F20 - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE

F30 - DATE INFORMATIVE

F40 - SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

Instrucțiuni Corelații

Import **fișier XML - F10,F20 an precedent**

Import **balanta.txt**

Import **fișier XML creat cu alte aplicații**

VALIDARE

DEBLOCARE

ANULARE

LISTARE

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

**BOERESCU DORIN-CRISTIAN**

Numele si prenumele

**CONTEXPERT CONSULTING**

Calitatea

**22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR**

Nr.de inregistrare in organismul profesional

**256/2000**

CIF/CUI membru CECCAR

**8 3 9 9 0 7 2**

Semnătura \_\_\_\_\_

Semnătura \_\_\_\_\_

Entitatea are obligația legală de auditare a situatiilor financiare anuale?  DA  NU

Entitatea a optat voluntar pentru auditarea situatiilor financiare anuale?  DA  NU

AUDITOR ?

Nume si prenume auditor persoana fizică/ Denumire firma de audit

**ACE CONSULT SRL**

Nr.de inregistrare in Registrul ASPAAS

**FA523**

CIF/ CUI

**1 4 4 6 9 5 5 5**

Situațiile financiare anuale au fost aprobate potrivit legii

Semnătura electronica

Entitatea are obligația legală de verificare a situatiilor financiare anuale de catre cenzori?  DA  NU

Formular VALIDAT

**BILANT**  
la data de 31.12.2023

Cod 10

- lei -

Denumirea elementului	Nr.rd. OMF nr.5394 /2023	Nr. rd.	Sold la:	
			01.01.2023	31.12.2023
(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)				
A		B	1	2
<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>				
<b>I. IMOBILIZĂRI NECORPORALE</b>				
1.Cheltuieli de constituire (ct.201-2801)	01	01		
2.Cheltuielile de dezvoltare (ct.203-2803-2903)	02	02		
3. Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare și alte imobilizări necorporale (ct. 205 + 208 - 2805 - 2808 - 2905 - 2908)	03	03	5.733.779	10.315.159
4. Fond comercial (ct.2071-2807)	04	04		
5.Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale (ct. 206-2806-2906)	05	05		
6. Avansuri (ct.4094 - 4904)	06	06		
<b>TOTAL (rd.01 la 06)</b>	07	07	5.733.779	10.315.159
<b>II. IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>				
1. Terenuri și construcții (ct. 211 + 212 - 2811 - 2812 - 2911 - 2912)	08	08		
2. Instalații tehnice și mașini (ct. 213 + 223 - 2813 - 2913)	09	09	39.056	36.708
3. Alte instalații, utilaje și mobilier (ct. 214 + 224 - 2814 - 2914)	10	10		
4. Investiții imobiliare (ct. 215 - 2815 - 2915)	11	11		
5. Imobilizări corporale în curs de execuție (ct. 231-2931)	12	12		
6.Investiții imobiliare în curs de execuție (ct. 235-2935)	13	13		
7.Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale (ct. 216-2816-2916)	14	14		
8.Active biologice productive (ct.217+227-2817-2917)	15	15		
9. Avansuri (ct. 4093 - 4903)	16	16		
<b>TOTAL (rd. 08 la 16)</b>	17	17	39.056	36.708
<b>III. IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>				
1. Acțiuni deținute la filiale (ct. 261 - 2961)	18	18		
2. Împrumuturi acordate entităților din grup (ct. 2671 + 2672 - 2964)	19	19		
3. Acțiunile deținute la entitățile asociate și la entitățile controlate în comun (ct. 262+263 - 2962)	20	20		
4. Împrumuturi acordate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 2673 + 2674 - 2965)	21	21		
5. Alte titluri imobilizate (ct. 265 - 2963)	22	22		
6. Alte împrumuturi (ct. 2675* + 2676* + 2677 + 2678* + 2679* - 2966* - 2968*)	23	23		
<b>TOTAL (rd. 18 la 23)</b>	24	24		
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd. 07 + 17 + 24)</b>	25	25	5.772.835	10.351.867
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>				
<b>I. STOCURI</b>				

1. Materii prime și materiale consumabile (ct. 301 + 302 + 303 +/- 308 + 321 + 322 + 323 + 328 + 351 + 358 + 381 +/- 388 - 391 - 392 - 3951 - 3958 - 398)	26	26		
2. Producția în curs de execuție (ct. 331 + 332 + 341 +/- 348* - 393 - 3941 - 3952)	27	27		
3. Produse finite și mărfuri (ct. 345 + 346 + 347 +/- 348* + 354 + 356 + 357 + 361 + 326 +/- 368 + 371 + 327 +/- 378 - 3945 - 3946 - 3947 - 3953 - 3954 - 3955 - 3956 - 3957 - 396 - 397 - din ct. 4428)	28	28		
4. Avansuri (ct. 4091- 4901)	29	29		
<b>TOTAL (rd. 26 la 29)</b>	30	30		
<b>II. CREAŢE</b>				
1. Creațe comerciale 1) (ct. 2675* + 2676* + 2678* + 2679* - 2966* - 2968* + 4092 + 411 + 413 + 418 - 4902- 491)	31	31	2.490.787	2.948.551
2. Sume de încasat de la entitățile afiliate (ct. 451** - 495*)	32	32		
3. Sume de încasat de la entitățile asociate și entitățile controlate în comun (ct. 453** - 495*)	33	33		
4. Alte creațe (ct. 425+4282+431**+436** + 437**+ 4382+ 441**+4424+ din ct.4428**+ 444**+445+446**+447**+4482+4582+4662+ 461 + 473** - 496 + 5187)	34	34	210.119	217.306
5. Capital subscris și nevărsat (ct. 456 - 495*)	35	35		
6. Creațe reprezentând dividende repartizate în cursul exercițiului financiar (ct. 463)	36	35a (301)		
<b>TOTAL (rd. 31 la 35 +35a)</b>	37	36	2.700.906	3.165.857
<b>III. INVESTIȚII PE TERMEN SCURT</b>				
1. Acțiuni deținute la entitățile afiliate (ct. 501 - 591)	38	37		
2. Alte investiții pe termen scurt (ct. 505 + 506 + 507 + din ct. 508 - 595 - 596 - 598 + 5113 + 5114)	39	38		
<b>TOTAL (rd. 37 + 38)</b>	40	39		
<b>IV. CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI</b>				
(din ct. 508+ct. 5112 + 512 + 531 + 532 + 541 + 542)	41	40	4.441.389	4.214.035
<b>ACTIVE CIRCULANTE - TOTAL (rd. 30 + 36 + 39 + 40)</b>	42	41	7.142.295	7.379.892
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471) (rd.43+44)</b>				
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 471*)	44	43	653.689	1.442.816
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 471*)	45	44	9.162	42
<b>D. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ DE PÂNĂ LA 1 AN</b>				
1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	46	45		
2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	47	46	1.568.667	3.891.061
3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	48	47	189.431	173.448
4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408)	49	48	1.313.930	1.895.040
5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	50	49		
6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691 + 451***)	51	50		
7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663+1686+2692+2693+ 453***)	52	51		

8. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2695 + 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 457 + 4581 + 462 + 4661 + 467 + 473*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	53	52	963.343	907.288
<b>TOTAL (rd. 45 la 52)</b>	54	53	4.035.371	6.866.837
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE NETE/DATORII CURENTE NETE (rd. 41+43-53-70-73-76)</b>	55	54	1.121.121	-1.424.494
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (rd. 25+44+54)</b>	56	55	6.903.118	8.927.415
<b>G. DATORII: SUMELE CARE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADA MAI MARE DE 1 AN</b>				
1. Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni, prezentându-se separat împrumuturile din emisiunea de obligațiuni convertibile (ct. 161 + 1681 - 169)	57	56		
2. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 1627 + 1682 + 5191 + 5192 + 5198)	58	57		
3. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)	59	58		
4. Datorii comerciale - furnizori (ct. 401 + 404 + 408)	60	59		
5. Efecte de comerț de plătit (ct. 403 + 405)	61	60		
6. Sume datorate entităților din grup (ct. 1661 + 1685 + 2691 + 451***)	62	61		
7. Sume datorate entităților asociate și entităților controlate în comun (ct. 1663 + 1686 + 2692 + 2693 + 453***)	63	62		
8. Alte datorii, inclusiv datoriile fiscale și datoriile privind asigurările sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687 + 2695 + 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281 + 431*** + 436*** + 437*** + 4381 + 441*** + 4423 + 4428*** + 444*** + 446*** + 447*** + 4481 + 455 + 456*** + 4581 + 462 + 4661 + 467 + 473*** + 509 + 5186 + 5193 + 5194 + 5195 + 5196 + 5197)	64	63		
<b>TOTAL (rd.56 la 63)</b>	65	64		
<b>H. PROVIZIOANE</b>				
1. Provizioane pentru beneficiile angajaților (ct. 1515+1517)	66	65		
2. Provizioane pentru impozite (ct. 1516)	67	66		
3. Alte provizioane (ct. 1511 + 1512 + 1513 + 1514 + 1518)	68	67		
<b>TOTAL (rd. 65 la 67)</b>	69	68		
<b>I. VENITURI ÎN AVANS</b>				
1. Subvenții pentru investiții (ct. 475)(rd. 70+71)	70	69		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 475*)	71	70		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 475*)	72	71		
2. Venituri înregistrate în avans (ct. 472) (rd.73 + 74)	73	72	2.630.330	3.380.323
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 472*)	74	73	2.630.330	3.380.323
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 472*)	75	74		
3. Venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)(rd.76+77)	76	75		
Sume de reluat într-o perioadă de până la un an (din ct. 478*)	77	76		
Sume de reluat într-o perioadă mai mare de un an (din ct. 478*)	78	77		
<b>Fond comercial negativ (ct.2075)</b>	79	78		
<b>TOTAL (rd. 69 + 72 + 75 + 78)</b>	80	79	2.630.330	3.380.323
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>				
<b>I. CAPITAL</b>				
1. Capital subscris vărsat (ct. 1012)	81	80	1.239.926	1.303.304



2. Capital subscris nevărsat (ct. 1011)	82	81		
3. Patrimoniul regiei (ct. 1015)	83	82		
4. Patrimoniul institutelor naționale de cercetare-dezvoltare (ct. 1018)	84	83		
5. Alte elemente de capitaluri proprii (1031)	85	84		
<b>TOTAL (rd. 80 la 84)</b>	86	85	1.239.926	1.303.304
<b>II. PRIME DE CAPITAL (ct. 104)</b>	87	86	5.406.046	6.420.099
<b>III. REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105)</b>	88	87		
<b>IV. REZERVE</b>				
1. Rezerve legale (ct. 1061)	89	88	39.386	88.739
2. Rezerve statutare sau contractuale (ct. 1063)	90	89		
3. Alte rezerve (ct. 1068)	91	90		
<b>TOTAL (rd. 88 la 90)</b>	92	91	39.386	88.739
Acțiuni proprii (ct. 109)	93	92		
Câștiguri legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 141)	94	93		
Pierderi legate de instrumentele de capitaluri proprii (ct. 149)	95	94		
<b>V. PROFITUL SAU PIERDEREA REPORTAT(A)</b>				
<b>SOLD C (ct. 117)</b>	96	95	0	295.195
<b>SOLD D (ct. 117)</b>	97	96	22.397	
<b>VI. PROFITUL SAU PIERDEREA EXERCIȚIULUI FINANCIAR</b>				
<b>SOLD C (ct. 121)</b>	98	97	258.454	869.432
<b>SOLD D (ct. 121)</b>	99	98	0	0
Repartizarea profitului (ct. 129)	100	99	18.297	49.354
<b>CAPITALURI PROPRII - TOTAL (rd. 85+86+87+91-92+93-94+95-96+97-98-99)</b>	101	100	6.903.118	8.927.415
Patrimoniul public (ct. 1016)	102	101		
Patrimoniul privat (ct. 1017) 2)	103	102		
<b>CAPITALURI - TOTAL (rd.100+101+102) (rd.25+41+42-53-64-68-79)</b>	104	103	6.903.118	8.927.415

- \*) Conturi de repartizat după natura elementelor respective.  
 \*\*) Solduri debitoare ale conturilor respective.  
 \*\*\*) Solduri creditoare ale conturilor respective.

- 1) Sumele înscrise la acest rând și preluate din contul 2675 la 2679 reprezintă creanțele aferente contractelor de leasing financiar și altor contracte asimilate, precum și alte creanțe immobilizate, scadente într-o perioadă mai mică de 12 luni.  
 2) Se va completa de către entitățile cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare

**ADMINISTRATOR,**

Numele si prenumele

BOERESCU DORIN-CRISTIAN

Semnătura \_\_\_\_\_

**INTOCMIT,**

Numele si prenumele

CONTEXPERT CONSULTING

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

256/2000

Formular  
VALIDAT

**CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE**

la data de 31.12.2023

Cod 20

- lei -

Denumirea Indicatorilor	Nr.rd. OMF nr.5394/ 2023	Nr. rd.	Exercițiul financiar	
			2022	2023
A		B	1	2
1. Cifra de afaceri netă (rd. 02+03-04+06)	01	01	35.066.198	46.361.151
- din care, cifra de afaceri netă corespunzătoare activității preponderente efectiv desfășurate	02	01a (301)	35.066.198	46.361.151
Producția vândută (ct.701+702+703+704+705+706+708)	03	02	35.066.198	46.361.151
Venituri din vânzarea mărfurilor (ct. 707)	04	03		
Reduceri comerciale acordate (ct. 709)	05	04		
<del>Venituri din dobânzi înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.766*)</del>		05		
Venituri din subvenții de exploatare aferente cifrei de afaceri nete (ct.7411)	06	06		
2. Venituri aferente costului producției în curs de execuție (ct.711+712)				
Sold C	07	07		
Sold D	08	08		
3. Venituri din producția de imobilizări necorporale și corporale (ct.721+ 722)	09	09	3.489.605	6.013.816
4. Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 755)	10	10		
5. Venituri din producția de investiții imobiliare (ct. 725)	11	11		
6. Venituri din subvenții de exploatare (ct. 7412 + 7413 + 7414 + 7415 + 7416 + 7417 + 7419)	12	12		
7. Alte venituri din exploatare (ct.751+758+7815)	13	13	349.723	4.617
- din care, venituri din subvenții pentru investiții (ct.7584)	14	14		
- din care, venituri din fondul comercial negativ (ct.7815)	15	15		
<b>VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 01+07-08+09+10+11+12+13)</b>	16	16	38.905.526	52.379.584
8. a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile (ct.601+602)	17	17	395	870
Alte cheltuieli materiale (ct.603+604+606+608)	18	18	6.930	18.174
b) Cheltuieli privind utilitățile (ct.605), din care:	19	19		
- cheltuieli privind consumul de energie (ct. 6051)	20	19a (302)		
- cheltuieli privind consumul de gaze naturale (ct. 6053)	21	19b (303)		
c) Cheltuieli privind mărfurile (ct.607)	22	20		
Reduceri comerciale primite (ct. 609)	23	21		
9. Cheltuieli cu personalul (rd. 23+24)	24	22	7.938.511	10.679.010
a) Salarii și indemnizații (ct.641+642+643+644)	25	23	7.716.350	10.368.757
b) Cheltuieli cu asigurările și protecția socială (ct.645+646)	26	24	222.161	310.253

(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)



10.a) Ajustări de valoare privind imobilizările corporale și necorporale (rd. 26a + 26 - 27)	27	25	916.148	1.477.426
a.1) Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor (ct. 6811)	28	26a (306)	916.148	1.477.426
a.2) Alte cheltuieli (ct.6811+6813+6817+ din ct.6818)	29	26		
a.3) Venituri (ct.7813 + din ct.7818)	30	27		
b) Ajustări de valoare privind activele circulante (rd. 29 - 30)	31	28	-65.501	
b.1) Cheltuieli (ct.654+6814 + din ct.6818)	32	29	156.822	
b.2) Venituri (ct.754+7814 + din ct.7818)	33	30	222.323	
11. Alte cheltuieli de exploatare (rd. 32+33+33d+33f+33h+33j+34+35+36+37)	34	31	29.719.821	39.255.231
11.1. Cheltuieli privind prestațiile externe (ct.611+612+613+614+615+621+622+623+624+625+626+627+628)	35	32	29.308.647	39.016.077
11.2. Cheltuieli cu redevențele, locațiile de gestiune și chirile (ct. 612), din care:	36	33	24.679	64.094
- cheltuieli cu redevențe (ct. 6121)	37	33a (307)		
- cheltuieli cu locațiile de gestiune (ct. 6122)	38	33b (308)		
- cheltuieli cu chirile (ct. 6123)	39	33c (309)		64.094
11.3. Cheltuieli aferente drepturilor de proprietate intelectuală (ct. 616), din care:	40	33d (310)		
- cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	41	33e (311)		
11.4. Cheltuieli de management (ct. 617), din care:	42	33f (312)		
- cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	43	33g (313)		
11.5. Cheltuieli de consultanță (ct. 618), din care:	44	33h (314)		89.698
- cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	45	33i (315)		
11.6. Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate; cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale (ct. 635 + 6586*)	46	33j (316)		26.455
11.7. Cheltuieli cu protecția mediului înconjurător (ct. 652)	47	34		
11.8. Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale (ct. 655)	48	35		
11.9. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587)	49	36		
11.10. Alte cheltuieli (ct.651+ 6581+ 6582 + 6583 + 6584 + 6588)	50	37	386.495	58.907
Cheltuieli cu dobânzile de refinanțare înregistrate de entitățile radiate din Registrul general și care mai au în derulare contracte de leasing (ct.666*)		38		
12. Ajustări privind provizioanele (rd. 40 - 41)	51	39	-26.797	
- Cheltuieli (ct.6812)	52	40		
- Venituri (ct.7812)	53	41	26.797	
<b>CHELTUIELI DE EXPLOATARE - TOTAL</b> (rd. 17+18+19+20 - 21+22+25+28+31+ 39)	54	42	38.489.507	51.430.711
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:</b>				
- Profit (rd. 16 - 42)	55	43	416.019	948.873
- Pierdere (rd. 42 - 16)	56	44	0	0
13. Venituri din interese de participare (ct.7611+7612+7613)	57	45		
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	58	46		

<b>14. Venituri din dobânzi (ct. 766)</b>	<b>59</b>	<b>47</b>	<b>119.015</b>	<b>214.028</b>
- din care, veniturile obținute de la entitățile afiliate	60	48		
<b>15. Venituri din subvenții de exploatare pentru dobânda datorată (ct. 7418)</b>	<b>61</b>	<b>49</b>		
<b>16. Alte venituri financiare (ct.762+764+765+767+768+7615)</b>	<b>62</b>	<b>50</b>	<b>27.354</b>	<b>20.557</b>
- din care, venituri din alte imobilizări financiare ( ct. 7615)	63	51		
<b>VENITURI FINANCIARE – TOTAL (rd. 45+47+49+50)</b>	<b>64</b>	<b>52</b>	<b>146.369</b>	<b>234.585</b>
<b>17. Ajustări de valoare privind imobilizările financiare și investițiile financiare deținute ca active circulante (rd. 54 - 55)</b>	<b>65</b>	<b>53</b>		
- Cheltuieli (ct.686)	66	54		
- Venituri (ct.786)	67	55		
<b>18. Cheltuieli privind dobânzile (ct.666)</b>	<b>68</b>	<b>56</b>	<b>100.050</b>	<b>137.891</b>
- din care, cheltuielile în relația cu entitățile afiliate	69	57		
<b>19. Alte cheltuieli financiare (ct.663+664+665+667+668)</b>	<b>70</b>	<b>58</b>	<b>96.397</b>	<b>58.489</b>
<b>CHELTUIELI FINANCIARE – TOTAL (rd. 53+56+58)</b>	<b>71</b>	<b>59</b>	<b>196.447</b>	<b>196.380</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă):</b>				
- Profit (rd. 52 - 59)	72	60	0	38.205
- Pierdere (rd. 59 - 52)	73	61	50.078	0
<b>VENITURI TOTALE (rd. 16 + 52)</b>	<b>74</b>	<b>62</b>	<b>39.051.895</b>	<b>52.614.169</b>
<b>CHELTUIELI TOTALE (rd. 42 + 59)</b>	<b>75</b>	<b>63</b>	<b>38.685.954</b>	<b>51.627.091</b>
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):</b>				
- Profit (rd. 62 - 63)	76	64	365.941	987.078
- Pierdere (rd. 63 - 62)	77	65	0	0
<b>20. Impozitul pe profit (ct.691)</b>	<b>78</b>	<b>66</b>	<b>107.487</b>	<b>117.646</b>
<b>21. Cheltuieli cu impozitul pe profit rezultat din decontările în cadrul grupului fiscal în domeniul impozitului pe profit (ct.694)</b>	<b>79</b>	<b>66a (304)</b>		
<b>22. Venituri din impozitul pe profit rezultat din decontările în cadrul grupului fiscal în domeniul impozitului pe profit (ct.794)</b>	<b>80</b>	<b>66b (305)</b>		
<b>23. Impozitul specific unor activități (ct. 695)</b>	<b>81</b>	<b>67</b>		
<b>24. Alte impozite ne reprezentate la elementele de mai sus (ct.698)</b>	<b>82</b>	<b>68</b>		
<b>PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă) A EXERCIȚIULUI FINANCIAR:</b>				
- Profit (rd. 64 - 65 - 66 - 67 - 68 - 66a + 66b)	83	69	258.454	869.432
- Pierdere (rd. 65 + 66 + 67 + 68 - 64 + 66a - 66b)	84	70	0	0

\*] Conturi de repartizat după natura elementelor respective.

La rândul 25 (cf.OMF nr.5394/ 2023)- se cuprind și drepturile colaboratorilor, stabilite potrivit legislației muncii, care se preiau din rulajul debitor al contului 621 „Cheltuieli cu colaboratorii”, analitic „Colaboratori persoane fizice”.

La rândul 46 (cf.OMF nr.5394/ 2023)- în contul 6586 „Cheltuieli reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale” se evidențiază cheltuielile reprezentând transferuri și contribuții datorate în baza unor acte normative speciale, altele decât cele prevăzute de Codul fiscal.

**ADMINISTRATOR,****INTOCMIT,**

Numele si prenumele

BOERESCU DORIN-CRISTIAN

Numele si prenumele

CONTEXPERT CONSULTING

Semnătura \_\_\_\_\_

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnătura \_\_\_\_\_

**Formular  
VALIDAT**

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

256/2000

Cod 30

(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat	Nr.rd. OMF nr.5394 / 2023	Nr. rd.	Nr.unitati		Sume	
A		B	1		2	
Unitați care au inregistrat profit	01	01	1		869.432	
Unitați care au inregistrat pierdere	02	02				
Unitați care nu au inregistrat nici profit, nici pierdere	03	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 17 + 18)	04	04				
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05	05				
- peste 30 de zile	06	06				
- peste 90 de zile	07	07				
- peste 1 an	08	08				
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total(rd.10 la 14)	09	09				
- contributi pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate	10	10				
- contributi pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11	11				
- contribuția pentru pensia suplimentară	12	12				
- contributi pentru bugetul asigurarilor pentru somaj	13	13				
- alte datorii sociale	14	14				
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri	15	15				
Obligatii restante fata de alti creditorii	16	16				
Impozite, taxe si contributi neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17	17				
- contributia asiguratorie pentru munca	18	17a (301)				
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	19	18				
III. Numar mediu de salariatii		Nr. rd.	31.12.2022		31.12.2023	
A		B	1		2	
Numar mediu de salariatii	20	19	36		38	
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie	21	20	41		49	
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante				Nr. rd.	Sume (lei)	
A				B	1	
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:			22	21		
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat			23	22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat			24	23		

Cod 30

(formulele de calcul se refera la Nr.rd. din col.B)

- lei -

I. Date privind rezultatul inregistrat	Nr.rd. OMF nr.5394 / 2023	Nr. rd.	Nr.unitati		Sume	
A		B	1		2	
Unitați care au inregistrat profit	01	01	1		869.432	
Unitați care au inregistrat pierdere	02	02				
Unitați care nu au inregistrat nici profit, nici pierdere	03	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 17 + 18)	04	04				
Furnizori restanți – total (rd. 06 la 08)	05	05				
- peste 30 de zile	06	06				
- peste 90 de zile	07	07				
- peste 1 an	08	08				
Obligatii restante fata de bugetul asigurarilor sociale – total(rd.10 la 14)	09	09				
- contributi pentru asigurari sociale de stat datorate de angajatori, salariatii si alte persoane asimilate	10	10				
- contributi pentru fondul asigurarilor sociale de sanatate	11	11				
- contribuția pentru pensia suplimentară	12	12				
- contributi pentru bugetul asigurarilor pentru somaj	13	13				
- alte datorii sociale	14	14				
Obligatii restante fata de bugetele fondurilor speciale si alte fonduri	15	15				
Obligatii restante fata de alti creditorii	16	16				
Impozite, taxe si contributi neplatite la termenul stabilit la bugetul de stat, din care:	17	17				
- contributia asiguratorie pentru munca	18	17a (301)				
Impozite si taxe neplatite la termenul stabilit la bugetele locale	19	18				
III. Numar mediu de salariatii		Nr. rd.	31.12.2022		31.12.2023	
A		B	1		2	
Numar mediu de salariatii	20	19	36		38	
Numarul efectiv de salariatii existenti la sfarsitul perioadei, respectiv la data de 31 decembrie	21	20	41		49	
IV. Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare, subvenții încasate și creanțe restante				Nr. rd.	Sume (lei)	
A		B		B	1	
Redevențe plătite în cursul perioadei de raportare pentru bunurile din domeniul public, primite în concesiune, din care:			22	21		
- redevențe pentru bunurile din domeniul public plătite la bugetul de stat			23	22		
Redevență minieră plătită la bugetul de stat			24	23		

<b>Redevență petrolieră plătită la bugetul de stat</b>	25	24		
Chirii plătite în cursul perioadei de raportare pentru terenuri 1)	26	25		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente, din care:	27	26		
- impozitul datorat la bugetul de stat	28	27		
Venituri brute din servicii plătite către persoane nerezidente din statele membre ale Uniunii Europene, din care:	29	28		
- impozitul datorat la bugetul de stat	30	29		
<b>Subvenții încasate în cursul perioadei de raportare, din care:</b>	31	30		
- subvenții încasate în cursul perioadei de raportare aferente activelor	32	31		
- subvenții aferente veniturilor, din care:	33	32		
- subvenții pentru stimularea ocupării forței de muncă *)	34	33		
- subvenții pentru energie din surse regenerabile	35	33a (316)		
- subvenții pentru combustibili fosili	36	33b (317)		
<b>Creanțe restante, care nu au fost încasate la termenele prevăzute în contractele comerciale și/sau în actele normative în vigoare, din care:</b>	37	34	497.944	
- creanțe restante de la entități din sectorul majoritar sau integral de stat	38	35		
- creanțe restante de la entități din sectorul privat	39	36	497.944	
<b>V. Tichete acordate salariaților</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>Sume (lei)</b>	
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	
Contravaloarea tichetelor acordate salariaților	40	37	256.293	
Contravaloarea tichetelor acordate altor categorii de beneficiari, alții decât salariații	41	37a (302)		
<b>VI. Cheltuieli efectuate pentru activitatea de cercetare - dezvoltare **)</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Cheltuieli de cercetare - dezvoltare :	42	38		
- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	43	38a (318)		
- după surse de finanțare (rd. 40+41)	44	39	0	0
- din fonduri publice	45	40		
- din fonduri private	46	41		
- după natura cheltuielilor (rd. 43+44)	47	42	0	0
- cheltuieli curente	48	43		
- cheltuieli de capital	49	44		
<b>VII. Cheltuieli de inovare ***)</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Cheltuieli de inovare	50	45		
- din care, efectuate în scopul diminuării impactului activității entității asupra mediului sau al dezvoltării unor noi tehnologii sau a unor produse mai sustenabile	51	45a (319)		
<b>VIII. Alte informații</b>		<b>Nr. rd.</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Avansuri acordate pentru imobilizări necorporale (ct. 4094), din care:	52	46		
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	53	46a (303)		



- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări necorporale (din ct. 4094)	54	46b (304)		
Avansuri acordate pentru imobilizări corporale (ct. 4093), <b>din care:</b>	55	47		
- avansuri acordate entităților neafiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	56	47a (305)		
- avansuri acordate entităților afiliate nerezidente pentru imobilizări corporale (din ct. 4093)	57	47b (306)		
Imobilizări financiare, în sume brute (rd. 49+54)	58	48	1.878	1.878
Acțiuni deținute la entitățile afiliate, interese de participare, alte titluri imobilizate și obligațiuni, în sume brute (rd. 50 + 51 + 52 + 53)	59	49		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	60	50		
- părți sociale emise de rezidenți	61	51		
- acțiuni și parti sociale emise de nerezidenți, <b>din care:</b>	62	52		
- dețineri de cel puțin 10%	63	52a (307)		
- obligațiuni emise de nerezidenți	64	53		
Creanțe imobilizate, în sume brute (rd. 55+56)	65	54	1.878	1.878
- creanțe imobilizate în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute (din ct. 267)	66	55	1.878	1.878
- creanțe imobilizate în valută (din ct. 267)	67	56		
Creanțe comerciale, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 4091 + 4092 + 411 + 413 + 418), <b>din care:</b>	68	57	2.635.972	3.093.736
- creanțe comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	69	58	482.582	312.905
- creanțe comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri pentru cumpărări de bunuri de natura stocurilor și pentru prestări de servicii acordate furnizorilor afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413 + din ct. 418)	70	58a (308)		
Creanțe neîncasate la termenul stabilit (din ct. 4091 + din ct. 4092 + din ct. 411 + din ct. 413)	71	59	1.118.883	497.944
Creanțe în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 425 + 4282)	72	60	861	1.712
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat (din ct. 431+436+437+4382+ 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482), (rd.62 la 66)	73	61	209.258	215.594
- creanțe în legătura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4382)	74	62	206.721	205.967
- creanțe fiscale în legătura cu bugetul de stat (ct.436+441+4424+4428+444+446)	75	63	2.537	9.627
- subvenții de încasat(ct.445)	76	64		
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	77	65		
- alte creanțe în legătura cu bugetul de stat(ct.4482)	78	66		
Creanțele entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), <b>din care:</b>	79	67		
- creanțe cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451), <b>din care:</b>	80	68		



- creanțe comerciale cu entități afiliate nerezidente (din ct. 451)	81	69		
Creanțe în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat neîncasate la termenul stabilit (din ct. 431+ din ct. 436 + 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)	82	70		
Alte creanțe (ct. 453 + 456 + 4582 + 461 + 4662 + 471 + 473), din care:	83	71	653.689	1.442.816
- decontari privind interesele de participare ,decontari cu actionarii/ asociatii privind capitalul ,decontari din operatiuni in participatie (ct.453+456+4582)	84	72		
- 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)	85	73	653.689	1.442.816
- sumele preluate din contul 542 'Avansuri de trezorerie' reprezentând avansurile de trezorerie, acordate potrivit legii și nedecontate până la data de raportare (din ct. 461)	86	74		
Dobânzi de încasat (ct. 5187) , din care:	87	75		
- de la nerezidenti	88	76		
Dobânzi de încasat de la nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	89	76a (313)		
Valoarea împrumuturilor acordate operatorilor economici ****)	90	77		
Investiții pe termen scurt, în sume brute (ct. 501 + 505 + 506 + 507 + din ct.508), din care:	91	78		
- acțiuni necotate emise de rezidenți	92	79		
- părți sociale emise de rezidenți	93	80		
- acțiuni emise de nerezidenți	94	81		
- obligațiuni emise de nerezidenți	95	82		
- dețineri de obligațiuni verzi	96	82a (320)		
Alte valori de încasat (ct. 5113 + 5114)	97	83		
Casa în lei și în valută (rd.85+86 )	98	84	57.091	44.574
- în lei (ct. 5311)	99	85	57.091	44.574
- în valută (ct. 5314)	100	86		
Conturi curente la bănci în lei și în valută (rd.88+90)	101	87	4.384.298	4.169.461
- în lei (ct. 5121), din care:	102	88	4.165.798	4.109.455
- conturi curente în lei deschise la bănci nerezidente	103	89		
- în valută (ct. 5124), din care:	104	90	218.500	60.006
- conturi curente în valută deschise la bănci nerezidente	105	91	8.799	13.806
Alte conturi curente la bănci și acreditive, (rd.93+94)	106	92		
- sume în curs de decontare, acreditive și alte valori de încasat, în lei (ct. 5112 + din ct. 5125 + 5411)	107	93		
- sume în curs de decontare și acreditive în valută (din ct. 5125 + 5414)	108	94		
Datorii (rd. 96 + 99 + 102 + 103 + 106 + 108 + 110 + 111 + 116 + 119 + 122 + 128)	109	95	5.097.034	6.356.099
Credite bancare externe pe termen scurt (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este mai mica de 1 an) (din ct. 519), (rd .97+98)	110	96		

- în lei	111	97		
- în valută	112	98		
Credite bancare externe pe termen lung (credite primite de la instituții financiare nerezidente pentru care durata contractului de credit este <u>mai mare sau egală cu 1 an</u> ) (din ct. 162), (rd.100+101)	113	99		
- în lei	114	100		
- în valută	115	101		
Credite de la trezoreria statului și dobânzile aferente (ct. 1626 + din ct. 1682)	116	102		
Alte împrumuturi și dobânzile aferente (ct. 166 + 1685 + 1686 + 1687) (rd. 104+105)	117	103		
- în lei și exprimate în lei, a caror decontare se face în funcție de cursul unei valute	118	104		
- în valută	119	105		
Alte împrumuturi și datorii asimilate (ct. 167), din care:	120	106		
- valoarea concesiunilor primite (din ct. 167)	121	107		
- valoarea obligațiunilor verzi emise de entitate	122	107a (321)		
Datorii comerciale, avansuri primite de la clienți și alte conturi asimilate, în sume brute (ct. 401 + 403 + 404 + 405 + 408 + 419), din care:	123	108	1.503.361	2.068.488
- datorii comerciale în relația cu entitățile neafiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți neafiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu neafiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	124	109	320.803	322.589
- datorii comerciale în relația cu entitățile afiliate nerezidente, avansuri primite de la clienți afiliați nerezidenți și alte conturi asimilate, în sume brute în relație cu afiliații nerezidenți (din ct. 401 + din ct. 403 + din ct. 404 + din ct. 405 + din ct. 408 + din ct. 419)	125	109a (309)		
Datorii în legătură cu personalul și conturi asimilate (ct. 421 + 423 + 424 + 426 + 427 + 4281)	126	110	380.477	438.546
Datorii în legătură cu bugetul asigurărilor sociale și bugetul de stat (ct. 431+436 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481) (rd.112 la 115)	127	111	552.942	466.125
- datorii în legătura cu bugetul asigurarilor sociale (ct.431+437+4381)	128	112	228.590	284.784
- datorii fiscale în legătura cu bugetul de stat (ct.436+441+4423+4428+444+446)	129	113	324.352	175.863
- fonduri speciale - taxe și varsăminte asimilate (ct.447)	130	114		5.478
- alte datorii în legătura cu bugetul de stat (ct.4481)	131	115		
Datoriile entității în relațiile cu entitățile afiliate (ct. 451), din care:	132	116		
- datorii cu entități afiliate nerezidente 2) (din ct. 451), din care:	133	117		
- cu scadența inițială mai mare de un an	134	118		
- datorii comerciale cu entitățile afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct. 451)	135	118a (310)		
Sume datorate acționarilor / asociaților (ct.455), din care:	136	119		
- sume datorate acționarilor / asociaților pers.fizice	137	120		
- sume datorate acționarilor / asociaților pers.juridice	138	121		

Alte datorii (ct. 269 + 453 + 456 + 457 + 4581 + 462 + 4661 + 467 + 472 + 473 + 478 + 509), din care:	139	122	2.660.254	3.382.940		
-decontari privind interesele de participare , decontari cu actionarii /asociatii privind capitalul, dividende si decontari din operatii in participatie (ct.453+456+457+4581+467)	140	123				
-alte datorii in legatura cu persoanele fizice si persoanele juridice, altele decat datoriile in legatura cu institutiile publice (institutiile statului ) 3) (din ct.462+4661+din ct.472+din ct.473)	141	124	2.660.254	3.382.940		
- subventii nereluate la venituri (din ct. 472)	142	125				
- varsaminte de efectuat pentru imobilizari financiare si investitii pe termen scurt (ct.269+509)	143	126				
- venituri în avans aferente activelor primite prin transfer de la clienți (ct. 478)	144	127				
Dobânzi de plătit (ct. 5186), din care:	145	128				
- către nerezidenți	146	128a (311)				
Dobânzi de plătit către nerezidenți (din ct. 4518 + din ct. 4538)	147	128b (314)				
Valoarea împrumuturilor primite de la operatorii economici ****)	148	129				
Capital subscris vărsat (ct. 1012), din care:	149	130	1.239.926	1.303.304		
- acțiuni cotate 4)	150	131	1.239.926	1.303.304		
- acțiuni necotate 5)	151	132				
- părți sociale	152	133				
- capital subscris varsat de nerezidenti (din ct. 1012)	153	134				
Brevete si licente (din ct.205)	154	135	4.593	9.268		
<b>IX. Informatii privind cheltuielile cu colaboratorii</b>		Nr. rd.	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Cheltuieli cu colaboratorii (ct. 621)	155	136	283.012	0		
<b>X. Informații privind bunurile din domeniul public al statului</b>		Nr. rd.	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în administrare	156	137				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului aflate în concesiune	157	138				
Valoarea bunurilor din domeniul public al statului închiriate	158	139				
<b>XI. Informații privind bunurile din proprietatea privată a statului supuse inventarierii cf. OMFP nr. 668/2014</b>		Nr. rd.	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>		
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>1</b>	<b>2</b>		
Valoarea contabilă netă a bunurilor 6)	159	140				
<b>XII. Capital social vărsat</b>		Nr. rd.	<b>31.12.2022</b>		<b>31.12.2023</b>	
			<b>Suma (lei)</b>	<b>% 7)</b>	<b>Suma (lei)</b>	<b>% 7)</b>
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>Col.1</b>	<b>Col.2</b>	<b>Col.3</b>	<b>Col.4</b>
<b>Capital social vărsat (ct. 1012) 7), (rd. 142 + 145 + 149 + 150 + 151 + 152)</b>	160	141	1.239.926	X	1.303.304	X

- deținut de instituții publice, (rd. 143+144)	161	142				
- deținut de instituții publice de subord. centrală	162	143				
- deținut de instituții publice de subord. locală	163	144				
- deținut de societățile cu capital de stat, din care:	164	145				
- cu capital integral de stat	165	146				
- cu capital majoritar de stat	166	147				
- cu capital minoritar de stat	167	148				
- deținut de regii autonome	168	149				
- deținut de societăți cu capital privat	169	150				
- deținut de persoane fizice	170	151	1.187.849	95,80	1.240.925	95,21
- deținut de alte entități	171	152	52.077	4,20	62.379	4,79
		Nr. rd.	Sume (lei)			
A		B	2022	2023		
<b>XIII. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local, de repartizat din profitul exercițiului financiar de către companiile naționale, societățile naționale, societățile și regiile autonome, din care:</b>	172	153				
- către instituții publice centrale;	173	154				
- către instituții publice locale;	174	155				
- către alți acționari la care statul/unitățile administrativ teritoriale/instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	175	156				
		Nr. rd.	Sume (lei)			
A		B	2022	2023		
<b>XIV. Dividende/vărsăminte cuvenite bugetului de stat sau local și virate în perioada de raportare din profitul raportat al companiilor naționale, societăților naționale, societăților și al regiilor autonome, din care:</b>	176	157				
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiului financiar al anului precedent, din care virate:	177	158				
- către instituții publice centrale	178	159				
- către instituții publice locale	179	160				
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora.	180	161				
- dividende/vărsăminte din profitul exercițiilor financiare anterioare anului precedent, din care virate:	181	162				
- către instituții publice centrale	182	163				
- către instituții publice locale	183	164				
- către alți acționari la care statul/ unitățile administrativ teritoriale /instituțiile publice dețin direct/indirect acțiuni sau participații indiferent de ponderea acestora	184	165				
<b>XV. Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor din profitul raportat</b>		Nr. rd.	Sume (lei)			
A		B	2022	2023		
Dividende distribuite acționarilor/ asociatilor în perioada de raportare din profitul raportat	185	165a (312)				

<b>XVI. Repartizări interimare de dividende potrivit Legii nr. 163/2018</b>		Nr. rd.	<b>Sume (lei)</b>	
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
- dividendele interimare repartizate <i>g)</i>	186	165b (315)		
<b>XVII. Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice *****)</b>		Nr. rd.	<b>Sume (lei)</b>	
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la valoarea nominală), <i>din care:</i>	187	166		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	188	167		
Creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice (la cost de achiziție), <i>din care:</i>	189	168		
- creanțe preluate prin cesionare de la persoane juridice afiliate	190	169		
<b>XVIII. Venituri obținute din activități agricole *****)</b>		Nr. rd.	<b>Sume (lei)</b>	
<b>A</b>		<b>B</b>	<b>31.12.2022</b>	<b>31.12.2023</b>
Venituri obținute din activități agricole	191	170		
<b>XIX. Cheltuieli privind calamitățile și alte evenimente similare (ct. 6587), <i>din care:</i></b>				
- inundații	193	170b (323)		
- secetă	194	170c (324)		
- alunecări de teren	195	170d (325)		



**ADMINISTRATOR,****INTOCMIT,**

Numele si prenumele

Numele si prenumele

BOERESCU DORIN-CRISTIAN

CONTEXPERT CONSULTING

Semnatura \_\_\_\_\_

Calitatea

22--PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Semnatura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

256/2000

**Formular  
VALIDAT**

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

\*\* Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, respectiv cercetarea fundamentală, cercetarea aplicativă, dezvoltarea tehnologică și inovarea, stabilite potrivit prevederilor Ordonanței Guvernului nr. 57/2002 privind cercetarea științifică și dezvoltarea tehnologică, aprobată cu modificări și completări prin Legea nr. 324/2003, cu modificările și completările ulterioare.

\*\*\* Se va completa cu cheltuielile efectuate pentru activitatea de inovare. La completarea rândurilor corespunzătoare capitolelor VI și VII sunt avute în vedere prevederile Regulamentului de punere în aplicare (UE) 2020/1197 al Comisiei din 30 iulie 2020 de stabilire a specificațiilor tehnice și a modalităților în temeiul Regulamentului (UE) 2019/2152 al Parlamentului European și al Consiliului privind statisticile europene de întreprindere și de abrogare a 10 acte juridice în domeniul statisticilor de întreprindere, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 271 din 18 august 2020. Prin acest Regulament a fost abrogat Regulamentul de punere în aplicare (UE) nr. 995/2012 al Comisiei din 26 octombrie 2012 de stabilire a normelor de punere în aplicare a Deciziei nr. 1.608/2003/CE a Parlamentului European și a Consiliului privind producția și dezvoltarea statisticilor comunitare în domeniul științei și al tehnologiei.

\*\*\*\* In categoria operatorilor economici nu se cuprind entitățile care intra în sfera de reglementare contabilă a Bancii Naționale a României, respectiv a Autorității de Supraveghere Financiară, societățile reclassificate în sectorul administrației publice și instituțiile fără scop lucrativ în serviciul gospodăriilor populației.

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

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

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

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

Orice alte venituri sunt considerate venituri din activități neagricole.

(2) În sensul alineatului (1), 'venituri' înseamnă veniturile brute, înaintea deducerii costurilor și impozitelor aferente...'.  
1) Se vor include chiriile plătite pentru terenuri ocupate (culturi agricole, pășuni, fânețe etc.) și aferente spațiilor comerciale (terase etc.) aparținând proprietarilor privați sau unor unități ale administrației publice, inclusiv chiriile pentru folosirea luciului de apă în scop recreativ sau în alte scopuri (pescuit etc.).  
2) Valoarea înscrisă la rândul 'datorii cu entități afiliate nerezidente (din ct.451), din care: NU se calculează prin însumarea valorilor de la rândurile „cu scadența inițială mai mare de un an” și 'datorii comerciale cu entități afiliate nerezidente indiferent de scadență (din ct.451)'.  
3) În categoria 'Alte datorii în legătură cu persoanele fizice și persoanele juridice, altele decât datoriile în legătură cu instituțiile publice (instituțiile statului)' nu se vor înscrie subvențiile aferente veniturilor existente în soldul contului 472.  
4) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care sunt negociabile și tranzacționate, potrivit legii.  
5) Titluri de valoare care conferă drepturi de proprietate asupra societăților, care nu sunt tranzacționate.  
6) Se va completa de către operatorii economici cărora le sunt incidente prevederile Ordinului ministrului finanțelor publice și al ministrului delegat pentru buget nr. 668/2014 pentru aprobarea Precizărilor privind întocmirea și actualizarea inventarului centralizat al bunurilor imobile proprietate privată a statului și a drepturilor reale supuse inventarierii, cu modificările și completările ulterioare.  
7) La secțiunea 'XII Capital social vărsat', cf. OMF 5394/ 2023, la rd. 161 - 171 (cf.OMF nr.5394/ 12.07.2023) în col. 2 și col. 4 entitățile vor înscrie procentul corespunzător capitalului social deținut în totalul capitalului social vărsat înscris la rd. 160 (cf.OMF nr.5394/ 12.07.2023).  
8) La acest rând se cuprind dividendele repartizate potrivit Legii nr. 163/2018 pentru modificarea și completarea Legii contabilității nr. 82/1991, modificarea și completarea Legii societăților nr. 31/1990, precum și modificarea Legii nr. 1/2005 privind organizarea și funcționarea cooperăției.

## SITUATIA ACTIVELOR IMOBILIZATE

la data de 31.12.2023

Cod 40

- lei -

Elemente de imobilizari	Nr. rd.	Valori brute				Sold final (col.5=1+2-3)
		Sold initial	Cresteri 1)	Reduceri 2)		
				Total	Din care: dezmembrari si casari	
A	B	1	2	3	4	5
<b>I.Imobilizari necorporale</b>						
1.Cheptuiele de constituire	01				X	
2.Cheptuiele de dezvoltare	02				X	
3.Concesiuni,brevete, licente, marci comerciale, drepturi si active similare si alte imobilizari necorporale	03	10.217.420	6.019.233		X	16.236.653
4.Fond comercial	04				X	
5.Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	05				X	
6.Avansuri acordate pentru imobilizari necorporale	06				X	
<b>TOTAL (rd. 01 la 06)</b>	<b>07</b>	<b>10.217.420</b>	<b>6.019.233</b>		<b>X</b>	<b>16.236.653</b>
<b>II.Imobilizari corporale</b>						
1.Terenuri și amenajări de terenuri	08				X	
2.Constructii	09					
3.Instalatii tehnice si masini	10	71.495	37.225			108.720
4.Alte instalatii , utilaje si mobilier	11					
5.Investitii imobiliare	12					
6.Imobilizari corporale in curs de executie	13					
7.Investitii imobiliare in curs de executie	14					
8.Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	15					
9.Active biologice productive	16					
10.Avansuri acordate pentru imobilizari corporale	17					
<b>TOTAL (rd. 08 la 17)</b>	<b>18</b>	<b>71.495</b>	<b>37.225</b>			<b>108.720</b>
<b>III.Imobilizari financiare</b>	<b>19</b>				X	
<b>ACTIVE IMOBILIZATE - TOTAL (rd.07+18+19)</b>	<b>20</b>	<b>10.288.915</b>	<b>6.056.458</b>			<b>16.345.373</b>

1) se cuprind și creșterile rezultate din reevaluare sau alte operațiuni care presupun debitarea conturilor de active imobilizate la reduceri

2) se cuprind și reducerile rezultate din reevaluare sau alte operațiuni care presupun creditarea conturilor de active imobilizate



## SITUATIA AMORTIZARII ACTIVEI IMOBILIZATE

- lei -

Elemente de immobilizari	Nr. rd.	Sold initial	Amortizare in cursul anului <sup>1)</sup>	Reducerea/eliminarea în cursul anului a valorii amortizării <sup>2)</sup>	Amortizare la sfarsitul anului (col.9=6+7-8)
A	B	6	7	8	9
<b>I.Imobilizari necorporale</b>					
1.Cheptuiei de constituire	21				
2.Cheptuiei de dezvoltare	22				
3.Concesiuni,brevete, licente, marci comerciale, drepturi si active similare si alte immobilizari necorporale	23	4.483.641	1.437.853		5.921.494
4.Fond comercial	24				
5.Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	25				
<b>TOTAL (rd.21 la 25)</b>	<b>26</b>	<b>4.483.641</b>	<b>1.437.853</b>		<b>5.921.494</b>
<b>II.Imobilizari corporale</b>					
1.Amenajari de terenuri	27				
2.Constructii	28				
3.Instalatii tehnice si masini	29	32.439	39.573		72.012
4.Alte instalatii ,utilaje si mobilier	30				
5.Investitii imobiliare	31				
6.Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	32				
7.Active biologice productive	33				
<b>TOTAL (rd.27 la 33)</b>	<b>34</b>	<b>32.439</b>	<b>39.573</b>		<b>72.012</b>
<b>AMORTIZARI - TOTAL (rd.26 + 34)</b>	<b>35</b>	<b>4.516.080</b>	<b>1.477.426</b>		<b>5.993.506</b>

1) se cuprind și creșterile rezultate din reevaluare sau alte operațiuni care presupun creditarea conturilor aferente amortizării activelor imobilizate la

**Reducerea/eliminarea în cursul anului a valorii amortizării**

2) se cuprind și reducerile rezultate din reevaluare sau alte operațiuni care presupun debitarea conturilor aferente amortizării activelor imobilizate

## 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
<b>I.Imobilizari necorporale</b>					
1.Cheltuieli de dezvoltare	36				
2.Concesiuni,brevete, licente, marci comerciale, drepturi si active similare si alte imobilizari necorporale	37				
3.Active necorporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	38				
4.Avansuri acordate pentru imobilizari necorporale	39				
<b>TOTAL (rd.36 la 39)</b>	<b>40</b>				
<b>II.Imobilizari corporale</b>					
1.Terenuri și amenajări de terenuri	41				
2.Constructii	42				
3.Instalatii tehnice si masini	43				
4.Alte instalatii, utilaje si mobilier	44				
5.Investitii imobiliare	45				
6.Investitii corporale in curs de executie	46				
7.Investitii imobiliare in curs de executie	47				
8.Active corporale de explorare si evaluare a resurselor minerale	48				
9.Active biologice productive	49				
10.Avansuri acordate pentru imobilizări corporale	50				
<b>TOTAL (rd. 41 la 50)</b>	<b>51</b>				
<b>III.Imobilizari financiare</b>					
AJUSTARI PENTRU DEPRECIERE - TOTAL (rd.40+51+52)	<b>53</b>				

ADMINISTRATOR,

INTOCMIT,

Numele si prenumele

Numele si prenumele

BOERESCU DORIN-CRISTIAN

CONTEXPERT CONSULTING

Semnătura \_\_\_\_\_

Calitatea

22-PERSOANE JURIDICE AUTORIZATE, MEMBRE CECCAR

Formular  
VALIDAT

Semnătura \_\_\_\_\_

Nr.de inregistrare in organismul profesional:

256/2000

## ATENTIE!

Conform prevederilor pct. 1.8(4) alin 4 din Anexa nr. 1 la OMF nr. 5394/ 2023, "In vederea depunerii situatiilor financiare anuale aferente exercitiului financiar 2023 in format hartie si in format electronic sau numai in forma electronica, semnate cu certificat digital calificat, fisierul cu extensia zip va contine si prima pagina din situatiile financiare anuale listata cu ajutorul programului de asistenta elaborat de Ministerul Finantelor Publice, semnată si scanată alb-negru, lizibil".

## Prevederi referitoare la obligatiile operatorilor economici cu privire la intocmirea raportărilor anuale prevăzute de legea contabilității

### A. Intocmire raportări anuale

#### 1. Situații financiare anuale, potrivit art. 28 alin. (1) din legea contabilității:

- termen de depunere –150 de zile de la încheierea exercițiului financiar;

#### 2. Raportări contabile anuale, potrivit art. 37 din legea contabilității:

- termen de depunere –150 de zile de la încheierea exercițiului financiar, respectiv a anului calendaristic;
- entități care depun raportări contabile anuale:
  - entitățile care aplică Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin OMFP nr. 2.844/2016, cu modificările și completările ulterioare;
  - entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic;
  - subunitățile deschise în România de societăți rezidente în state aparținând Spațiului Economic European;
  - persoanele juridice aflate în lichidare, potrivit legii – în termen de 90 de zile de la încheierea anului calendaristic;
  - sediile permanente ale persoanelor juridice cu sediul în Spațiul Economic European

Depun situații financiare anuale și raportări contabile anuale:

- entitățile care aplică Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin OMFP nr. 2.844/2016, cu modificările și completările ulterioare; și
- entitățile care au optat pentru un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic.

#### 3. Declarație de inactivitate, potrivit art. 36 alin. (2) din legea contabilității, depusă de entitățile care nu au desfășurat activitate de la constituire până la sfârșitul exercițiului financiar de raportare:

- termen de depunere – 60 de zile de la încheierea exercițiului financiar

**B. Corectarea de erori** cuprinse în situațiile financiare anuale și raportările contabile anuale – se poate efectua doar în condițiile Procedurii de corectare a erorilor cuprinse în situațiile financiare anuale și raportările contabile anuale depuse de operatorii economici și persoanele juridice fără scop patrimonial, aprobată prin OMFP nr. 450/2016, cu modificările și completările ulterioare.

Erorile contabile, așa cum sunt definite de reglementările contabile aplicabile, se corectează potrivit reglementărilor respective. Ca urmare, în cazul corectării acestora, nu poate fi depus un alt set de situații financiare anuale/raportări contabile anuale corectate.

### C. Modalitatea de raportare în cazul revenirii la anul calendaristic, ulterior alegerii unui exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, potrivit art. 27 din legea contabilității

Ori de câte ori entitatea își alege un exercițiu financiar diferit de anul calendaristic, se aplică prevederile art. VI alin. (1) - (6) din OMFP nr. 4.160/2015 privind modificarea și completarea unor reglementări contabile.

În cazul revenirii la anul calendaristic, legea contabilității nu prevede depunerea vreunei înștiințări în acest sens.

Potrivit prevederilor art. VI alin. (7) din ordinul menționat, în cazul în care entitatea își modifică data aleasă pentru întocmirea de situații financiare anuale astfel încât exercițiul financiar de raportare redevine anul calendaristic, soldurile bilanțiere raportate începând cu următorul exercițiu financiar <sup>1)</sup> încheiat se referă la data de 1 ianuarie, respectiv 31 decembrie, iar rulajele conturilor de venituri și cheltuieli corespund exercițiului financiar curent <sup>2)</sup>, respectiv exercițiului financiar precedent celui de raportare.

De exemplu, dacă o societate care a avut exercițiul financiar diferit de anul calendaristic, optează să revină la anul calendaristic începând cu 01 ianuarie 2024, aceasta întocmește raportări contabile după cum urmează:

- pentru 31 decembrie 2023 – raportări contabile anuale;
- pentru 31 decembrie 2024 – situații financiare anuale.

### D. Contabilizarea sumelor primite de la acționari/ asociați – se efectuează în contul 455 <sup>3)</sup> „Sume datorate acționarilor/asociaților”.

În cazul în care împrumuturile sunt primite de la entități afiliate, contravaloarea acestora se înregistrează în contul 451 „Decontări între entități afiliate”.

1) Acesta se referă la primul exercițiu financiar pentru care situațiile financiare anuale se reintocmesc la nivelul unui an calendaristic.

2) Acesta reprezintă primul exercițiu financiar care redevine an calendaristic.

Astfel, potrivit exemplului prezentat mai sus, soldurile bilanțiere cuprinse în situațiile financiare anuale încheiate la data de 31 decembrie 2024 se referă la data de 1 ianuarie 2024, respectiv 31 decembrie 2024, iar rulajele conturilor de venituri și cheltuieli corespund exercițiului financiar curent (2024), respectiv exercițiului financiar precedent celui de raportare (2023).

3) A se vedea, în acest sens, prevederile pct. 349 din reglementările contabile, potrivit cărora sumele depuse sau lăsate temporar de către acționari/asociați la dispoziția entității, precum și dobânzile aferente, calculate în condițiile legii, se înregistrează în contabilitate în conturi distincte (contul 4551 „Acționari/ asociați - conturi curente”, respectiv contul 4558 „Acționari/ asociați - dobânzi la conturi curente”).

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

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

Nr.cr.	Cont	Suma	
1	<a href="#">Alege cont</a>		-
			+

Preluare F10, F20 col.2

Sterge date incarcate