

Sprawozdanie Zarządu B3System S.A. z działalności w 2007 roku

1. Podstawowe informacje o Spółce

Nazwa (firma): „B3System” Spółka Akcyjna
Skrót firmy: „B3System” S.A.
Siedziba: Warszawa
Adres: ul. Taneczna 7
02-829 Warszawa
Telefon : (+ 48) 331 41 31
Telefaks: (+ 48) 331 41 30
Pocztą elektroniczną: info@b3system.pl
Strona internetowa: www.b3system.pl

2. Osoby zarządzające i nadzorujące

W skład Zarządu Spółki B3System S.A. wchodzi:

- Mirosław Kaliński - Prezes Zarządu
- Władysław Sędzielski - Wiceprezes Zarządu
- Piotr Jurzysta - Wiceprezes Zarządu

Według oświadczenia Zarządu brak jest innych osób, oprócz członków Zarządu, które mają istotny wpływ na zarządzanie Spółką.

W skład Rady Nadzorczej B3System S.A. wchodzi:

- Tadeusz Kuranowski - Przewodniczący Rady Nadzorczej
- Mariola Dobosz - Wiceprzewodnicząca Rady Nadzorczej
- Waldemar Nowak - Członek Rady Nadzorczej
- Mirosław Hejduk - Członek Rady Nadzorczej
- Krzysztof Przyłucki - Członek Rady Nadzorczej
- Marek Kwiatkowski - Członek Rady Nadzorczej
- Jacek Grochowina - Członek Rady Nadzorczej

Pan Marek Kwiatkowski został powołany w skład Rady Nadzorczej Uchwałą Nr 5/2007 NWZ na posiedzeniu w dniu 12.12.2007 roku. Złożył rezygnację z funkcji członka RN w dniu 15.12.2008r.

Pan Jacek Grochowina został powołany do składu Rady Nadzorczej Uchwałą Nr 3/2008 Rady Nadzorczej na posiedzeniu w dniu 19.05.2008 roku.

3. Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych

Prezentowane sprawozdanie finansowe B3System S.A. za rok obrotowy 2007 zostało sporządzone zgodnie z ustawą o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz. U. Nr 121 poz. 591 z póź. zm).

W okresie 01 stycznia 2007 roku do 31 grudnia 2007 roku Spółka osiągnęła przychody ze sprzedaży w wysokości 36 269 tys. zł.. Dynamika przychodów w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego wynosiła 58,17%.

W tym samym okresie Spółka zrealizowała wynik finansowy (zysk netto) w kwocie 1 254 tys. co stanowiło wzrost o 64,56% w stosunku do analogicznego okresu roku 2006.

Wzrost sprzedaży oraz wyniku finansowego Spółki osiągnięty został dzięki konsekwentnej realizacji strategii Spółki, zakładającej dalszy dynamiczny jej rozwój poprzez maksymalizację zysków osiągniętych z prowadzonej działalności. Spółka jest nastawiona na realizację kontraktów dającej jej możliwie najwyższą rentowność.

Tabela: Struktura sprzedaży Spółki w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	2007	Zmiana
Przychody ze sprzedaży produktów	1.391	2.575	85,11%
Przychody ze sprzedaży towarów i materiałów	21.538	33.694	56,43%
RAZEM PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY	22.929	36.269	58,17%

Dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży w 2007 roku w stosunku do 2006 roku spowodował wzrost kosztów. Jednakże dynamika wzrostu kosztów w roku 2007 w stosunku do roku 2006 była niższa niż dynamika wzrostu przychodów w tym samym okresie.

Tabela: Struktura kosztów Spółki w 2007 roku w porównaniu do 2006 roku (w tys. zł)

WYSZCZEGÓLNIENIE	2006	2007	Zmiana
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	830	2.474	198,07%
Koszty sprzedaży towarów i materiałów	18.984	28.615	50,73%
Koszty sprzedaży	1.526	1.945	27,45%
Koszty ogólnego Zarządu	1.016	1.772	74,40%
RAZEM KOSZTY	22.356	34.806	55,68%

Pozostałe przychody operacyjne spółki w 2007 roku dotyczyły:

Dotacje	9 tys. zł
inne przychody operacyjne	140 tys. zł
Razem Pozostałe Przychody Operacyjne	149 tys. zł

Pozostałe Koszty Operacyjne dotyczyły:

Straty ze zbycia aktywów trwałych	3 tys. zł
Aktualizacji wartości aktywów niefinansowych	20 tys. zł
innych kosztów operacyjnych	67 tys. zł

Wynik na działalności operacyjnej wyniósł: 1.521 tys. zł

Przychody Finansowe obejmowały :
odsetki od odbiorców i od lokat

140 tys. zł

Koszty finansowe dotyczyły :

odsetki	58 tys. zł
nadwyżka ujemnych różnic kursowych	53 tys. zł

Zyski nadzwyczajne

0... zł

Straty nadzwyczajne

0... zł

Podatek dochodowy oraz odroczony podatek dochodowy

297 tys. zł

Działalność Spółki w 2007 roku zamknęła się zyskiem netto w kwocie 1 254 tys. zł

W ocenie Zarządu w roku 2007 nie wystąpiły czynniki o nietypowym charakterze, które miały wpływ na działalność Spółki. Realizowana sprzedaż podlega zjawisku sezonowości odnotowywanym rokrocznie przez Spółkę. Obniżenie przychodów ze sprzedaży w I kwartale roku obrotowego jest zgodne z tendencją rynkową branży IT. Działalność Spółki charakteryzuje się utrzymywaniem zapasów na niskim poziomie i ta tendencja utrzymuje się rokrocznie.

4. Czynniki ryzyka

4.1. Czynniki ryzyka związane z otoczeniem Spółki:

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w branży i rozwojem nowych produktów

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii, w związku z czym cykl życia produktu jest stosunkowo krótki. Dlatego sukces rynkowy Spółki jest silnie uzależniony od jej zdolności do stałej obserwacji zachodzących zmian technologicznych oferowanych produktów, szybkości ich zastosowania i wdrożenia najnowszych rozwiązań. Ponadto ustawiczne zmiany technologiczne na rynku informatycznym, w tym oprogramowania oraz starzenie się oferowanych produktów wymuszają ponoszenie przez Spółkę nakładów finansowych na utrzymanie swej pozycji konkurencyjnej oraz odpowiedniego standardu świadczonych usług (m.in. poprzez wydatki na szkolenia pracowników w zakresie najnowszej oferty produktowej). Istnieje ryzyko pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują, iż produkty i usługi oferowane przez Spółkę staną się nieatrakcyjne, nie zapewniając mu tym samym spodziewanych wpływów z ich sprzedaży.

Ryzyko związane z silną konkurencją na rynku krajowym branży informatycznej

Rynek produktów i usług informatycznych charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem podmiotów na nim działających. Funkcjonują na nim zarówno przedsiębiorstwa dużych koncernów międzynarodowych, jak i duże oraz średnie polskie firmy działające na terenie całego kraju, a także małe podmioty o znaczeniu lokalnym. Przedmiotem konkurencji jest nie tylko oferta cenowa, lecz także wiedza i zdobyte doświadczenie. Dodatkowo branża charakteryzuje się wysokim stopniem innowacyjności, co zmusza Spółkę do ciągłego podnoszenia jakości oferty. Konkurencja na rynku zabezpieczeń systemów IT jest zróżnicowana w zależności od obszaru działania. Z dotychczas zdobytego przez Spółkę doświadczenia na rynku, wynika że wpływ konkurencji na efektywność działania Spółki zależy od:

- posiadanej wiedzy na temat potrzeb klienta (historycznej współpracy),
- różnic cenowych oferowanych produktów i usług, z uwzględnieniem wszelkiego rodzaju promocji cenowych i upustów,
- jakości dostarczanych usług,
- renomy i marki firmy świadczącej usługi.

Opisane powyżej wnioski są uwzględniane przez Spółkę przy podejmowaniu działań inwestycyjnych i marketingowych. Dzięki wysoko wykwalifikowanej kadrze inżynierów, mających certyfikaty producentów z ukończenia kursów w zakresie oferowanych przez Spółkę produktów, jest on w stanie dostarczać klientom usługi na najwyższym poziomie. Natomiast wieloletnia współpraca z większością dużych klientów, pozwala dysponować wiedzą, która jest istotnym elementem w walce z konkurencją. Ponadto Spółkę posiada specjalizację niszową, co stanowi poważną przewagę konkurencyjną. Niemniej jednak wpływ silnej konkurencji na rynku może skutkować obniżeniem rentowności realizowanej przez Spółkę.

Największa konkurencyjność występuje na rynku dużych przedsiębiorstw państwowych i prywatnych m.in. banków i innych instytucji finansowych większość także na rynku instytucji budżetowych, gdzie większość zamówień realizowanych jest w formie przetargów. Polityka Spółki zmierzająca do obsługi głównie sektora małych i średnich przedsiębiorstw pozwala ograniczyć i zdywersyfikować opisywane ryzyko.

Ryzyko wpływu sytuacji gospodarczej Polski na wyniki Spółki

Jedną z istotnych grup odbiorców produktów i usług Spółki stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa. Rozwój rynku technologii informatycznych jest silnie związany z rozwojem gospodarczym rynku krajowego oraz kondycją działających na nim przedsiębiorstw.

Spadek tempa wzrostu produktu krajowego brutto może obniżyć rentowność polskich przedsiębiorstw i uszczuplić ich budżety przeznaczone na inwestycje, m.in. na informatyzację firmy.

Ewentualna negatywna ocena wysokości obecnych i przyszłych dochodów uzyskiwanych przez przedsiębiorstwa, wobec pogarszającej się sytuacji gospodarczej w Polsce, mogłaby doprowadzić do spadku popytu na produkty i usługi oferowane przez Spółkę.

Ryzyko zmiennego otoczenia prawnego

Na działalność Spółki mają wpływ zmieniające się przepisy prawa i różne jego interpretacje, w szczególności w zakresie przepisów podatkowych, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych, regulacji prawnych w zakresie teleinformatyki, prawa spółek handlowych i prawa normującego funkcjonowanie spółek publicznych.

W związku z dostosowywaniem prawa polskiego do wymogów Unii Europejskiej, zmiany przepisów prawnych mogą mieć poważny wpływ na otoczenie prawne działalności gospodarczej, w tym działalności Spółki. Każde wejście w życie nowej, istotnej dla obrotu gospodarczego regulacji, może wiązać się z problemami interpretacyjnymi, niejednorodnym orzecznictwem sądów, niekorzystnymi interpretacjami przyjmowanymi przez organy administracji publicznej itd.

4.2. Czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki:

Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży

Roczna wielkość sprzedaży Spółki podlega zjawisku sezonowości, podobnie jak w przypadku innych podmiotów działających w branży IT. Najniższe przychody przypadają zazwyczaj na II kwartał roku kalendarzowego. Zaś nasilenie popytu Spółka z reguły odnotowuje w III i IV kwartale. Jak pokazują wyniki Spółki osiągnięte w okresie ostatnich trzech lat, sprzedaż w ostatnim kwartale danego roku stanowić może od 35 do 45% wartości jego rocznej sprzedaży. Spółka podejmuje działania zmierzające do minimalizowania zjawiska sezonowości a tym samym wyrównywania poziomu przychodów w poszczególnych kwartałach roku kalendarzowego poprzez zawieranie długookresowych umów serwisowych oraz innowacyjny charakter wprowadzanych do oferty handlowej produktów i usług.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Spółka współpracuje bezpośrednio z liderami rozwiązań informatycznych na rynku zabezpieczeń IT. Największy udział w wartości dostaw ogółem Spółki w 2007 roku osiągnęli następujący producenci oprogramowania: Computer Associates – 11,82 %, McAfee Ireland Limited – 7,71 %. Tak wysoki udział wymienionych dostawców w wartości dostawach ogółem, wynika z wysokiej jakości oferowanych przez nich produktów, a co za tym idzie, ze znaczącym popytem na ich wyroby na rynku krajowym. Utrata jednego z wymienionych źródeł zaopatrzenia mogłaby w krótkim okresie pogorszyć wyniki sprzedaży danych grup produktowych i obniżyć wyniki finansowe Spółki.

Ryzyko fluktuacji kadr

Spółka działa w oparciu o wiedzę oraz doświadczenie zatrudnianych pracowników. Dalszy rozwój Spółki zależy w dużej mierze od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz kadry wyższego szczebla. Możliwość utraty kluczowych dla Spółki specjalistów i ich odejścia do firm konkurencyjnych z branży mogłaby wpłynąć na jakość realizacji projektów wdrożeniowych oraz pogorszenie warunków kontraktów realizowanych w przyszłości. Rekrutacja nowych pracowników o odpowiednim poziomie wykształcenia i doświadczenia jest procesem długotrwałym, mogącym wydłużyć termin osiągnięcia oczekiwanej przez Spółkę wydajności pracy. Ponadto zatrudnienie nowych pracowników wiąże się z poniesieniem dodatkowych kosztów na rzecz firm świadczących usługi pośrednictwa pracy oraz obniżoną wydajnością pracy w pierwszych miesiącach po zatrudnieniu. Spółka w celu ograniczenia ryzyka utraty kluczowych pracowników tworzy w firmie efektywny system motywacyjny, dba o budowanie więzi pomiędzy Spółką a pracownikami oraz stale monitoruje rynek pracy, aby utrzymywać konkurencyjne warunki zatrudnienia.

Ryzyko związane z nasileniem konkurencji na rynku krajowym.

Istotny wpływ na działalność Spółki ma nasilająca się konkurencja zarówno ze strony polskich, jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych wymuszająca obniżenie marży przy realizacji kontraktów. Ponadto konsolidacja firm informatycznych na polskim rynku może wpłynąć na

konkurencyjność oferty Spółki względem innych podmiotów. Nie ma pewności czy rosnąca konkurencja nie wpłynie w przyszłości w negatywny sposób na działalność lub sytuację zarówno Spółki jak i Grupy Kapitałowej oraz osiągnięte przez nią wyniki finansowe

Ryzyko związane z karami umownymi zamieszczonymi w umowach zawartych z kontrahentami

Działalność Spółki nierozzerwalnie wiąże się z zawieraniem umów z podmiotami na rzecz których świadczone są usługi z zakresu m. in. instalowania systemów informatycznych, bieżącej obsługi oraz konserwacji urządzeń należących do takich systemów. W przeważającej części zawieranych przez Spółkę umów, zamieszczone są postanowienia określające kary umowne. Celem tych postanowień, jest wzajemne zagwarantowanie przez strony wykonania zobowiązań nałożonych przez zawierane umowy. W przypadku niewywiązania się przez Spółkę ze zobowiązań nałożonych przez zawarte z kontrahentami umowy, powstaje obowiązek poniesienia określonych kar umownych, które mogą negatywnie wpłynąć na sytuację finansową Spółki. W celu minimalizacji powyższego ryzyka, w większości zawartych umów, wysokość kar umownych określona została procentowo w sposób proporcjonalny do wartości zawartych kontraktów.

5. Informacja o podstawowych produktach, towarach lub usługach

Spółka oferuje kompleksowe systemy bezpieczeństwa teleinformatycznego.

Ofertę produktową Spółki można podzielić na następujące główne grupy produktów:

- systemy antywirusowe i antyspamowe,
- systemy kryptograficzne,
- systemy do ochrony poczty elektronicznej i ruchu internetowego,
- zapory ogniowe, systemy wykrywania włamań oraz systemy uwierzytelniania,
- inne systemy bezpieczeństwa,
- usługi,
- sprzedaż sprzętu komputerowego.

Produkty oferowane przez Spółkę, obejmują swym zakresem całość obecnie stosowanych zabezpieczeń systemów informatycznych:

- **Systemy antywirusowe**, zawierające kompleksowe rozwiązania, pozwalają zagwarantować ochronę na każdym poziomie przepływu informacji: bramkach internetowych, serwerach pocztowych, serwerach plików, stacjach roboczych i urządzeniach przenośnych. Bogata oferta produktowa Spółki gwarantuje skuteczną ochronę bez względu na strukturę sieci, wykorzystywane systemy operacyjne i aplikację oraz wielkość firmy. Spółka oferuje zarówno oprogramowanie jak i dedykowane rozwiązania sprzętowe. Uzupełnieniem są systemy centralnego zarządzania pozwalające na zdalną instalację i konfigurację oprogramowania, uaktualnianie baz danych sygnatur, tworzenie zadań oraz monitorowanie pracy systemów (śledzenie infekcji, stanu aktualizacji systemu itd.).
- **Systemy antyspamowe** pozwalają na walkę z największą plagą ostatniego (a również nadchodzącego) czasu tj. niechcianymi przesyłkami. Według badań niezależnych instytucji ponad 60% przesyłek pocztowych krążących w Internecie jest obecnie spamem, a ich liczba będzie wciąż rosła. Niechciane przesyłki z dnia na dzień powodują coraz większą utratę produktywności, a walka z nimi, bez specjalistycznych narzędzi, jest po prostu niemożliwa. W swojej ofercie Spółka posiada zarówno rozwiązania antyspamowe będące rozbudową ochrony antywirusowej, jak również budowane od początku jako dedykowana ochrona przed niechcianą pocztą.
- **Systemy kontroli zawartości** tzw. content filtering pozwalają kontrolować zarówno przesyłki pocztowe jak i dostęp do Internetu. Dzięki nim firma posiada pełną kontrolę na przepływie informacji z i do firmy, produkty te gwarantują, że poprzez pocztę elektroniczną i Internet nie wypłyną z firmy istotne dane, a pracownicy, korzystając z Internetu, zajmują się jedynie pracą.
- **Zapory ogniowe** umożliwiają kontrolę pakietów, translację adresów i obsługę tuneli VPN, są postrzegane jako podstawowe zabezpieczenie każdej firmy i faktycznie ciężko już dziś znaleźć

instytucję, która ich nie używa. Rozwiązania oferowane przez Spółkę pozwalają na osiągnięcie najwyższego poziomu bezpieczeństwa.

- **Systemy wykrywania włamań (IDS)** stanowią kolejną ważną grupą produktów związanych z bezpieczeństwem informatycznym. Oferowane rozwiązania obejmują wszystkie grupy produktów – począwszy od systemów aktywnych (zarówno sieciowych jak i hostowych), a na produktach pozwalających szacować podatność systemów teleinformatycznych na ataki skończywszy. Dzięki nim można budować kompleksowe systemy bezpieczeństwa, które mogą być centralnie zarządzane i które potrafią korelować zdarzenia z różnych źródeł, dając administratorom potężne narzędzia wspomagające ich pracę.
- **Systemy do zarządzania** serwerami i stacjami roboczymi pozwalają na wykonywanie takich zadań jak: inwentaryzacja sprzętu i oprogramowania oraz monitorowanie ich zmian, przejmowanie zdalnej kontroli nad stacjami, dystrybucję oprogramowania i uaktualnień czy też leczenie aplikacji. W momencie, gdy sieci firmowe przekraczają kilkanaście czy kilkadziesiąt stacji roboczych zarządzanie nimi staje się coraz trudniejsze i w praktyce niemożliwe bez wspomaganie ze strony specjalistycznych narzędzi.
- **Systemy HelpDesk** niezbędne do utrzymania usług na wymaganym poziomie, wykorzystanie tych systemów, oprócz wsparcia dla rozwiązywania problemów z komputerami, zapewnia zaimplementowanie dowolnych procedur i procesów, które można sformalizować. Możliwe jest więc proste tworzenie „branżowych” help dysków np. do serwisowania maszyn czy likwidacji szkód ubezpieczeniowych.
- **Systemy backupujące** – niezbędne do prawidłowego funkcjonowania każdej firmy. Spółka w tej grupie produktów oferuje sprawdzone rozwiązania pozwalające na kompleksową ochronę wszystkich zasobów począwszy od kluczowych serwerów (plikowych, bazodanowych czy też aplikacyjnych), a na stacjach roboczych skończywszy. Rozwiązania te są skalowalne, dzięki czemu mogą być wykorzystywane zarówno w małych sieciach jak i dużych rozwiązaniach korporacyjnych.
- **Systemy kryptograficzne** obejmują sprawdzone systemy szyfrujące. Mogą być wykorzystywane na wiele sposobów, począwszy od prostego szyfrowania plików i dysków, poprzez bezpieczne usuwanie danych, a na zaawansowanych systemach wykorzystujących infrastrukturę klucza publicznego kończąc. Oprogramowanie to integruje się również z popularnymi systemami pocztowymi oraz wspiera podpisy cyfrowe.
- **Systemy autentykacji** umożliwiają skuteczne ograniczenie dostępu zarówno do systemów operacyjnych jak i kluczowych usług czy aplikacji (np. stron www, serwerów pocztowych czy też zasobów firmowych) jedynie do uprawnionych użytkowników. Jest to zaawansowane rozwiązanie wykorzystujące tokeny i/lub karty mikroprocesorowe. Dzięki informacjom zapisanym na w/w nośnikach oraz znanym tylko użytkownikom personalnym kodom (tzw. kodom PIN), możliwe jest zabezpieczenie systemów informatycznych przed niepowołanym dostępem.
- **Szkolenia i usługi konsultingowe** w dziedzinie budowy systemów opartych na metodologii ITIL. Metodologia ITIL jest w chwili obecnej niezwykle popularnym i de facto jedynym narzędziem pozwalającym budować nowoczesne systemy wsparcia technicznego, a także porządkować organizację pracy działów IT.
- **Wsparcie techniczne** to usługa świadczenia pomocy technicznej związanej z ofertą produktową Spółki oferowana przez 24 godziny na dobę i przez 365 dni w roku. Spółka świadczy również pomoc techniczną na miejscu, w siedzibie klienta, pomagając konfigurować oprogramowanie, usuwając błędy czy też walcząc ze skutkami awarii.
- **Audyty bezpieczeństwa IT** to profesjonalne usługi Spółki związane z przeprowadzaniem audytów bezpieczeństwa teleinformatycznego oraz testów penetracyjnych. Oferta ta obejmuje m.in. usługi związane z pomocą w tworzeniu tzw. polityki bezpieczeństwa oraz opracowywanie tzw. planów ciągłości działania.
- **Wdrożenia** oferowanych systemów bezpieczeństwa jak również usługi związane z budową infrastruktury komunikacyjnej w oparciu o systemu Microsoft oraz usługi terminalowe
- **Audyty legalności oprogramowania** – dzięki partnerstwu Spółki z firmą Microsoft, Spółka ma prawo wykonywać audyty legalności oprogramowania kończące się, w przypadku spełnienia

przez klienta stawianych kryteriów, wydaniem przez firmę Microsoft Certyfikatu legalności oprogramowania.

Podstawowe produkty, towary i usługi oferowane przez Spółkę w poszczególnych dziedzinach działalności to:

- **Systemy antywirusowe, systemy antyspamowe, content filtering**
 - Oprogramowanie antywirusowe dla stacji roboczych, serwerów plików i aplikacji, serwerów poczty itd.
 - McAfee Webshield Appliance
 - Sophos PureMessage
 - McAfee SpamKiller
 - Fortinet FortiGate
 - Fortinet FortiMail
 - Symantec Brightmail
 - ClearSwift MIMESweeper
- **Zapory ogniowe, systemy wykrywania włamań i pokrewne**
 - CheckPoint
 - Fortinet FortiGate
 - Sidewinder G2
 - Systemy wykrywania włamań firmy McAfee
 - Systemy badania podatności firmy McAfee
 - Systemy gromadzenia, korelacji i archiwizacji logów bezpieczeństwa (RSA enVision)
- **Zarządzanie komputerami, HelpDesk, CRM**
 - LANDesk
 - FrontRange Heat
 - FrontRange GoldMine
 - FrontRange ITSM
 - DeviceLock
- **Archiwizacja, szyfrowanie, autentykacja**
 - CA ArcServe
 - RSA SecurID
 - PGP
 - WinMagic SecureDoc
- **Usługi**
 - Wdrożenia, szkolenia i wsparcie techniczne dla oferowanych produktów
 - Wdrożenia systemów firmy Microsoft w obszarach bezpieczeństwa, infrastruktury i komunikacji
 - Audyty bezpieczeństwa IT
 - Audyty legalności oprogramowania
- **Sprzedaż sprzętu komputerowego**

Dzięki bogatej ofercie produktów i usług Spółka jest w stanie zaproponować każdemu klientowi najlepsze rozwiązanie, bez względu na stosowany system operacyjny, ilość wykorzystywanych komputerów, czy też topologię sieci komputerowej.

Spółka ma w swojej ofercie rozwiązania z wszystkich istotnych grup produktowych związanych z rynkiem bezpieczeństwa IT. Uzupełnieniem są produkty pozwalające na zarządzanie systemami komputerowymi, rozwiązania do inwentaryzacji zasobów komputerowych, narzędzia do monitorowania i modelowania wydajności komputerów oraz wspomagające funkcjonowanie procesów biznesowych.

W większości przypadków Spółka jest bezpośrednim przedstawicielem producenta, co umożliwia mu oferowanie korzystnych dla odbiorców poziomów cenowych.

Jako wiodący na rynku dostawca zaawansowanych systemów bezpieczeństwa teleinformatycznego, Spółka wie jak ważne jest sprawne funkcjonowanie kluczowych dla działania danej firmy systemów

informatycznych. Dlatego też, jako uzupełnienie dla standardowych usług wsparcia technicznego, Spółka oferuje usługi serwisowe dostępne 24 godziny na dobę, przez wszystkie dni w roku, w tym również na żądanie klienta w jego siedzibie.

Spółka jest bezpośrednim partnerem większości spośród producentów dostarczanych rozwiązań. Dzięki temu posiada bieżący dostęp do wszystkich nowości, uaktualnień i dodatkowych narzędzi oraz wsparcia technicznego ze strony producentów, często dostępnych jedynie dla partnerów.

Ponadto Spółka dysponuje doświadczoną kadrą techniczną uczestniczącą w licznych zagranicznych szkoleniach i legitymującą się niezbędnymi certyfikatami potwierdzającymi zdobytą wiedzę i umiejętności.

Oferta Spółki nie ogranicza się jedynie do sprzedaży gotowych produktów. Spółka z powodzeniem oferuje pomoc klientom przy opracowywaniu tzw. polityki bezpieczeństwa, której celem jest stworzenie podstaw dla wprowadzenia metod zarządzania, procedur i wymagań, niezbędnych dla zapewnienia w instytucji właściwej ochrony wszelkich przetwarzanych informacji. Polityka bezpieczeństwa określa podstawowe zasady ochrony zasobów informacji w organizacji, niezależnie od systemów, sposobów i miejsca ich przetwarzania. Cele, strategie i polityki bezpieczeństwa firmy mogą być opracowane hierarchicznie od poziomu instytucji do poziomu eksploatacyjnego, w zależności od potrzeb zgłaszanych przez klientów. Spółka ofertę w zakresie polityki bezpieczeństwa buduje o najwyższej jakości konsultantów posiadających wymagane certyfikaty i dopuszczenia odpowiednich instytucji. Dzięki ich wiedzy i uzyskanym certyfikatом Spółka może przeprowadzać audyty zabezpieczeń oraz zaawansowane testy penetracyjne.

Oferowane rozwiązania są tworzone w oparciu o starannie wybrane, najlepsze i sprawdzone produkty, dzięki czemu Spółka może sprostać każdemu zadaniu związanemu z bezpieczeństwem teleinformatycznym.

Przeszkolona kadra zatrudnionych inżynierów stanowi mocną podstawę do zwiększenia wpływów ze sprzedaży usług wsparcia technicznego dla Spółki. Ten kierunek rozwoju Spółka zmierza kontynuować w przyszłości, a osiągnięte z niego przychody inwestować w dalszy niekończący się proces szkoleń naszych pracowników.

Produkty	2006		Produkty	2007	
	Wartość dostaw (tys. zł)	Udział (%)		Wartość dostaw (tys. zł)	Udział (%)
Oprogramowanie	15 396	72,00	Oprogramowanie	15 895	43,83
McAfee Irleand Limited	4 940	23,10	Computer Associates	4 287	11,82
Trend Micro Deutschland GmbH	1 374	6,42	McAfee Irleand Limited	2 798	7,71
FORTINET	1 145	5,35	IBM	403	1,11
Microsoft Sp. z o.o.	1 037	4,85	Microsoft Sp. z o.o.	1 578	4,35
SOPHOS PLC	921	4,31	Symantec Limited	997	2,75
Symantec Limited	643	3,01	Trend Micro Deutschland GmbH	693	1,91
ESET	579	2,71	ESET	614	1,69
RSA Security UK Limited	545	2,55	RSA Security UK Limited	857	2,36
Pozostali	4 212	19,70	Pozostali	6 243	17,21
Sprzęt	5 988	28,00	Sprzęt	17 799	49,07

RAZEM	21 384	100,00	RAZEM	36 269	100,00
--------------	---------------	---------------	--------------	---------------	---------------

Źródło: B3System S.A.

6. Rynki zaopatrzenia i zbytu oraz uzależnienie od odbiorców i dostawców

Zakupy towarów materiałów i usług Spółka realizuje na rynku krajowym. Ze względu na szerokie spektrum oferowanych przez Spółkę produktów, towarów i usług, także w zakresie zaopatrzenia nie występuje uzależnienie od konkretnych dostawców.

	2006	2007
Dostawcy	Udział	Udział
ABC Data Sp. z o.o.	40,27%	20,51%
Tech Data Polska	23,86%	12,73%
AVNET	29,00%	51,18%
DNS Polska	5,36%	8,60%
NTT System	0,16%	5,23%
Inne	1,35%	1,75%
Razem	100,00%	100,00%

Źródło: B3System S.A.

Dostawcami Spółki są uznani, światowi producenci oprogramowania i sprzętu komputerowego. Spółka posiada status partnera u większości swoich dostawców, dzięki czemu dysponuje stałym dostępem do aktualnych rozwiązań technologicznych.

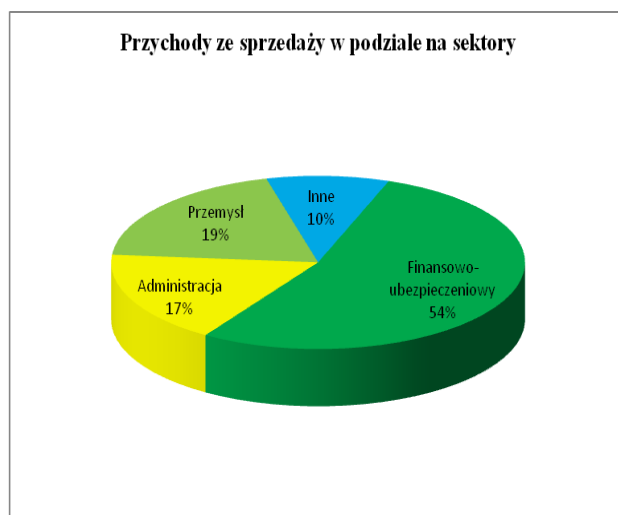
Poza umowami handlowymi zawieranymi w ramach prowadzonej działalności handlowej Spółka nie ma innych formalnych powiązań z dostawcami, których udział przekracza 10 % w obrotach ogółem.

Spółka otrzymała następujące tytuły i nagrody za rok 2007:

- ✓ Microsoft wyróżnił firmę B3System tytułem Microsoft Gold Certified Partner. Wyróżnienie Microsoft to najwyższy stopień współpracy, który jest świadectwem wysokich kompetencji specjalistów B3System w zakresie wdrażania rozwiązań Microsoft;
- ✓ Firma B3System S.A. otrzymała wyróżnienie za największą sprzedaż w kategorii IBM System X w roku finansowym 2007;
- ✓ B3System S.A. otrzymała Nagrodę specjalną za konsekwencję i skuteczność promowania rozwiązań RSA w 2007 roku.

Spółka realizuje swoje przychody wyłącznie na rynku krajowym. Głównymi odbiorcami są instytucje sektora finansowo-ubezpieczeniowego. Znaczącymi kontrahentami są także przedsiębiorstwa z sektora telekomunikacyjnego i administracji państwowej. Ze względu na dużą liczbę odbiorców nie występuje uzależnienie od konkretnego odbiorcy. Biorąc pod uwagę powyższe fakty zagrożeń dla systemów informatycznych firm Spółka kieruje swoją ofertę zarówno do sektora małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSP), jak też do sektorów dużych przedsiębiorstw takich jak:

1. Sektor Bankowo-Finansowy
2. Towarzystwa Ubezpieczeniowe
3. Telekomunikacja
4. Urzędy, Ministerstwa, Instytucje Państwowe
5. Energetyka
6. Przemysł
7. Transport i Spedycja
8. Media
9. Edukacja
10. Usługi



Źródło: B3System S.A.

l.p.	Nazwa odbiorcy	Obroty roczne realizowane z odbiorcą (tys. zł)	Udział w obrotach Emitenta ogółem (%)
1.	Bank PeKaO SA	14 138	38,9
2.	EMAX	3 235	8,9
3.	Komenda Wojewódzka Policji w Lublinie	747	2,06
4.	Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	713	1,97
5.	Uniwersytet Zielonogórski	688	1,90
6.	PZU S.A..	654	1,80
7.	Bank Zachodni WBK S.A.	590	1,63
8.	Komenda Wojewódzka Policji w Radomiu	527	1,45
9.	Telekomunikacja Polska S.A.	333	0,92
10.	PFRON.	313	0,86

Źródło: B3System S.A.

Wzrost udziału znaczących odbiorców Spółki w prezentowanym okresie, wynoszący łącznie około 61,10% wartości przychodów był spowodowany umacnianiem się wizerunku Spółki wśród dużych odbiorców jako głównego dostawcy sprawdzonych rozwiązań związanych z bezpieczeństwem IT oraz wzrostem konkurencyjności Spółki. Poza umowami zawieranymi w ramach prowadzonej działalności Spółka nie posiada innych formalnych powiązań z dostawcami, których udział w obrotach Spółki przekracza 10 %.

7. Informacje o zawartych znaczących umowach dla działalności Spółki

Spółka jest stroną następujących umów istotnych zawartych w ramach zwykłej działalności:

Za istotne umowy handlowe uznano umowy z kontrahentami, z którymi szacunkowe obroty ze sprzedaży w 2007 r. przewyższą 10% kapitałów własnych Spółki oraz te, które w ocenie Zarządu są istotne ze względu na ich specyficzny przedmiot bądź charakter.

7.1. Umowa zawarta w Warszawie 22 lutego 2007 r. pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

Przedmiotem Umowy jest: sprzedaż, dostarczenie (Zestaw 1), sprzedaż, dostarczenie i instalacja wraz z konfiguracją (Zestaw 2) w środowisku informatycznym Kupującego, oraz wykonywanie serwisu

gwarancyjnego Sprzętu. Sprzęt będzie wydany, skonfigurowany zgodnie z lokalizacją i w terminie wskazanym w Umowie. Wartość Umowy wynosi 280.100,00 USD.

7.2. Umowa zawarta w dniu 8 marca 2007 roku zawarta pomiędzy Spółką (Zlecającym), a Navipro Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Wykonawca)

Przedmiotem umowy jest się wdrożenie (zaprojektowanie konfiguracji, instalacja, sparametryzowanie, dostosowania, przetestowanie, uruchomienie i przekazanie do wykorzystania Oprogramowania Aplikacyjnego, działającego w otoczeniu przedsiębiorstwa Zlecającego) przez Wykonawcę oprogramowania aplikacyjnego oraz do dostarczenia dokumentacji użytkowej w terminach i za wynagrodzeniem określonym umową. Wykonawca jest upoważniony do pobrania opłaty licencyjnej w imieniu Microsoft Ireland Operations Limited.

Wynagrodzenie i warunki płatności:

Zlecający wypłaci Wykonawcy za licencję na Oprogramowanie Aplikacyjne kwotę 5 716,80 Euro;

Za licencję na Moduły Kadry i Płace kwotę 3 014 euro;

Za wdrożenie Oprogramowania Aplikacyjnego wraz z dostosowaniami kwotę 73 500 PLN;

Łączna wartość licencji wynosi 8 731,35 euro;

Dodatkowe prace wdrożeniowe będą realizowane wg stawki 1500 za każdy przepracowany dzień;

Do powyższych kwot zostanie doliczony podatek od towarów i usług według obowiązujących przepisów;

W przypadku zwłoki w dokonaniu płatności wykonawca ma prawo naliczyć i pobrać odsetki ustawowe.

7.3. Umowa zawarta w dniu 12 marca 2007 r. pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

Przedmiotem umowy jest: sprzedaż, dostarczenie i instalacja wraz z konfiguracją w środowisku informatycznym oraz wykonywanie serwisu gwarancyjnego Sprzętu, którego specyfikacje rzeczowo – cenowo - miejscowe zostały zawarte z w Załączniku do Umowy. Sprzęt będzie wydany Kupującemu, zainstalowany i skonfigurowany zgodnie z lokalizacją i w terminie wskazanym w Umowie. Wartość Umowy netto wynosi 210.915,00 USD.

7.4. Umowa zawarta w dniu 14 marca 2007 r. w Warszawie pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

Przedmiotem umowy jest: Sprzedaż, dostarczenie Sprzętu wraz z oprogramowaniem (Zestaw 1), sprzedaż, dostarczenie i instalacja wraz konfiguracją Sprzętu (Zestaw 2 i Zestaw 3) w środowisku informatycznym Kupującego oraz wykonywanie serwisu gwarancyjnego Sprzętu, którego specyfikacje rzeczowo – cenowo - miejscowe zostały zawarte w Załączniku do Umowy. Wartość umowy netto wynosi 220.705,00 USD.

7.5. Umowa zawarta w Warszawie dnia 21 marca 2007 r. pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

Przedmiotem umowy jest: Sprzedaż Oprogramowania, na które licencji bezpośrednio udziela Kupującemu producent oraz świadczenie serwisu gwarancyjnego Oprogramowania, za zasadach określonych w umowie. Nośniki zawierające Oprogramowanie będą dostarczone Kupującemu wraz z protokołem odbioru. Wartość Umowy netto wynosi 1.449.370,50 USD.

7.6. Umowa z dnia 26 marca 2007 roku zawarta pomiędzy Spółką (Zlecającym), a Navipro z o.o. z siedzibą w Warszawie (Wykonawcą).

Przedmiotem umowy jest przeprowadzenie przez Wykonawcę Analizy Przedwdrożeniowej, stanowiącej podstawę do wdrożenia systemu do zarządzania firmą klasy ERP- Enterprise Resource Planning – Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa.

Licencjodawca zachowuje prawa autorskie i inne prawa własności intelektualnej w stosunku do dokumentu Analizy Przedwdrożeniowej jak i wszystkich kopii, fragmentów i tłumaczeń licencjobiorca nie jest uprawniony do wprowadzania wszystkich zmian ani usuwania dowolnych oznaczeń i uwag, dotyczących praw autorskich, znaków towarowych i innych praw w dokumencie Analizy przedwdrożeniowej włącznie z dowolną liczbą kopii.

Zlecający wypłaci Wykonawcy kwotę w wysokości 45 000,00 PLN za wykonanie umowy. Do powyższej kwoty netto zostanie doliczony podatek od towarów i usług (VAT) w wysokości ustawowej.

7.7. Umowa zawarta w Warszawie dnia 3 września 2007 r. pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

Przedmiotem umowy jest: sprzedaż, dostarczenie i instalacja wraz z konfiguracją w środowisku informatycznym Kupującego, oraz wykonanie serwisu gwarancyjnego dostarczonych urządzeń (dalej: Sprzęt). Wartość umowy netto wynosi 370.086,54 USD.

7.8. Umowa zawarta w Warszawie dnia 27 września 2007 r. pomiędzy Bankiem Polska Kasa Opieki S.A. z siedzibą w Warszawie (Kupującym), a Spółką (Sprzedającym).

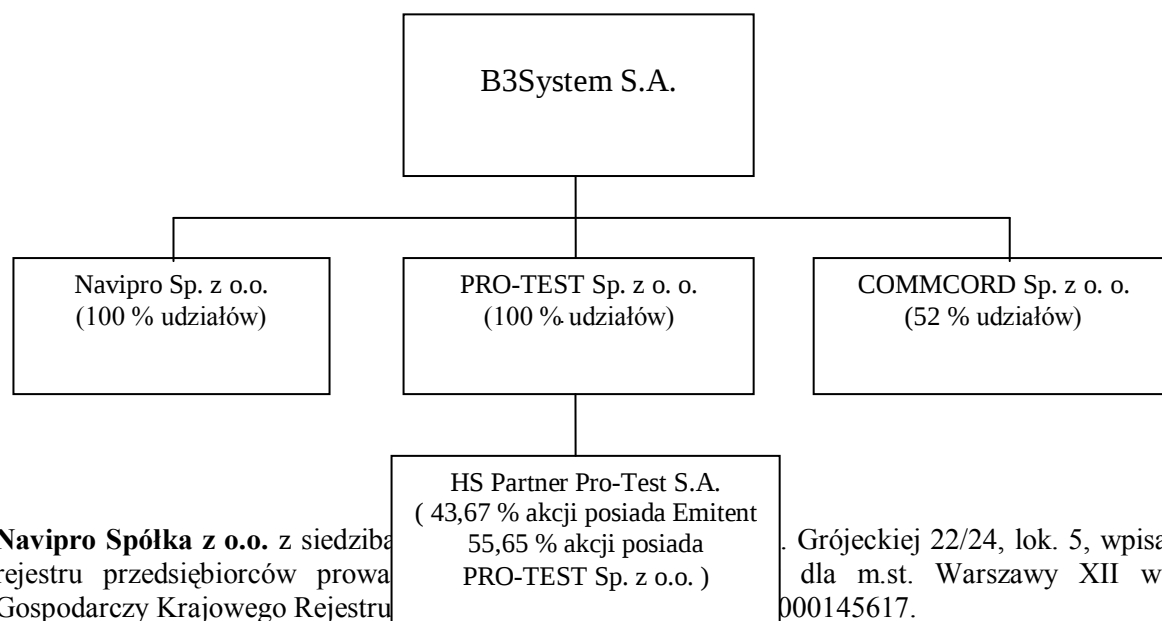
Przedmiotem umowy jest: sprzedaż, dostarczenie i instalacja wraz z konfiguracją w środowisku informatycznym Kupującego, oraz wykonanie serwisu gwarancyjnego dostarczonych urządzeń (dalej: Sprzęt). Wartość umowy netto wynosi 368.781,00 USD .

7.9. Zamówienie z dnia 12 grudnia 2007 r. roku zawarte pomiędzy Spółką a Bankiem Polskiej Spółdzielczości S.A. z siedzibą w Warszawie.

Przedmiotem zamówienia jest dostarczenie, instalacja i wdrożenie sprzętu informatycznego firmy McAfee. Wartość zamówienia wynosi 360 700,00 złotych. Łączna wartość zamówień realizowanych z Bankiem Polskiej Spółdzielczości S.A. wynosi 791 311,13 zł.

8. Informacja o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych Spółki z innymi podmiotami.

B3System S.A. jest podmiotem dominującym w stosunku do następujących istotnych podmiotów zależnych:



Spółka oferuje szeroki zakres usług informatycznych między innymi:

- ✓ Doradztwo strategiczne – wyznaczanie kierunków informatyzacji przedsiębiorstw w oparciu o innowacyjne rozwiązania technologiczne;
- ✓ Analiza procesów biznesowych – określenie zasad działania danego przedsiębiorstwa w momencie przeprowadzenia analizy;
- ✓ Analiza przedwdrożeniowa – badanie potrzeb informatycznych w poszczególnych obszarach działalności klienta;
- ✓ Wdrażanie systemów IT – projektowanie i tworzenie systemu informatycznego w oparciu o wyznaczone kierunki rozwoju z uwzględnieniem sytuacji obecnej;
- ✓ Szkolenia i serwis – stały monitoring działania wdrożonego rozwiązania. Prowadzenie szkoleń i wsparcie w procesie zarządzania wiedzą wewnątrz organizacji klienta.

Spółka skoncentrowała swoje działania na wdrożeniach i usługach opartych na rozwiązaniach Microsoft Dynamics NAV.

HS Partner Pro-Test S.A. z siedzibą w Warszawie (02-170) przy ul. Słowiczej 62, wpisaną do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII (dawny XX) Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000041061. Spółka oferuje zintegrowane systemy wspomagające zarządzanie obiektami hotelowymi i gastronomicznymi. Dostarcza autorskie programy komputerowe służące do zarządzania określonymi obszarami działalności:

- ✓ Działalnością hotelową: ProHOTT, ProBANN, ProNETT;
- ✓ Działalnością gastronomiczną – ProRESS, ProGASS;
- ✓ Działalnością księgową i finansami – ProFINN;
- ✓ Obrotu towarami – ProMAGG.

Najnowszą propozycją jest oferta Lock – zawierająca produkty dla hoteli firmy Messerschmitt Systems AG:

- ✓ Zamki hotelowe na karty zbliżeniowe oraz magnetyczne;
- ✓ Czytniki naścienne;
- ✓ Systemy zarządzania energią;
- ✓ Sejfy hotelowe;
- ✓ Minibary.

Spółka świadczy również usługi serwisowe związane z oferowanymi produktami po okresie wdrożenia.

PRO-TEST Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie (02-170) przy ulicy Słowiczej 62, wpisaną do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000174026.

PRO-TEST Sp. z o.o. nie prowadzi obecnie działalności gospodarczej. Spółka jest akcjonariuszem HS Partner Pro – Test S.A.. PRO-TEST Sp. z o.o. osiąga dochody z tytułu dywidendy wypłacanej przez spółkę HS Partner Pro – Test S.A.

COMMCORD Spółka z o.o. z siedzibą w Rzeszowie przy ulicy Hoffmanowej 19, wpisanej do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Rzeszowie XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, pod numerem KRS 0000267788.

COMMCORD skupia się na obszarze świadczenia usług związanych z bezpieczeństwem teleinformatycznym oraz integracją urządzeń, systemów i sieci IT na rynku finansowym, bankowym, w sektorze administracji publicznej, jak również dla przedsiębiorstw prywatnych i państwowych. W zakresie bezpieczeństwa IT COMMCORD oferuje:

Audyt- konsulting - tworzenie koncepcji rozwiązań- doradztwo projektowe- usługi wdrożeniowe IT oraz bezpieczeństwa informacji- integracja platform systemowych- opiekę serwisową- szkolenia. Wśród zrealizowanych przez spółkę projektów znajdują się między innymi:

- ✓ Systemy SSL VPN w sektorze publicznym oraz banków komercyjnych.
- ✓ Uaktualnienia i modernizacje systemów Juniper ISG dla Międzynarodowego Banku.
- ✓ Szkolenia i uaktualnienia systemów Juniper (FW, IPS), CheckPoint, eSafe, etc. dla banków komercyjnych, spółdzielczych i przedsiębiorstw.
- ✓ Audit w sektorze publicznym.
- ✓ Wdrożenie Juniper IPS w sektorze publicznym.

Poza rozwiązaniami zabezpieczeń IT Spółka oferuje również tworzenie systemów proceduralnej ochrony informacji m.in. w zakresie:

- ✓ Ochrony informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa ochrony danych osobowych;
- ✓ Ochrony informacji stanowiących przedsiębiorstwa;
- ✓ Ochrony danych osobowych;
- ✓ Ochrony informacji niejawnych

Nabycie aktywów w postaci udziałów i akcji w wymienionych spółkach B3System S.A. traktuje jako inwestycję długoterminową. Budowanie Grupy Kapitałowej w oparciu o podmioty z branży IT, ma na celu wzmacnianie pozycji Spółki, rozszerzenie oferty handlowej w oparciu o rozwiązania oferowane przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej, oraz pozyskiwanie nowych rynków.

Inwestycje w podmioty zależne zostały sfinansowane w oparciu o środki własne Spółki w drodze emisji akcji serii G oraz akcji serii H, wyemitowanych na podstawie Uchwał podjętych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, w dniu 27.08.2007 roku. 24 udziały Navipro Sp. z o.o. zostały nabyte ze środków własnych Spółki, pozostałe 96 udziałów zostało objętych w zamian za wydanie 205.600 akcji B3System serii G. Podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii G zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w dniu 10 października 2007 r.

181 912 akcji HS Partner Pro – Test S.A. oraz 64 udziałów w Pro-Test Sp. z o.o. zostało nabytych za łączną kwotę 4 115 695,99 złotych. Za 461 688 akcji HS Partner Pro – Test S.A. oraz 38 udziałów w Pro-Test Sp. z o.o. zostało wydanych łącznie 1 054 870 akcji zwykłych na okaziciela serii H Spółki. W dniu 2 listopada 2007 roku Sąd Rejonowy zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii H.

Poza powyższymi inwestycjami kapitałowymi, Spółka nie dokonywała istotnych inwestycji w papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości.

9. Opis transakcji z podmiotami powiązanymi, jeżeli jednorazowa lub łączna wartość transakcji zawartych przez dany podmiot przekracza równowartość 500.000 euro.

W 2007 roku Spółka nie dokonała transakcji z podmiotami powiązanymi, w rozumieniu § 91 ust. 6 pkt.8 rozporządzenia MF z dnia 19.10.2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

10. Informacja o zaciągniętych kredytach, o umowach pożyczki oraz o udzielonych gwarancjach i poręczeniach.

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie Spółka nie finansowała swojej działalności korzystając z kredytów, pożyczek nie wykorzystywała gwarancji ani poręczeń.

11. Informacje o udzielonych pożyczkach, z uwzględnieniem terminów ich wymagalności, a także udzielonych poręczeniach i gwarancjach.

W okresie, którego dotyczy niniejsze sprawozdanie Spółka nie udzielała poręczeń ani gwarancji innym podmiotom.

12. Opis wykorzystania przez Spółkę wpływów z emisji.

Dnia 7 listopada 2006 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki w drodze oferty publicznej nowej emisji akcji serii F. Kapitał Zakładowy Spółki podwyższono o kwotę 117.000 zł w drodze emisji 1.170.000 akcji na okaziciela serii F o wartości nominalnej 0,10 zł każda i cenie emisyjnej 4,00 zł każda. W dniu 24 stycznia 2007 roku Sąd Rejonowy zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego Spółki.

W dniu 24 stycznia 2007 roku Spółka zadebiutowała Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.. Akcje Spółki w ofercie publicznej sprzedawano po 4 zł. W dniu debiutu ich cena wzrosła o 66,25% do kwoty 6,65 zł. Na koniec pierwszego dnia notowań za PDA płacono 6,58 zł. Spółka i jej dotychczasowi akcjonariusze zaoferowali inwestorom 1,64 mln akcji. W transzy małych inwestorów oferowanych było 340 tys. walorów serii F, a w transzy inwestorów instytucjonalnych - 830 tys. akcji serii F oraz 470 tys. akcji serii B. Redukcja zapisów wyniosła 98,6%. Po ofercie publicznej w rękach nowych akcjonariuszy znalazło się 20% walorów Spółki, dających 18% głosów na Walnym Zgromadzeniu.

Spółka B3System została wyróżniona tytułem najatrakcyjniejszego debiutanta I półrocza 2007 roku na GPW. Ranking sporządziła Giełda Papierów Wartościowych we współpracy z portalem finansowym IPO.pl.

W wyniku emisji Spółka pozyskała 4.680.000 zł.. Środki z emisji Akcji Serii F, pomniejszone o koszty emisji, zostały wykorzystane na:

- a) rozwój Działu Bezpieczeństwa IT,
- b) rozwój narzędzi wspomagających pracę firmy,
- c) akwizycję nowych podmiotów.

W 2007 roku Spółka poniosła wydatki inwestycyjne na organizację stanowisk pracy nowych pracowników. Zakupiono sprzęt komputerowy o wartości 122 tys. zł. został zaliczony do urządzeń technicznych. Ponadto Spółka nabyła licencje na oprogramowanie niezbędne do wykonywania audytów wewnętrznych. Spółka w 2007 roku poniosła również wydatki w kwocie 75 tys. zł. na uzupełnienie wyposażenia m.in. notebooki, urządzenia wielofunkcyjne, drukarki, które ze względu na swoją niską wartość jednostkową zostały zaliczone do kosztów działalności.

W roku 2007 Spółka rozpoczął proces wdrożenia systemu klasy ERP – NAVISION firmy Microsoft, zintegrowanego rozwiązania przeznaczonego dla małych i średnich przedsiębiorstw, wspierającego zarządzanie firmą, umożliwiającego optymalizację zewnętrznych i wewnętrznych procesów biznesowych organizacji oraz podniesienie jakości, efektywności współpracy z partnerami, klientami i dostawcami firmy. Oprogramowanie zawiera moduły do zarządzania gospodarką magazynową i procesami zakupów i sprzedaży, środków trwałych jak i moduł finansowo-księgowy oraz kadrowo-płacowy. Uruchomienie systemu nastąpiło 1 stycznia 2008 roku. Wydatki na ten cel wraz z kosztami zbudowania księgi potrzeb i dokonania analizy przedwdrożeniowej wyniosły ok. 150 tys. zł.. Spółka inwestowała w dalszy rozwój Działu bezpieczeństwa IT i Działu Rozwiązań Biznesowych. W wyniku rekrutacji do obu działów nastąpił wzrost zatrudnienia w Spółce o 15 %, poprzedzony przygotowaniem stanowisk pracy.

Wydatki na akwizycję:

Spółka realizując m.in. cele emisji akcji serii F, dokonała akwizycji czterech podmiotów z branży IT.

W dniu 02 lipca 2007 roku podpisano umowę inwestycyjną pomiędzy B3System S.A., a Małgorzatą Szelągowską i Jackiem Włodarczykiem oraz firmą Navipro Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W wyniku podpisanej umowy Spółka nabyła od udziałowców Navipro Sp. z o.o. łącznie 120 udziałów stanowiących 100% wszystkich udziałów Navipro Sp. z o.o. i uprawniających do 100% głosów na Zgromadzeniu Wspólników Navipro Sp. z o.o.. 24 udziały Navipro Sp. z o.o. zostały nabyte ze środków własnych Spółki, pozostałe 96 udziałów zostało objętych w zamian za wydanie 205.600 akcji B3System S.A. serii G. NWZA Spółki w dniu 27 sierpnia 2007 roku uchwaliło podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii G, podwyższenie zostało zarejestrowane przez Sąd Rejonowy w dniu 10 października 2007 r.

Wydatki poniesione w związku z nabyciem udziałów spółki Navipro Sp. z o.o. wynosiły: 2 266 tys. zł.

W dniu 16 lipca 2007 roku podpisano umowę inwestycyjną z akcjonariuszami firmy HS Partner Pro-Test S.A. z siedzibą w Warszawie oraz umowę sprzedaży udziałów PRO-TEST Sp. z o.o.. W wyniku realizacji umów: inwestycyjnej oraz umów sprzedaży zawartych z akcjonariuszami mniejszościowymi HS Partner Pro-Test S.A., Spółka nabyła łącznie:

- ✓ 100% udziałów w Pro-Test Sp. z o.o., będącej akcjonariuszem HS Partner Pro-Test S.A., posiadającej 55,65% udział w kapitale zakładowym HS Partner Pro-Test S.A.

oraz

- ✓ bezpośrednio 43,67% akcji HS Partner Pro – Test S.A. .

181 912 akcji HS Partner Pro – Test S.A. oraz 64 udziałów w Pro-Test Sp. z o.o. zostało nabytych za łączną kwotę 4 115 695,99 złotych. Za 461 688 akcji HS Partner Pro – Test S.A. oraz 38 udziałów w Pro-Test Sp. z o.o. zostało wydanych łącznie 1 054 870 akcji zwykłych na okaziciela serii H Spółki. W dniu 2 listopada 2007 roku Sąd Rejonowy zarejestrował podwyższenie kapitału zakładowego w drodze emisji Akcji Serii H.

Wydatki poniesione w związku z nabyciem akcji spółki HS Partner Pro-Test S.A. wynosiły: 3 854 tys. zł.

Wydatki poniesione w związku z nabyciem udziałów spółki PRO-TEST Sp. z o.o. wynosiły: 4.901 tys. zł.

W dniu 10 grudnia 2007 roku Zarząd Spółki podpisał umowę inwestycyjną z Tomaszem Hałasem i Krzysztofem Gortatem oraz spółką COMMCORD Sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie. W wyniku realizacji podpisanej umowy B3System S.A. nabyła od udziałowców COMMCORD Sp. z o.o. łącznie 26 udziałów stanowiących 52% wszystkich udziałów spółki i uprawniających do 52% głosów na Zgromadzeniu Wspólników spółki. Wydatki poniesione w związku z nabyciem udziałów spółki COMMCORD Sp. z o.o. wynosiły: 995 tys. zł.

13. Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi wykazanymi w raporcie rocznym, a wcześniej publikowanymi prognozami wyników za 2007 rok.

Pierwotna prognoza wyników finansowych Spółki za 2007 rok została zamieszczona w prospekcie emisyjnym opublikowanym w dniu 18 grudnia 2006 roku. W raporcie bieżącym nr 33/2007, opublikowanym w dniu 25 lipca 2007 roku, prognozowane wyniki za 2007 rok zostały podwyższone. Zgodnie z ostatecznie opracowanymi przez Zarząd Spółki i opublikowanymi w dniu 31.01.2008 roku w raporcie bieżącym nr 9/2008 podwyższonymi prognozami wyników finansowych za 2007 rok B3System założył wypracowanie następujących wyników, w tys. zł:

Przychody ze sprzedaży - 35.500

Zysk netto - 1.225

Ostatecznie spółka B3System wypracowała w 2007 roku następujące wyniki w tys. zł.:

Wyszczególnienie	Prognoza	Dane za okres od 01.01.2007- 31.12.2007	Procentowe wykonanie prognozy
------------------	----------	---	-------------------------------------

Przychody ze sprzedaży	35 500	36.269	102,2%
Zysk netto	1.225	1.254	102,4%

Źródło: B3System S.A.

14. Ocena dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie Spółka podjęła lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

W prezentowanym okresie Spółka finansowała swoją działalność z kapitału własnego oraz zysku netto. Struktura źródeł finansowania Spółki jest bezpieczna.

Spółka swoją działalność finansuje głównie za pomocą kredytów kupieckich. Dzięki długoletniej współpracy ze stałymi dostawcami Spółka uzyskuje długie, 3 - 4 tygodniowe, terminy płatności. Natomiast terminy spłaty należności od odbiorców Spółki są krótsze wynoszą około 2 - 3 tygodni.

Konieczność dokonywania przedpłaty za zamówienie złożone przez Spółkę u dostawcy występuje sporadycznie.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania B3System S.A.

WSKAŹNIKI	2006	2007
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	0,04%	0,02
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	77%	49%

Źródło: B3System S.A.

Analiza zadłużenia została dokonana w oparciu o niżej zaprezentowane wskaźniki:

Spółka charakteryzuje się bardzo niskim wskaźnikiem zadłużenia długoterminowego oraz wskaźnikiem zadłużenia ogółem utrzymującym się od lat na stałym poziomie. Spółka nie widzi zagrożenia dla możliwości wywiązania się z zaciągniętych zobowiązań.

Tabela: Wskaźniki struktury finansowania B3System S.A.

WSKAŹNIKI	2006	2007
Wskaźnik płynności bieżący	1,22	1,15
Wskaźnik płynności szybki	1,18	1,13

Źródło: B3System S.A.

Zasady wyliczania wskaźników:

- *Wskaźnik płynności bieżący = stosunek majątku obrotowego do wartości zobowiązań krótkoterminowych,*
- *Wskaźnik płynności szybki = stosunek majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do wartości zobowiązań krótkoterminowych*

Wskaźniki płynności bieżącej i szybki utrzymywane są na stałym i bezpiecznym poziomie.

Wskaźniki płynności bieżącej i szybki są na zbliżonym poziomie w każdym z prezentowanych okresów, z uwagi na fakt, iż Spółka utrzymuje zapasy na niskim poziomie, a ich udział w aktywach Spółki stanowił od 1 do 7% w prezentowanych okresach. Spółka praktycznie nie utrzymuje zapasów, gdyż produkty i towary nabywane u dostawców są bezpośrednio dostarczane „just in time” do odbiorców Spółki.

15. Ocena możliwości zamierzeń inwestycyjnych w tym inwestycji kapitałowych w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności

Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 12.12.2007 roku, podjęło Uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I, Spółka planuje znaczną część środków uzyskanych z

emisji akcji przeznaczyć na inwestycje w inne podmioty gospodarcze, co ma na celu umocnienie obecnej pozycji Spółki na rynku oraz pozyskanie nowych, zgodnych z przyjętą strategią rozwoju, kompetencji, produktów i klientów. Przedmiotem inwestycji będą przejęcia innych podmiotów mających w swej ofercie sprawdzone produkty i rozwiązania z branży IT. Zainteresowanie Spółki skupia się na firmach oferujących produkty i rozwiązania zbliżone do oferty Spółki, jak również stanowiące jej uzupełnienie oraz posiadające stabilną bazę klientów.

Spółka przewiduje swoje zaangażowanie w powyższe firmy na poziomie zapewniającym jej skuteczne sprawowanie kontroli nad ich działalnością, jednocześnie nie wykluczając przejęcia całkowitej kontroli. Na dzień sporządzenia sprawozdania Spółka podjęła rozmowy z 4 podmiotami prowadzącymi działalność związaną z rynkiem IT. Pozostałe środki spółka zamierza przeznaczyć na rozwój Działu Bezpieczeństwa IT, Działu Rozwiązań Biznesowych, tworzenie Działu Wdrożeń Infrastruktury, przebudowę struktury informatycznej, rozwój narzędzi wspomagających pracę firmy.

Spółka zamierza także zwiększyć środki na promocję oraz działania marketingowe umożliwiające jej skuteczne konkutowanie z wiodącymi na polskim rynku firmami informatycznymi i umacnianie wizerunku Spółki jako kluczowego dostawcy usług związanych z bezpieczeństwem IT.

16. Ocena czynników i nietypowych zdarzeń mających wpływ na wynik z działalności za dany okres

W prezentowanym okresie nie wystąpiły w Spółce nietypowe i nadzwyczajne zdarzenia.

17. Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa oraz perspektywy rozwoju działalności z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej

Według raportu PMR Ltd. pt. „Polski rynek informatyczny w długoterminowym trendzie wzrostowym” (<http://IT-Consulting.pl>) szacuje się iż z Internetu korzysta ok. 13 mln Polaków. Zgodnie z powyższym raportem w roku 2006 r. sprzedano w Polsce ponad 2,3 mln komputerów, a wartość polskiego rynku informatycznego w 2006 r. przekroczyła 19,3 mld zł, co oznacza aż 13 % wzrost w stosunku do roku 2005. Bardzo dobre wyniki branży IT to, efekty wzrostu koniunktury, jaką w ostatnich dwóch latach odnotowała polska gospodarka, przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Rośnie zainteresowanie inwestycjami w technologie IT. Wzrósł popyt na usługi sektora IT, rośnie zapotrzebowanie na usługi niestandardowe, serwisowe a przede wszystkim na wyspecjalizowane, kompleksowe silnie powiązane ze wsparciem zarządzania.

Czynniki, które w ocenie Spółki będą miały wpływ na osiągnięte przez nią wyniki finansowe to:

- ✓ rozwój gospodarki, wzrost inwestycji w branży IT, ułatwiony dostęp do Internetu oraz rosnąca świadomość możliwości wynikających z rozwoju infrastruktury IT,
- ✓ popyt na zaawansowane narzędzia informatyczne dla sektora MSP, charakteryzujących się między innymi specyficznymi rozwiązaniami technologicznymi, modelami licencjonowania i polityką cenową,
- ✓ tendencje wzrostowe rynku IT obserwowane na rynku dotyczą kategorii, w których mieszczą się produkty Spółki, tj. sprzedaż sprzętu, oprogramowania i usług,
- ✓ rozwój rynku bezpieczeństwa IT, ściśle skorelowany ze stale pojawiającym się nowym zagrożeniami, co wymusza na firmach wymianę dotychczas stosowanym zabezpieczeń jak również stosowania nowych zaawansowanych technologicznie produktów,
- ✓ stosowanie przez korporacje redundantnych systemów zabezpieczeń, na przykład systemów antywirusowych, antyspamowych czy zapór ogniowych pochodzących od różnych producentów, co zdecydowanie podnosi skuteczność ochrony,
- ✓ realizacja przyjętej przez Spółkę strategii, zakładającej budowę przez B3System S.A. Grupy Kapitałowej w oparciu o podmioty z branży IT; konsolidacja wyników finansowych przejmowanych podmiotów, dywersyfikacja oferty produktowej uwzględniająca potencjał przejętych podmiotów (Navipro Sp. z o.o., HS Partner Pro-Test S.A. oraz Commcord Sp. z o.o.);
- ✓ inwestycje związane z przygotowaniami do EURO 2012, stwarzające szansę poszerzenia bazy klientów dla spółki oraz firm powiązanych ze spółką, zwiększone zapotrzebowanie rynku na

- kompleksowe rozwiązania informatycznych dla branży hotelowo-gastronomicznej, na systemy rezerwacji miejsc przez Internet; wykonanie okablowania, dostawa sprzętu komputerowego, usługi montażu, wdrożenia, szkolenia pracowników, a także całodobową opiekę serwisową,
- ✓ wymogi prawne wynikające z obecności Polski w Unii Europejskiej oraz z międzynarodowych standardów bezpieczeństwa IT,

18. Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania przedsiębiorstwem

W prezentowanym okresie nie nastąpiły zmiany zasad zarządzania Spółką.

19. Zmiany w składzie osób zarządzających i nadzorujących Spółkę w ciągu ostatniego roku obrotowego, zasady dotyczące powoływania i odwoływania osób zarządzających oraz uprawnienia osób zarządzających, w szczególności prawo do podjęcia decyzji o emisji lub wykupie akcji

Uchwałą Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia z dnia 25 czerwca 2007 Pan Tomasz Łypacewicz został odwołany z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej. W dniu 12 grudnia 2007 roku uchwałą Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia powołany na funkcję Członka Rady Nadzorczej Pan Marek Kwiatkowski, który pełnił swoją funkcję do dnia złożenia rezygnacji tj. do 15 stycznia 2008 roku.

Zgodnie z § 12 ust. 2 do kompetencji Rady Nadzorczej, z uwzględnieniem bezwzględnie obowiązujących przepisów Kodeksu spółek handlowych, należy między innymi ustalanie liczby członków Zarządu Spółki w granicach dopuszczalnych przez Statut Spółki oraz ich powoływanie i odwoływanie. Zgodnie z § 12 ust 8 pkt. g Statutu Spółki, powoływanie i odwoływanie członków Rady Nadzorczej, z zastrzeżeniem § 16 ust 2 pkt. 9 Statutu należy do kompetencji Walnego Zgromadzenia.

Statut Spółki w § 16 ust 2 pkt. 9 umożliwia Radzie Nadzorczej, powoływanie członka Rady Nadzorczej w miejsce członka Rady Nadzorczej, którego mandat wygasł wobec rezygnacji lub wskutek śmierci.

20. Informacje o umowach zawartych między Spółką a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia Spółki przez przejęcie

Członkowie Zarządu byli zatrudnieni w Spółce na podstawie umów o pracę na czas nieokreślony. Umowy te nie zawierają klauzuli o rekompensatach w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia. W przypadku rozwiązania umowy o pracę przysługują im odszkodowania i odprawy, wynikające z przepisów prawa pracy.

21. Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale Spółki, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych, wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych odrębnie dla osób zarządzających i nadzorujących w przedsiębiorstwie Spółki.

Wynagrodzenie brutto Członków Zarządu w 2007 roku (w zł) pobrane od Spółki z tytułu pełnienia funkcji członków Zarządu:

Imię nazwisko	Wynagrodzenie	Wartość innych świadczeń
Mirosław Kaliński	183 332,58	0
Władysław Sędzielski	183 203,73	0
Piotr Jurzysta	127 200,00	0

Źródło: B3System S.A.

Członkowie Zarządu B3System otrzymali w 2007 roku (w zł) wynagrodzenie od Spółki HS Partner Pro-Test S.A. z tytułu udziału w dwóch posiedzeniach Rady Nadzorczej:

Imię nazwisko	Wynagrodzenie	Wartość innych świadczeń
Mirosław Kaliński	1 900,00	0
Władysław Sędzielski	1 000,00	0

Źródło: B3System S.A.

Wynagrodzenie brutto osób	Wynagrodzenie	Wartość innych świadczeń
Tomasz Łypacewicz	625,00	0
Mirosław Hejduk	1 125,00	0
Krzysztof Przyłucki	1 125,00	0
Mariola Dobosz	1 600,00	0
Tadeusz Kuranowski	1 900,00	0
Marek Kwiatkowski	625,00	0

Źródło: B3System S.A.

Pan Marek Kwiatkowski, w 2007 otrzymał wynagrodzenie w wysokości 7.200 zł brutto z tytułu uczestnictwa w posiedzeniach Rady Nadzorczej Spółki HS Partner Pro-Test S.A., w której do dnia 21.08.2007 roku tj. pełnił funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej.

Członkom Zarządu oraz Rady Nadzorczej w 2007 roku Spółka ani jej podmioty zależne nie wypłaciły żadnego wynagrodzenia na podstawie planu premii lub podziału zysków ani w formie opcji na akcje oraz nie przyznały innych świadczeń w naturze.

22. Zestawienie stanu posiadania akcji Spółki przez osoby zarządzające i nadzorujące Spółkę

Stan posiadanych akcji B3System S.A. przez Członków Zarządu oraz Rady Nadzorczej na dzień 31 grudnia 2007 roku przedstawia się następująco:

ZARZĄD	IŁOŚĆ AKCJI	WARTOŚĆ NOMINALNA AKCJI
Mirosław Kaliński	2 038 500	203 850
Władysław Sędzielski	2 038 500	203 850
Piotr Jurzysta	453 000	45 300

Źródło: B3System S.A.

Pan Mirosław Hejduk posiada ze współmałżonką, w ramach współwłasności majątkowej 2.500 akcji Spółki serii D.

23. Zestawienie akcjonariuszy posiadających, bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne, co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki

Wg wiedzy Spółki na dzień 31 grudnia 2007 roku oraz na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania akcjonariuszami, którzy bezpośrednio lub pośrednio przez podmioty zależne posiadali co najmniej 5% w ogólnej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki byli:

Na dzień 31 grudnia 2007r.

Akcjonariusze	Liczba posiadanych akcji	Udział w kapitale zakładowym	Liczba głosów	Udział w ogólnej liczbie głosów na WZW
Mirosław Kaliński	2 038 500	21,78%	2 488 500	24,02%
Władysław Sędzielski	2 038 500	21,78%	2 488 500	24,02%
B3System-Security Sp. z o.o.	1 080 000	11,54%	1 080 000	10,42%
Piotr Jurzysta	453 000	4,84%	553 000	5,34%

Znaczącym akcjonariuszem Spółki jest spółka B3System–Security Sp. z o.o. posiadająca 1 080 000 akcji Spółki stanowiących 11,54% akcji w kapitale zakładowym i uprawniających do 10,42% głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki. Kapitał zakładowy B3System–Security Sp. z o.o. wynosi 54.000 zł i dzieli się na 108 udziałowo wartości nominalnej 500 zł.

Pan Mirosław Kaliński jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł.

Pan Władysław Sędzielski jest właścicielem 40 udziałów B3System–Security Sp. z o.o., o łącznej wartości 20.000 zł.

24. Informacja o znanych Spółce umowach (w tym również zawartych w dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligatariuszy.

Zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy nastąpią po zarejestrowaniu przez sąd podwyższenia kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I. Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie w dniu 12 grudnia 2007 roku podjęło uchwałę o podwyższeniu kapitału zakładowego w drodze emisji akcji serii I z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. Podwyższenie kapitału zakładowego ma się dokonać poprzez emisję nie więcej niż 1 170 059 akcji zwykłych na okaziciela serii I, o wartości nominalnej 0,10 zł każda, dniem według którego określa się akcjonariuszy, którym przysługuje prawo poboru akcji serii I jest dzień 30 stycznia 2008 roku. Zgodnie z uchwałą dotychczasowemu akcjonariuszowi za 8 posiadanych akcji przysługiwać będzie 1 akcja nowej emisji.

Zmiana w proporcjach posiadanych akcji nastąpi tylko w przypadku całościowego lub częściowego nieskorzystania przez akcjonariuszy z prawa poboru. W dniu 16 maja 2008 roku, Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę dot. wprowadzenia instytucji kapitału docelowego w związku z wprowadzeniem w Spółce Programu motywacyjnego dla pracowników Spółki, oraz osób współpracujących ze Spółką w oparciu o umowy cywilno prawne.

Poza wymienionymi powyżej, Zarządowi nie są znane umowy, ani okoliczności w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy Spółki.

25. Informacja o posiadaczach wszelkich papierów wartościowych, które dają specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki, wraz z opisem tych uprawnień.

W prezentowanym okresie nie są znani Spółce posiadacze papierów wartościowych dających specjalne uprawnienia kontrolne w stosunku do Spółki.

26. Informacja o systemie kontroli programów akcji pracowniczych.

W prezentowanym okresie nie był wdrożony w Spółce żaden program akcji pracowniczych.

W dniu 9 sierpnia 2006 r. NWZ Spółki podjęło uchwałę w sprawie podwyższenia kapitału zakładowego Spółki poprzez emisję 100.000 akcji zwykłych na okaziciela serii D dedykowanych do wybranych pracowników Spółki. W sierpniu 2006 roku podpisano Umowy Inwestycyjne z pracownikami Spółki.

27. Informacja o ograniczeniach dotyczących przenoszenia prawa własności akcji oraz o wszelkich ograniczeniach w zakresie wykonywania prawa głosu przypadających na akcje

Spółka w umowie inwestycyjnej zawartej z pracownikami Spółki, którzy objęli Akcje Serii D, zobowiązała ich do nie sprzedawania żadnej z objętych Akcji Serii D do dnia 17 lutego 2008.

Zgodnie z oświadczeniem Zarządu, członkowie Zarządu Spółki będący jednocześnie akcjonariuszami Spółki, zobowiązali się, poza akcjami sprzedanymi w ramach oferty publicznej, do niezbywania pozostałych posiadanych przez nich akcji Spółki przez okres 12 miesięcy od dnia, w którym akcje Spółki były po raz pierwszy notowane na GPW tj. do 24 stycznia 2008 roku.

Na dzień sporządzenia sprawozdania nie istnieją żadne ograniczenia w zakresie wykonywania prawa

głosu na Walnym Zgromadzeniu Spółki.

28. Umowy z podmiotem uprawnionym do badań sprawozdań finansowych

Rada Nadzorcza w dniu 12 czerwca 2007 roku dokonała wyboru podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. W dniu 10 lipca 2007 roku podpisano z BDO Numerica Sp. z o.o. Umowę dot. przeprowadzenia:

- badania Sprawozdania Zarządu B3system S.A. z wyceny aportu, którym opłacone będą akcje emisji B3System S.A. wraz z wydaniem opinii w/s emisji akcji B3System S.A. w zamian za udziały spółki B3System-Security Sp. z o.o., za wynagrodzenie w wysokości: 15.000 zł.
- przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 30 czerwca 2007 roku, sporządzonego zgodnie z PSR, za wynagrodzenie w wysokości: - 15.000 zł.
- przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zleceniodawcy sporządzonego na dzień 30 czerwca 2007 sporządzonego zgodnie z MSR, jeżeli zaistnieje taka potrzeba prawnie uzasadniona, za wynagrodzenie w wysokości: 10.000 zł.
- badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31 grudnia 2007 roku wg PSR, za wynagrodzenie w wysokości: 25.000 zł.
- badania rocznego jednostkowego sprawozdania finansowego sporządzonego na dzień 31 grudnia 2007 roku wg MSR, za wynagrodzenie w wysokości: – 20.000 zł.
- szkolenia w zakresie konsolidacji sprawozdań jednostkowych oraz przekształcenia na MSR, - za wynagrodzenie w wysokości: 8.000 zł.

Z uwagi na fakt, zgodnie z przepisami prawa dokonywanie przeglądu śródrocznego jednostkowego sprawozdania finansowego Zleceniodawcy sporządzonego na dzień 30 czerwca 2007 sporządzonego zgodnie z MSR, nie było uzasadnione, BDO Numerica Sp. z o.o. nie przeprowadzała w/w badania.

Ponadto Spółka zawarła z BDO Numerica Sp. z o.o. w dniu 29.10.2007 roku umowę dot. badania sprawozdań finansowych sporządzonych według stanu na dzień 31.12.2005, 31.12.2006 oraz 30.06.2007 zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości, – za wynagrodzenie w wysokości 30.000 zł. oraz badanie sprawozdania finansowego sporządzonego według stanu na dzień 30.06.2007 r. pro forma na potrzeby prospektu emisyjnego wynagrodzenie w wysokości – 20.000 zł.

Powyższa umowa była zmieniana aneksami określającymi zakres prac związanych z prospektem emisyjnym. Łącznie za prace związane ze sporządzeniem prospektu emisyjnego BDO Numerica Sp. z o.o., otrzyma od Spółki wynagrodzenie w wysokości 57.000 zł.

Wybrany podmiot:

BDO Numerica Sp. z o.o.
ul. Postępu 12
02-676 Warszawa
Nr KRS – 0000058463

Audytory figurują na liście podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych, prowadzonej przez Krajową Izbę Biegłych Rewidentów pod nr 523.

Wybór został dokonany zgodnie z par. 16 ust. 8 Statutu Spółki. Spółka nie korzystała dotychczas z usług tego audytora. Audytor został wybrany do przeglądu sprawozdania finansowego za okres I półrocza 2007 roku oraz badania jednostkowego i skonsolidowanego sprawozdania finansowego za rok 2007.

Zarząd B3System S.A. informuje, iż w dniu 10 listopada 2006 roku Rada Nadzorcza podjęła uchwałę 2/2006 w sprawie wyboru biegłego rewidenta do zbadania sprawozdań finansowych na potrzeby prospektu emisyjnego oraz sprawozdania finansowego za rok obrotowy 2006.

Na biegłego rewidenta wybrano PKF CONSULT Sp. z o.o. z siedzibą 01-747 Warszawa, ul. Elbląska 15/17, wpisaną na listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod numerem

477 oraz zarejestrowaną w rejestrze przedsiębiorców prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000034774.

W dniu 22 maja 2006 roku Spółka zawarła z PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie ul. Elbląska 15/17 umowę o przegląd oraz badanie sprawozdań finansowych obejmujących ostatnie 3 lata obrotowe, przeprowadzenie badania aktywów i pasywów Spółki, wydania opinii w zakresie poprawności i rzetelności wyceny na potrzeby sądowej rejestracji przekształcenia Spółki oraz wydania opinii biegłego rewidenta o sprawozdaniach finansowych zamieszczonych w prospekcie emisyjnym. W dniu 15 października 2006 roku Spółka podpisała Aneks nr 1 do w/w umowy, rozszerzający zakres prac audytorskich. Za wyżej wymienione usługi audytor otrzymał wynagrodzenie netto 93.000 zł.

W dniu 07.05.2007 roku Spółka zawarła z PKF Consult Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Warszawie ul. Elbląska 15/17 umowę o badanie sprawozdania finansowego sporządzonego za okres 01.01.2006 – 31.12.2006 roku.

Za wykonanie wyżej wymienionych usług audytor otrzyma wynagrodzenie netto w łącznej wysokości 20.000 zł.

29. Oświadczenia Zarządu

29.1. Zgodnie z §95 ust. 5 Rozporządzenia MF z dnia 19.10.2005 roku oświadczamy, że wedle naszej najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Spółki oraz jego wynik finansowy, oraz że roczne sprawozdanie z działalności Spółki zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

29.2. Zgodnie z §95 ust. 6 Rozporządzenia MF z dnia 19.10.2005 roku stwierdzamy, że podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego sprawozdania finansowego, został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci, dokonujący tego badania, spełniali warunki wydania bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z właściwymi przepisami prawa krajowego.

Warszawa, maj 2008 roku

Członkowie Zarządu:

Mirosław Kaliński

Władysław Sędzielski

Piotr Jurzysta