

**RAPORT ROCZNY  
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 R.**

Limassol, 30 marca 2009 r.



John Hirst  
Przewodniczący Rady Dyrektorów

## Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2008 zaczął się dla Asbis bardzo pozytywnie. Mimo niestabilności na rynkach finansowych, Spółka notowała zachęcające wskaźniki wzrostu. W dalszej części roku stało się jednak jasne, że wiele rynków geograficznych, na których działamy przeżywa duże trudności na które spółka musiała zareagować. Zespół zarządzający wcześniej podjął poważne działania w celu redukcji kosztów i kontroli kapitału obrotowego. Choć byliśmy poważnie zaawansowani w tych działaniach jeszcze przed ostatnim kwartałem roku, w którym rynek ucierpiał najbardziej, ich pełne efekty będą widoczne od pierwszego kwartału 2009 roku.

Wyniki spółki ucierpiały w związku z nagłymi, mocniejszymi od oczekiwań, spadkami wartości niektórych walut – szczególnie rubla. Również w tym zakresie szybko zostały podjęte działania w celu zmniejszenia ekspozycji walutowej i zapewnienia wszędzie tam gdzie było to możliwe denominacji sprzedaży w „twardej walucie”.

Mimo trudności rynkowych spółka kontynuowała rozwój rozbudowując bazę dostawców, rozszerzając portfolio produktowe oraz ulepszając posiadaną infrastrukturę. Dzięki temu kontynuowane były wzrosty sprzedaży na wielu rynkach i jesteśmy pewni, że nasza pozycja rynkowa będzie nadal się umacniać.

Jesteśmy przekonani, że posiadamy odpowiednie środki aby poradzić sobie z trudnościami związanymi z obecnymi zawirowaniami na rynkach, oraz że - gdy tylko warunki zewnętrzne się polepszą - dodatkowo wzmocnimy naszą pozycję i będziemy mieli możliwość wykorzystania długoterminowego potencjału wzrostu rynków na których działamy.

John Hirst

Przewodniczący Rady Dyrektorów

## Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2008 był dla ASBIS trudny, w związku ze światowym kryzysem finansowym, który wpłynął na wyniki spółki w drugiej połowie roku. W związku z tym spółka była w stanie zanotować jedynie 7 proc. roczny wzrost przychodów ze sprzedaży oraz 4,1 miliona USD zysku netto.

Po pierwszej połowie roku byliśmy w sytuacji, w której możliwe było zanotowanie najlepszych wyników rocznych w historii spółki. Jednak gwałtowna zmienność wartości walut w drugiej połowie roku, w szczególności w jego ostatnich trzech miesiącach, negatywnie wpłynęła na nasz biznes, ze względu na fakt, że większości zakupów dokonujemy w dolarach amerykańskich, a w Europie Środkowej i w Rosji sprzedajemy głównie w walutach lokalnych.

Z drugiej strony, w roku 2008 istotnie rozszerzyliśmy portfolio produktowe, podpisując łącznie 32 umowy dystrybucyjne z dotychczasowymi i nowymi dostawcami.

Wzmocniliśmy również naszą obecność na Bałkanach, w krajach bałtyckich, rozpoczęliśmy działalność we Włoszech, Kazachstanie, na bardzo obiecującym rynku tureckim, oraz zakończyliśmy budowę nowego magazynu w Z.E.A., który wspierać będzie silny wzrost naszego biznesu na Bliskim Wschodzie.

Mimo światowego kryzysu finansowego zanotowaliśmy 7% wzrost sprzedaży, wliczając w to 120% wzrost sprzedaży laptopów, 16,5% wzrost sprzedaży oprogramowania oraz 51% wzrost sprzedaży urządzeń peryferyjnych.

Światowy kryzys finansowy wpłynął negatywnie na wyniki i rynki działalności spółki w 2008 roku, w związku z czym podjęte zostały niezbędne kroki w celu zabezpieczenia przed jego dalszym negatywnym wpływem. Obejmują one program oszczędnościowy oraz działania mające na celu zmniejszenie ekspozycji na kursy walut.

Obserwując rezultaty podjętych działań, chcę zapewnić wszystkich akcjonariuszy, że mocno wierzymy, iż z posiadaną infrastrukturą, pozycją rynkową, możliwościami operacyjnymi, ciągle ulepszanym portfolio oraz kanałami sprzedaży, możemy być pewni przyszłości i wierzyć, że przyszłość grupy ASBIS jest obiecująca. Zrobimy wszystko aby rok 2009 był udanym rokiem!

Siarhei Kostevitch, CEO



Siarhei Kostevitch  
Dyrektor Generalny Grupy ASBIS

**Sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności Grupy  
Kapitałowej**

**Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2008 r.**

## SPIS TREŚCI

CZEŚĆ I.....	8
Punkt 1. Informacje podstawowe .....	8
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej .....	16
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju.....	36
Punkt 4. Rada dyrektorów, kierownictwo i pracownicy .....	45
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi.....	50
Punkt 6. Informacje finansowe .....	51
Punkt 7. Informacje dodatkowe.....	53
CZEŚĆ II.....	62
Punkt 8. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi .....	62
CZEŚĆ III.....	63
Punkt 9. Sprawozdanie finansowe .....	63

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) w regionie EMEA: Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce, łączącym szerokie pokrycie geograficzne z szerokim portfolio produktów dystrybowanych na zasadzie „one-stop-shop”. Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Rosja, Ukraina, Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry i kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Katar i Kuwejt).

Grupa dystrybuje serwery, komputery stacjonarne, laptopy i urządzenia sieciowe dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów i sprzedawców detalicznych. Asortyment produktów informatycznych oferowany przez nas obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell i Hitachi. Ponadto, coraz większa część przychodów Grupy pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon. Oferujemy także produkty typu „white label”, dystrybuowane przez Grupę pod markami niektórych z naszych największych klientów.

ASBISc rozpoczął działalność w 1992 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniósła siedzibę do Limassol. Poprzez trzy główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Finlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera działalność sieci 33 magazynów w 26 krajach. Sieć ta dostarcza produkty do krajów działalności Grupy i bezpośrednio do jej klientów w ok. 75 krajach.

Siedziba Spółki mieści się w Diamond Court, 43 Kolonakiou Street, Ayios Athanasios, CY-4103 Limassol, Cypr.

Poniższy raport został przygotowany zgodnie z artykułem 82 ustęp 1 punkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

Zawarte w niniejszym raporcie rocznym odwołania do Spółki dotyczą spółki ASBISc Enterprises Plc, natomiast wszelkie odwołania do Grupy dotyczą ASBISc Enterprises Plc oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy (w tym do jej odpowiednich podmiotów zależnych, w zależności od kraju, o którym mowa), chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki. Wszelkie odwołania do „Akcji” odnoszą się do naszych akcji będących w obrocie na Warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych S.A.

### ***Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości***

Niniejszy raport roczny zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłości dotyczące naszej działalności, sytuacji finansowej i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym raporcie rocznym. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono, lub których można oczekiwać na podstawie użytych stwierdzeń odnoszących się do przyszłości. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego raportu rocznego.

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w połączeniu z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłości, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań lub szacunków analityków, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie wydania niniejszego raportu rocznego.

W punkcie 1 „Informacje podstawowe” oraz w punkcie 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju”, a także w innych miejscach niniejszego raportu rocznego przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłości, wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności.

## **Dane branżowe i rynkowe**

W niniejszym raporcie rocznym przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności i rynków, na których działamy i na których działają nasi konkurenci. Informacje o rynku, jego wielkości, naszym udziale w rynku, pozycji rynkowej, wskaźnikach wzrostu, jak również inne dane branżowe odnoszące się do naszej działalności i rynku, na którym działamy, obejmują dane i raporty opracowane przez różne strony trzecie, rozmowy z naszymi klientami i wartości oszacowane wewnętrznie. Dane rynkowe i branżowe odnoszące się do naszej działalności uzyskaliśmy od dostawców danych branżowych, w tym:

- Gartner – wiodąca firma badawcza branży IT, oraz
- IDC – organizacja dedykowana publikacji danych branży IT.

Jesteśmy przekonani, że publikacje, ankiety i prognozy branżowe są wiarygodne, ale nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji, i nie możemy gwarantować ich dokładności ani kompletności. Niektóre dane których użyliśmy powstały przed światowym kryzysem finansowym z trzech ostatnich miesięcy roku, w związku z tym część danych może być nieadekwatnych.

Ponadto, w wielu przypadkach w niniejszym raporcie rocznym zawarliśmy stwierdzenia dotyczące naszej branży i naszej pozycji rynkowej oparte na doświadczeniu własnym i naszych badaniach warunków rynkowych. Nie możemy zapewnić, że przyjęte założenia prawidłowo odzwierciedlają naszą pozycję rynkową. Nasze badania wewnętrzne nie zostały zweryfikowane przez żadne niezależne źródła.

## **Dane finansowe i operacyjne**

Niniejszy raport roczny zawiera sprawozdanie finansowe inne dane finansowe odnoszące się do Grupy. W szczególności zawiera zaudytowane skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostały sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej ("IFRS") i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

Walutą funkcjonalną Spółki jest dolar amerykański. Z tego względu transakcje w walutach innych niż nasza waluta funkcjonalna są przeliczane na dolary amerykańskie zgodnie z kursem wymiany obowiązującym w dniu danej transakcji.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym raporcie rocznym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu w niektórych z przedstawionych w raporcie tabel suma kwot w danej kolumnie lub wierszu może różnić się nieznacznie od wartości łącznej podanej dla danej kolumny lub wiersza.

Wszystkie kwoty wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości na akcję oraz kursów wymiany, o ile nie zaznaczono inaczej.

## CZĘŚĆ I

### PUNKT 1. INFORMACJE PODSTAWOWE

#### *Prezentacja walut i informacje o kursach wymiany*

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie rocznym do „USD” i „dolara amerykańskiego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych; wszystkie odniesienia do „EUR” i „euro” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej, które przyjęły jednolitą walutę zgodnie z Traktatem WE, czyli Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym 25 marca 1957 r. w Rzymie, zmienionym Traktatem o Unii Europejskiej, podpisanym 7 lutego 1992 r. w Maastricht i Traktatem z Amsterdamu podpisanym 2 października 1997 r. w Amsterdamie, z uwzględnieniem Rozporządzeń Rady (WE) nr 1103/97; wszystkie odniesienia do „PLN” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce.

Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, euro i złotych polskich i innych walutach wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości na akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

Poniższa tabela przedstawia – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego kupna/sprzedaży, publikowanego przez Narodowy Bank Polski („NBP”) dla złotego („obowiązujący kurs wymiany NBP”), wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów sporządzania naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i innych informacji finansowych przedstawionych w niniejszym raporcie rocznym. Prezentacja kursów wymiany nie ma sugerować, że kwoty w dolarach amerykańskich faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w złotych lub euro, ani że kwoty takie mogły być przeliczone na złote lub euro, według określonej stawki.

	<b><u>Rok zakończony 31 grudnia</u></b>				
<b>Rok (złoty za 1,00 dolara)</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Kurs wymiany na koniec okresu.....	2,99	3,26	2,91	2,44	2,96
Średni kurs wymiany w ciągu okresu <sup>(1)</sup> .....	3,64	3,25	3,10	2,77	2,41
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu .....	4,06	3,45	3,30	3,04	3,13
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	2,97	2,91	2,86	2,43	2,02

Średni kurs celny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie



<b>Miesiąc (złoty za 1,00 dolara)</b>	<b>Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>	<b>Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>
Styczeń 2008.....	2,53	2,41
Luty 2008.....	2,50	2,32
Marzec 2008.....	2,33	2,23
Kwiecień 2008.....	2,24	2,13
Maj 2008.....	2,23	2,15
Czerwiec 2008.....	2,20	2,12
Lipiec 2008.....	2,13	2,02
Sierpień 2008.....	2,27	2,06
Wrzesień 2008.....	2,45	2,25
Październik 2008.....	3,13	2,39
Listopad 2008.....	3,08	2,73
Grudzień 2008.....	3,08	2,85
Styczeń 2009.....	3,46	2,88
Luty 2009.....	3,90	3,47

Następująca tabela pokazuje dla wskazanych dat i okresów koniec okresu, średni, najwyższy i najniższy kurs wymiany Euro do dolara amerykańskiego wyliczony na podstawie stóp ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski, wyrażone w Euro na 1.00 USD.

<b>Rok zakończony 31 grudnia (euro za 1,00 dolara)</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0,7331	0,8449	0,7597	0,6798	0,7099
Średni kurs wymiany w ciągu okresu <sup>(1)</sup> .....	0,8048	0,8044	0,7970	0,7269	0,6809
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,8476	0,8565	0,8442	0,7747	0,6259
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,7331	0,7387	0,7515	0,6727	0,8053

Średni kurs wymiany NBP euro do USD ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w czasie danego okresu

<b>Miesiąc (euro za 1,00 dolara)</b>	<b>Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>	<b>Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>
Styczeń 2008.....	0,7123	0,6929
Luty 2008.....	0,6909	0,6727
Marzec 2008.....	0,6967	0,6791
Kwiecień 2008.....	0,6907	0,6715
Maj 2008.....	0,6901	0,6577
Czerwiec 2008.....	0,6592	0,6326
Lipiec 2008.....	0,6406	0,6259
Sierpień 2008.....	0,6846	0,6417
Wrzesień 2008.....	0,7185	0,6795
Październik 2008.....	0,8053	0,7075
Listopad 2008.....	0,8011	0,7706
Grudzień 2008.....	0,7935	0,6819
Styczeń 2009.....	0,7821	0,7169
Luty 2009.....	0,7955	0,7716

### **Wybrane dane finansowe**

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2008 i 2007. Dane te powinny być analizowane w połączeniu z punktem 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” oraz sprawozdaniem finansowym (włączając noty) załączonym do niniejszego raportu rocznego. Dane finansowe prezentowane zgodnie z MSSF pochodzą ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Dla państwa wygody, pewne kwoty w USD dla roku i na koniec roku zakończonego 31 grudnia 2008 r. zostały przeliczone na Euro i PLN w następujący sposób:

- Poszczególne pozycje bilansu – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2008: 1 USD = 2,9618 PLN i 1 EUR = 4,1724 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów wymiany Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w okresie pomiędzy 1 stycznia a 31 grudnia 2008: 1 USD = 2,4115 PLN i 1 EUR = 3,5463 PLN.

## Okres od 1 stycznia do 31 grudnia

	2008		2007	
	USD	PLN	EUR	USD
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<b>1.495.324</b>	<b>3.605.974</b>	<b>1.016.827</b>	<b>1.397.349</b>
Koszt własny sprzedaży	(1.418.115)	(3.410.785)	(964.325)	(1.329.409)
<b>Zysk brutto</b>	<b>77.209</b>	<b>186.189</b>	<b>52.502</b>	<b>67.939</b>
Koszty sprzedaży	(34.706)	(83.694)	(23.601)	(25.358)
Koszty ogólnego zarządu	(27.175)	(65.533)	(18.479)	(16.845)
<b>Zysk operacyjny</b>	<b>15.327</b>	<b>36.962</b>	<b>10.423</b>	<b>25.737</b>
Koszty finansowe	(8.745)	(21.089)	(5.947)	(5.192)
Przychody finansowe	200	481	136	750
Pozostałe przychody	346	833	235	337
Ujemna wartość firmy I odpis wartości firmy	90	216	61	(223)
Zmniejszenie wartości inwestycji	(90)	(217)	(61)	-
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>7.127</b>	<b>17.187</b>	<b>4.846</b>	<b>21.409</b>
Podatek	(3.024)	(7.292)	(2.056)	(2.723)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>4.103</b>	<b>9.895</b>	<b>2.790</b>	<b>18.686</b>
<b>Przypisany:</b>				
Udziały mniejszościowe	83	199	56	-
Akcjonariusze podmiotu dominującego	4.021	9.696	2.734	18.686
	<b>4.103</b>	<b>9.895</b>	<b>2.790</b>	<b>18.686</b>

	USD (centy)	PLN (grosz)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony z działalności kontynuowanej	7,24	17,46	4,92	37,94

	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy/(wyływy) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(623)	(1.502)	(424)	1.075
Wpływy/(wyływy) środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(13.654)	(32.927)	(9.285)	7.612
Wpływy/(wyływy) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(2.075)	(5.003)	(1.411)	22.572
<b>Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(16.352)</b>	<b>(39.432)</b>	<b>(11.119)</b>	<b>16.035</b>
Środki pieniężne na początku roku	29.286	36.418	9.642	13.250
Środki pieniężne na koniec roku	12.934	80.489	21.311	29.286

	Na dzień 31 grudnia 2008		Na dzień 31 grudnia 2007	
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	336.117	995.513	238.595	348.601
Aktywa trwałe	26.773	79.297	19.005	17.304
Aktywa ogółem	362.891	1.074.810	257.600	365.906
Pasywa	267.878	793.400	190.154	270.205
Kapitał własny	95.013	281.410	67.446	95.701

## Czynniki ryzyka

Niniejsza sekcja opisuje główne ryzyka i czynniki niepewności wpływające na naszą działalność. Poza opisanymi poniżej, istnieją inne rodzaje ryzyka i niepewności, które nas dotyczą. Poza tym, pewne rodzaje ryzyka i niepewności, mogą być nam obecnie nieznane lub możemy uznawać je za nieistotne. Wymienione ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i płynność.

### Czynniki ryzyka związane z przedmiotem i branżą działalności

***Zmiany wartości walut, w których prowadzona jest działalność i finansowana aktywność w stosunku do dolara amerykańskiego mogą negatywnie wpływać na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.***

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W tej walucie denominowanych jest około 40% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro. Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro.

W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: rubla rosyjskiego, koronę czeską i polskiego złotego. W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem naszych przychodów raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi ze zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług. Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego wpływu na koszty operacyjne.

Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów w których działamy, może skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany.

Co więcej, istotna deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłuceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

Nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności.

***Ryzyko kredytowe, na jakie jesteśmy narażeni ze względu na nasze zobowiązania w ramach umów na dostawy produktów, a także ryzyko opóźnień w płatnościach ze strony klientów, mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.***

Nabywamy komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i rozprowadza je wśród swoich klientów. Niektórym naszym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 60 dni, a w niektórych wypadkach – do 90 dni. Nasze zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi z zobowiązaniami klientów do zapłaty nam za nabywany od niej towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdzie umowa pomiędzy nami a dostawcą dotyczy sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych dystrybutorów. Mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców, niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar, a ponieważ nasze marże brutto są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać terminowej płatności od swoich klientów, to będziemy narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęte jest około 55% jej

przychodów. Tak więc powstanie – ze względu na niezdolność do ściągnięcia należności – jakichkolwiek należności wątpliwych, na które tworzone są rezerwy, lub należności nieściągalnych, na które tworzone są odpisy, może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

***Globalna konkurencja i presja cenowa w branży, w której prowadzimy działalność, mogą spowodować zmniejszenie naszego udziału rynkowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Rynek dystrybucji produktów informatycznych, na którym działamy, charakteryzuje nasilona konkurencja, w szczególności pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz warunków handlowych. W związku z tym, na rynku obserwuje się presję na marże ze strony podmiotów konkurujących oraz nowych uczestników rynku. Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma podmiotami prowadzącymi działalność na różną skalę i na różnych rynkach geograficznych, a oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności, na każdym rynku, na którym prowadzimy działalność, napotykamy konkurencję ze strony szeregu podmiotów, wśród których są zarówno dystrybutorzy międzynarodowi, tacy jak np. Avenet Inc., Tech Data Corp., Ingram Mirco Inc. czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie od nas większy, lecz których zasięg geograficzny działalności nie pokrywa się z naszym zasięgiem, jak i dystrybutorzy regionalni bądź lokalni, w rodzaju Elko (obecny głównie w państwach bałtyckich, Rosji, na Ukrainie i w regionie Adriatyku), Kwarzar Micro i Millennium Distribution (na terenie byłego Związku Radzieckiego), AB, ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i BGSLevi w Czechach i na Słowacji.

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku mogą spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży. Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych rynkach naszej działalności. Presja cenowa może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na osiągnięte przez nas marże zysku i jej ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że stosowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – stosunkowo niskie i wrażliwe na zmiany cen. Nacisk ze strony obecnych konkurentów oraz nowych uczestników rynku może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Działalność na rynku dystrybucji produktów informatycznych charakteryzują niskie marże, co oznacza, że wyniki działalności wykazują znaczną wrażliwość na wzrost kosztów operacyjnych. Sytuacja taka, przy nieskutecznym zarządzaniu kosztami, może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku innych dystrybutorów – niskie i przewidujemy, że taki stan utrzyma się w przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki są planowane częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W związku z tym, możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć wpływ spadku marży brutto w przyszłości. Niezdolność do skutecznego zarządzania kosztami może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Zalegające zapasy towarów i spadek cen w branży, w której prowadzimy działalność, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Jako dystrybutor, często musimy nabywać komponenty i produkty informatyczne zgodnie z zamówieniami składanymi przez klientów i oczekiwanym popytem na rynku. Rynek produktów i komponentów informatycznych charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy szybko się starzeją. Szybkie tempo zmian technologicznych powoduje, że w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar pewnych komponentów. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami dla naszych klientów, rośnie potrzeba utrzymywania przez nas pewnego poziomu zapasów zabezpieczających przyszłe potrzeby

klientów. Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na szybki spadek cen przestarzałych produktów, albo konieczność tworzenia rezerw na niesprzedane zapasy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się posiadanych zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych przez nas cen. Nasza zdolność do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkami cen produktów handlowych jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie naszej działalności.

Umowy handlowe zawierane przez nas przewidują korzystne warunki, które chronią nas przed skutkami gwałtownych spadków cen lub wrażliwymi zapasami w przypadku pewnych rodzajów produktów dostarczanych przez niektórych dostawców (więcej informacji znajduje się w części *Informacje o Spółce – Główni dostawcy – Polityka Ochrony Cen i Polityka Rotacji Zapasów*). Wspomnianymi politykami nie są jednak objęte wszystkie produkty, których dystrybucję prowadzimy; nie jest również pewne, że zostaną one utrzymane przez dostawców w przyszłości. Polityki te nie chronią ponadto sprzedaży własnych marek Grupy (Canyon i Prestigio). W związku z tym, zalegające zapasy i wynikająca stąd erozja cen ich sprzedaży mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Nasza działalność jest w wysokim stopniu uzależniona od umów dystrybucyjnych z ograniczoną liczbą dostawców; utrata tych umów lub zmiana ich istotnych warunków może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Nasza działalność jest uzależniona od decyzji i działań ograniczonej liczby dostawców. W roku zakończonym 31 grudnia 2008 r. w szczególności Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Seagate i Microsoft. Umowy zawierane z tymi dostawcami nie zawierają na ogół klauzuli wyłączności, przewidują rozwiązanie z podaniem lub bez podania przyczyny, są ukierunkowane bardziej na wymagania i wynik niż warunki odnoszące się do wielkości czy przedmiotu obrotu.

Jesteśmy narażeni na ryzyko rozwiązania posiadanych umów dystrybucyjnych w wypadku niewypełnienia zobowiązań umownych zgodnie z oczekiwaniami dostawcy lub z jakichkolwiek innych powodów, w tym także pozostających poza naszą kontrolą. Zmiany stosowanych przez dostawców strategii działalności, polegające w szczególności na częściowym lub całkowitym przeniesieniu zleceń dystrybucyjnych na podmioty konkurujące z nami lub na bezpośredniej dystrybucji produktów wśród użytkowników końcowych, mogą skutkować rozwiązaniem zawartych umów dystrybucyjnych. Każdy z takich dostawców może połączyć się lub przejąć podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych. Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Nasza niezdolność do utrzymania lub odnowienia na korzystnych warunkach umów dotyczących dystrybucji i dostaw z najważniejszymi dostawcami i klientami może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Zawarliśmy znaczące umowy z ograniczoną liczbą odbiorców i innych kontrahentów. Niektóre z tych umów są umowami ustnymi, w związku z tym ich szczegółowe warunki i wykonalność pozostają niepewne. Inne umowy podlegają rozwiązaniu bez podania przyczyny lub za pisemnym wypowiedzeniem w momencie zakończenia okresu na który zostały zawarte.

Wśród najistotniejszych umów zawartych przez nas z dostawcami są takie, które zawierają postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz przestarzałych

zapasów. W szczególności warunki niektórych umów zawartych przez nas przewidują (i) zasady ochrony cen, dające nam prawo żądania od dostawców zwrotu kosztów produktów w transporcie lub przechowywanych w naszych magazynach w wypadku znacznego spadku cen tych produktów na rynku; (ii) zasady rotacji zapasów, dające nam prawo zwrotu zapasów wolnorotujących w zamian za notę kredytową, co zmniejsza ryzyko związane z przestarzałymi zapasami; oraz (iii) zasady zwrotu towarów, dzięki którym możemy zwracać do dostawców produkty wadliwe w zamian za notę kredytową lub wymieniony albo naprawiony produkt. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub zapewnić wykonalności tych umów lub jeżeli którykolwiek z naszych znaczących dostawców odmówi odnowienia – na podobnych warunkach – umów zawartych z nami, albo jeśli nasi nowi znaczący dostawcy nie zaproponują podobnych warunków, możemy być narażeni na zwiększone ryzyko związane z wahaniami cen i przestarzałymi zapasami, co – wobec niskich marż zysku brutto – może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Rosnąca aktywność naszych dostawców na rynku handlu elektronicznego, umożliwiającą im sprzedaż bezpośrednią, może prowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego, a w konsekwencji wywrzeć niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

Działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a odbiorcami końcowymi. Producenci mogą niekiedy przenieść – na zasadzie outsourcingu – funkcje sprzedaży i marketingu swych produktów do dystrybutorów i skupić się na działalności podstawowej. Pojawienie się nowych technologii internetowych i handlu elektronicznego zachęciło jednak rosnącą liczbę producentów do budowy własnych platform handlu internetowego umożliwiających bezpośrednio przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie *on line*. Stworzyliśmy internetową platformę sprzedaży o nazwie IT4Profit do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w technologii B2B), jednak istnieje ryzyko, że nasi dostawcy lub konkurujący z nami dystrybutorzy z powodzeniem uruchomią podobne platformy handlu elektronicznego, przez co zdołają w pełni zaspokoić zapotrzebowanie naszych klientów, co z kolei narazi ją na utratę znacznej części działalności. Ponadto, rosnąca konkurencja na rynku handlu elektronicznego może spowodować spadek cen rynkowych komponentów, ponieważ poprzez Internet klient może poszukiwać najtańszych komponentów na całym świecie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie wykorzystać swoich technologii internetowych i handlu elektronicznego albo skutecznie konkurować z nowymi podmiotami prowadzącymi tego typu działalność, może to wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Nasz sukces zależy od naszego własnego systemu logistycznego i infrastruktury dystrybucyjnej, a także od podmiotów zewnętrznych świadczących usługi logistyczne i dystrybucyjne, których utrata mogłaby mieć negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową***

Posiadamy cztery duże regionalne centra dystrybucyjne, z których realizowane są dostawy większości produktów. W związku z powyższym, jesteśmy w wysokim stopniu uzależnieni od podmiotów zewnętrznych świadczących usługi logistyczne, takie jak usługi kurierskie i inne usługi transportowe. Zakłócenia lub opóźnienia w realizacji usług logistycznych, skutkujące spóźnionymi dostawami produktów do klientów mogłyby spowodować utratę przez nas reputacji i w końcu klientów, lub zmusić nas do poszukiwania alternatywnych i droższych usług logistycznych, zwiększając w ten sposób koszty operacyjne, a w konsekwencji niekorzystnie wpływając na działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową. Istotnym aspektem realizowanej przez nas strategii, mającej na celu uzyskanie oszczędności kosztowych przy stale rosnących obrotach, jest ciągłe poszukiwanie ulepszeń w systemie logistycznym i infrastrukturze dystrybucyjnej. Jednocześnie, musimy zapewnić, aby rozwój naszej infrastruktury nadążał za wzrostem działalności. Koszt rozwoju infrastruktury może być istotny, a wszelkie opóźnienia w jej rozbudowie mogą mieć negatywny wpływ na realizację naszej strategii wzrostu, naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową. W związku z powyższym, wszelkie znaczne zakłócenia usług świadczonych przez podmioty zewnętrzne mogą mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

***Niemожność pozyskania i utrzymania kluczowych członków kierownictwa i kluczowych pracowników może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową***

W swojej działalności w znacznym stopniu polegamy na pracy Dyrektorów wykonawczych oraz kluczowych członków kierownictwa Spółki oraz pracowników, w tym Siarheia Kostevitcha, będącego Dyrektorem Generalnym i głównym akcjonariuszem. Nie ma pewności, że będziemy mogli w dalszym ciągu korzystać z usług pana Kostevitcha oraz innych kluczowych pracowników. W przeszłości mieliśmy trudności z pozyskaniem specjalistów na potrzeby naszej działalności w krajach gdzie jest obecna, w szczególności w obszarze informatyki, sprzedaży i marketingu, i może być zmuszona radzić sobie z podobnymi problemami w przyszłości. Co więcej, nie posiadamy obecnie ubezpieczenia od utraty kluczowych członków personelu. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub pozyskać wysoko wykwalifikowanych pracowników na kluczowe stanowiska kierownicze, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

## **PUNKT 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ**

### **Historia i rozwój Asbisc Enterprises Plc oraz informacje o zakresie działalności**

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy Kapitałowej, której struktura opisana jest w części niniejszego rozdziału zatytułowanej „*Działalność i struktura Grupy*”.

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) w regionie EMEA: Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce, łączącym szerokie pokrycie geograficzne z szerokim portfolio produktów dystrybowanych na zasadzie „one-stop-shop”. Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Rosja, Ukraina, Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry i kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Katar i Kuwejt).

Grupa dystrybuje serwery, komputery stacjonarne, laptopy i urządzenia sieciowe dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów i sprzedawców detalicznych. Asortyment produktów informatycznych oferowany przez nas obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell i Hitachi. Ponadto, coraz większa część przychodów Grupy pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon, które łącznie odpowiadały za około 5% całkowitych przychodów Grupy w 2008 roku. Oferujemy także produkty typu „white label”, dystrybuowane przez Grupę pod markami niektórych z naszych największych klientów.

ASBISc rozpoczął działalność w 1992 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez trzy główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Finlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera działalność sieci 33 magazynów w 26 krajach. Sieć ta dostarcza produkty do krajów działalności Grupy i bezpośrednio do jej klientów w ok. 75 krajach.

W 2008 r. sprzedaliśmy między innymi ok. 4,17 mln procesorów, 3,27 mln napędów dysku twardego oraz 2,61 mln modułów pamięci (zarówno modułów RAM jak i modułów pamięci *flash*), zakupionych od wiodących producentów z branży lub sprzedawanych pod naszymi markami własnymi. Dla porównania, w 2007 r. sprzedaliśmy ok. 4,29 mln procesorów, 3,98 mln napędów dysku twardego i 3,44 mln modułów pamięci.

Nasze przychody wzrosły do 1.495.324 USD z poziomu 1.397.349 USD w 2007 r., co jest równoznaczne ze wzrostem o 7,0%. W tym samym okresie zysk netto po opodatkowaniu zmniejszył się do 4,103 USD w 2008 roku, w porównaniu z 18,686 USD w 2007 r. – głównie ze względu na efekty światowego kryzysu finansowego, a w szczególności straty wynikające z przeliczenia walut.



W naszej głównej siedzibie mieści się scentralizowany dział zaopatrzenia oraz globalny dział kontroli, który monitoruje i kontroluje naszą działalność na całym świecie, m.in. w zakresie zaopatrzenia, magazynowania i transportu towarów. Zgodnie z przyjętą strategią, nastawioną na automatyzację i innowacyjność, w celu zwiększenia efektywności kosztowej w 2002 r. rozpoczęliśmy pracę nad systemem IT4Profit - internetową platformą sprzedaży do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w modelu B2B) oraz elektronicznej wymiany danych w Spółce i jej podmiotach zależnych. Aby skutecznie koordynować działalność prowadzoną na rynkach na całym świecie oraz zwiększyć automatyzację i przejrzystość raportowania, zarówno wewnątrz, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również internetowy system kompleksowego zarządzania łańcuchem dostaw. W 2008 r. transakcje zawierane poprzez internetową platformę IT4Profit były źródłem ok. 55% naszych przychodów.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 26 krajów, w których prowadzimy działalność operacyjną. Dzięki obecności na rynkach lokalnych zdobyliśmy gruntowną wiedzę dotyczącą dynamicznie rozwijających się rynków informatycznych w takich regionach jak Europa Wschodnia i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznanie może stanowić istotną przeszkodę w wejściu na dany rynek dla większości naszych międzynarodowych konkurentów. Dyrektorzy uważają, że to właśnie ten czynnik przyczynił się do osiągnięcia przez nas sukcesu, jakim było szybkie i efektywne kosztowo wejście na rynki wschodzące i umocnienie pozycji konkurencyjnej nie tylko w Europie Wschodniej i krajach byłego Związku Radzieckiego, ale również na Bliskim Wschodzie i w Afryce (ang. EMEA).

## **Historia Grupy**

Grupa została utworzona przez Pana Siarheia Kostevitcha w 1992 r. w Mińsku na Białorusi a jej głównym przedmiotem działalności była dystrybucja produktów Seagate Technology na terytorium byłego Związku Radzieckiego. Następnie w 1995 roku na Cyprze została utworzona spółka holdingowa, a my przenieśliśmy swoją siedzibę do Limassol. W 2002 roku w celu sfinansowania dalszego wzrostu, sprzedaliśmy w trybie emisji niepublicznej akcje o wartości 6.000 USD MAIZURI Enterprises Ltd (wcześniejsza nazwa Black Sea Fund Limited) i akcje o wartości 4.000 USD Alpha Ventures SA. W roku 2006, wprowadziliśmy swoje akcje zwykłe na Alternative Investment Market na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, jednakże po udanym debiucie na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (październik 2007 r.) Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wycofaniu naszych akcji z Londyńskiej Giełdy Papierów Wartościowych z dniem 18 marca 2008 r.

Według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu nasza cypryjska centrala wspiera, poprzez trzy główne centra dystrybucyjne (zlokalizowane w Czechach, Finlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) naszą sieć 33 magazynów w 26 krajach. Sieć ta dostarcza produkty do krajów działalności Grupy i bezpośrednio do jej klientów w ok. 75 krajach.

## **Mocne strony**

Zdaniem Dyrektorów do naszych najważniejszych mocnych stron należy zaliczyć:

- Szeroki zasięg geograficzny działalności w Europie Środkowo-Wschodniej i krajach byłego Związku Radzieckiego połączony z silną obecnością na rynkach lokalnych

W przeciwieństwie do większości konkurentów działających na rynkach międzynarodowych, jesteśmy aktywnie obecni na rynkach wielu krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz w innych regionach. Ponieważ wielu naszych konkurentów działa na tych rynkach poprzez swoje placówki w Europie Zachodniej, dysponujemy przewagą w postaci mniejszych kosztów logistycznych. Szeroki zasięg geograficzny działalności w połączeniu ze scentralizowaną strukturą i automatyzacją procesów pozwala uzyskać niższe koszty transportu i windykacji należności w porównaniu ze spółkami konkurencyjnymi oraz stosować bardziej spójną politykę marketingową. Uzyskaliśmy status autoryzowanego dystrybutora największych międzynarodowych dostawców komponentów, na wielu dynamicznie rozwijających się

rynkach dzięki temu, że mogła zaoferować im możliwość wejścia na te rynki w sposób efektywny kosztowo, stosując spójną politykę marketingową.

- Doświadczona kadra zarządzająca i dogłębna znajomość rynków lokalnych

W skład naszej kadry zarządzającej wchodzi doświadczeni menedżerowie. Nasz Dyrektor Generalny jest z nią związany od momentu jej powstania w 1992 r., natomiast wielu kluczowych członków Kierownictwa pracuje dla nas od ponad pięciu lat. Co więcej, nasze podmioty zależne i jej oddziały w poszczególnych krajach są zarządzane przez zespoły złożone głównie z doświadczonych menedżerów lokalnych, co zapewnia dogłębna znajomość różnych rynków, na których prowadzimy działalność. Kierownictwo jest zdania, że obecność na rynkach lokalnych stanowi naszą istotną przewagę konkurencyjną nad naszymi międzynarodowymi konkurentami.

- Osiągnięta skala działalności

Z przychodami na poziomie ponad 1.495.324 USD w 2007 r., sprzedażą prowadzoną w ok. 75 krajach i placówkami w 26 krajach, Grupa uważa, że stała się solidnym i wiarygodnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych, takich jak Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft, Hitachi i Toshiba, w większości regionów, w których prowadzi działalność. Dzięki swojej wielkości i szerokiemu zasięgowi regionalnemu Grupa uzyskała status autoryzowanego dystrybutora największych dostawców międzynarodowych na skalę europejską, regionalną lub krajową, co pozwala jej korzystać z korzystnych warunków handlowych i zawierać umowy na dystrybucję produktów z wyższymi marżami zysku.

- Ochrona cen dystrybuowanych produktów i polityka kontroli rotacji zapasów

Jako autoryzowany dystrybutor wielu czołowych międzynarodowych dostawców komponentów komputerowych, zawieramy umowy przewidujące korzystne warunki dotyczące ochrony przed spadkiem cen lub zasady postępowania w wypadku wolno rotujących zapasów. W szczególności, na mocy tych umów, możemy zwracać część zapasów dystrybutorom w wypadku gdy nastąpi spadek cen rynkowych lub dany towar stanie się przestarzały. Więcej informacji na ten temat przedstawiono w części „*Główni dostawcy Grupy - Polityka ochrony cen i Polityka rotacji zapasów*”. Dla kontrastu, w niektórych krajach, w których działamy, wielu naszych głównych konkurentów dokonuje zakupów na wolnym rynku, narażając się na ryzyko zmian cen i posiadania przestarzałych zapasów.

- Kompleksowy dostawca dla producentów i integratorów sprzętu informatycznego

Prowadzimy dystrybucję szerokiej gamy komponentów komputerowych, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz gotowych produktów dostarczanych przez wielu czołowych dostawców międzynarodowych. W rezultacie działamy jako podmiot zapewniający kompleksowe dostawy dla producentów i integratorów w segmentach serwerów, komputerów przenośnych i komputerów stacjonarnych w krajach, w których prowadzimy działalność. Zdaniem Dyrektorów fakt ten daje nam istotną przewagę nad konkurentami o bardziej ograniczonym asortymencie.



<b>Spółka</b>	<b>Metoda konsolidacji</b>
<b>ASBISIC Enterprises PLC</b>	<b>Podmiot dominujący</b>
Asbis Ukraine Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis PL Sp.z.o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100% spółka zależna)
AS Asbis Baltic (Tallin, Estonia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Romania S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Hungary Commercial Limited (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Bulgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Middle East FZE (Dubai, Z.E.A)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis SK sp.l sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Europe B.V (Schiphol, Holandia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Limited (Charlestown, Irlandia)	Pełna (100% spółka zależna)
FPUE Automatic Systems of Business Control (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware Limited–Group (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO ‘ Asbis’-Moscow (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Nordic AB (Jaelfaella, Szwecja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Morocco Limited (Casablanca, Maroko)	Pełna (100% spółka zależna)
Warranty RU Limited (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware Hungary Commercial Limited Liability Co (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100% spółka zależna)
Euro-Mall SRL(formerly ISA Hardware International S.R.L) (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware s.r.o Slovakia (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware s.r.o Slovenia (Ljubljana, Słowenia)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Plaza Sp. z o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Plaza Ltd (formerly Prestigio Technologies) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Europe s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Limited (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Ukraine Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
Canyon Technology Ltd (Hong Kong, Chiny)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS NL.B.V. (Amsterdam, Holandia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis TR Bilgisayar Limited Sirketi (Istanbul, Turcja)	Pełna (100% spółka zależna)
SIA “ASBIS LV” (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Megatrend d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	80% własność
PTUE IT-MAX (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Close Joint-Stock Company (wcześniej CZAO ASBIS) (Mińsk, Białoruś)	66.6% własność
ASBIS IT S.R.L.” (Rzym, Włochy)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Kazakhstan LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy. Nasze spółki zależne prowadzą różnorodną działalność związaną z dystrybucją komponentów i sprzętu komputerowego. W szczególności, nasze spółki zależne działające pod firmą ASBIS prowadzą dystrybucję komponentów, produktów gotowych i sprzętu komputerowego, w tym dystrybucję produktów wiodących producentów na świecie, takich jak: Intel, Seagate, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell i Toshiba i wielu innych znanych światowych dostawców.

Nasze podmioty zależne działające pod firmą Prestigio i Canyon odpowiadają przede wszystkim za pozyskiwanie dostawców, kontrolę jakości, marketing oraz hurtową dystrybucję produktów pod naszymi markami własnymi (Canyon i Prestigio). Produkty te są jednocześnie dystrybuowane przez podmioty zależne działające pod firmami ASBIS oraz ISA.

### Zmiany w strukturze Grupy

- a) Zostały nabyte nowe spółki zależne:
  - i. - Megatrend d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina – akwizycja 80% udziałów)
  - ii. - CZAO ASBIS (Mińsk, Białoruś – 66.6% własność)
  - iii. - PTUE IT-MAX (Mińsk, Białoruś – 100% spółka zależna)
- b) Zostały zarejestrowane nowe spółki zależne:
  - i. ASBIS Kazakhstan LLP” (Ałmaty, Kazachstan – jako 100% spółka zależna)
  - ii. SIA “ASBIS LV” Latvia (Ryga, Łotwa – 100% spółka zależna)
  - iii. ASBIS IT S.R.L. (Rzym, Włochy – 100% spółka zależna)
  - iv. ASBIS TURKEY BILGISAYAR LTD STI (Istanbul, Turcja - 100% spółka zależna)
- c) Trzy spółki zależne zmieniły swoje nazwy:
  - i. ISA Hardware International S.R.L (Bukareszt, Rumunia) zmieniła nazwę na Euro-Mall SRL
  - ii. Prestigio Technologies (Limassol, Cypr) zmieniła nazwę na Prestigio Plaza Ltd
  - iii. CZAO ASBIS (Mińsk, Białoruś) zmieniła nazwę na ASBIS Close Joint-Stock Company
- d) Dwie spółki zależne zostały zlikwidowane, w związku z niepodjęciem działalności operacyjnej:
  - i. - Asbis Fin OY (Helsinki, Finlandia)
  - ii. - Comptizon Ltd (Brytyjskie Wyspy Dziewicze)

### Działalność regionalna

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca w segmentach komputerów stacjonarnych, serwerów, komputerów przenośnych i oprogramowania. W opinii Kierownictwa, jesteśmy obecnie jedynym dystrybutorem komponentów komputerowych i laptopów, który swoim zasięgiem obejmuje niemal całą Europę Środkowo-Wschodnią w ramach jednego łańcucha dostaw, obejmującego wysoce zintegrowane systemy sprzedaży i dystrybucji. Prowadzimy także działalność w republikach nadbałtyckich, na Bałkanach, w krajach byłego Związku Radzieckiego, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich i krajach Bliskiego Wschodu, w Irlandii i w Holandii. W krajach o rozległym terytorium i słabiej rozwiniętej infrastrukturze, takich jak Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Egipt, Maroko, Algieria czy Tunezja, rozwinęliśmy i prowadzimy sprzedaż za pośrednictwem sieci lokalnych pośredników. Zajmują się oni dystrybucją produktów korzystając z usług przedsprzedażowych i posprzedażowych świadczonych przez nas. Wraz z rozwojem infrastruktury w tych krajach, Kierownictwo zamierza zrezygnować z modelu sprzedaży pośredniej na rzecz modelu sprzedaży bezpośredniej, poprzez uruchomienie lokalnych oddziałów. Więcej informacji na ten temat przedstawiono w części „Kierunki dalszego rozwoju”.

Zapewniamy także, poprzez kierowników sprzedaży odpowiedzialnych za poszczególne linie produktów, wsparcie techniczne w odniesieniu do wszystkich sprzedawanych przez nią nowych produktów. Personel sprzedażowy przechodzi wewnętrzne szkolenia. Powoływane są też zespoły zadaniowe, których członkowie posiadają dogłębną wiedzę na temat danej linii produktów. Dzięki posiadanemu przez nas

statusowi autoryzowanego dystrybutora produktów nasi pracownicy odpowiedzialni za sprzedaż biorą udział w szkoleniach przygotowywanych przez naszych dostawców takich, jak Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft czy Hitachi i innych. Członkowie Rady Dyrektorów uważają, że opisany powyżej proces organizacyjny pozwala nam oferować swoim klientom wartość dodaną i wyróżnia ją wśród konkurencji.

Poniższa mapa przedstawia zakres geograficzny naszej działalności:



### Kluczowe rynki

Historycznie największa część przychodów Grupy pochodzi z regionu Europy Środkowo-Wschodniej i krajów byłego Związku Radzieckiego. Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2008, 2007, 2006 r.:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2008	2007 %	2006
Kraje byłego Związku Radzieckiego	43,4	48,8	48,7
Europa Środkowa i Wschodnia	33,7	32,4	34,0
Europa Zachodnia	9,5	8,9	8,8
Bliski Wschód i Afryka	11,3	8,0	6,8
Pozostałe	2,1	1,9	1,7
<b>Przychody ogółem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Produkty

Zajmujemy się sprzedażą i dystrybucją szerokiego asortymentu towarów, w tym komponentów komputerowych, laptopów, serwerów, modułów komputerów przenośnych i urządzeń peryferyjnych, na rzecz dystrybutorów zewnętrznych, dostawców OEM, sprzedawców detalicznych i internetowych oraz pośredników. Naszymi klientami są firmy działające głównie w Europie Środkowo-Wschodniej, krajach byłego Związku Radzieckiego, Afryce Północnej i Południowej oraz na Bliskim Wschodzie. W 2008 roku podpisaliśmy łącznie 32 nowe umowy dystrybucyjne.

Nasza działalność obejmuje dwa podstawowe obszary:

- sprzedaż i dystrybucję towarów IT omówionych poniżej, które nabywamy od różnych dostawców, takich jak: Intel, Seagate i AMD,
- sprzedaż wielu produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Toshiba, Lenovo, Acer) oraz oprogramowania (głównie Microsoft),
- sprzedaż towarów pod markami własnymi Canyon i Prestigio (m.in.: notebooki, monitory LCD, karty graficzne VGA, urządzenia przechowujące dane i urządzenia GPS) w dużych ilościach i z satysfakcjonującym dla nas potencjałem generowania zysku, które wytwarzane są przez producentów ODM/OEM (*ang. Original Design Manufacturer/Original Equipment Manufacturer*) z dalekiego wschodu.

Produkty nabywane od dostawców, i dystrybuowane przez nas można podzielić na następujące kategorie: (i) procesory, (ii) napędy dysku twardego, (iii) moduły pamięci, w tym moduły pamięci RAM i moduły *flash*, (iv) płyty główne i karty graficzne VGA, (v) oprogramowanie, (vi) urządzenia peryferyjne (zewnętrzne lub wewnętrzne urządzenia dołączane do komputera w celu zwiększenia jego funkcjonalności, np. skanery czy drukarki), (vii) przenośne komputery osobiste, głównie laptopy, (viii) produkty takie, jak telewizory i monitory LCD, (ix) napędy optyczne i stacje dyskiety, w tym napędy DVD, (x) komputery stacjonarne, (xi) serwery i komponenty serwerów, (xii) akcesoria i multimedia, (xiii) produkty sieciowe, oraz (xiv) pozostałe produkty, np. aparaty fotograficzne, produkty dostarczane na specjalne zamówienie klienta oraz produkty zakupione przez spółki zależne w związku z obsługą ich klientów.

W 2008 r. sprzedaliśmy między innymi ok. 4,17 mln procesorów, 3,27 mln napędów dysku twardego oraz 2,61 mln modułów pamięci (zarówno modułów RAM jak i modułów pamięci *flash*), zakupionych od wiodących producentów z branży lub sprzedawanych pod naszymi markami własnymi. Dla porównania, w 2007 r. sprzedaliśmy ok. 4,29 mln procesorów, 3,98 mln napędów dysku twardego i 3,44 mln modułów pamięci,.

Poniższa tabela przedstawia przychody ze sprzedaży poszczególnych kategorii produktów w 2008, 2007 i 2006 r.:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2008	2007 (USD)	2006
Procesory	396.972	402.843	336.945
Dyski twarde	211.062	265.967	219.110
Oprogramowanie	183.305	157.381	45.053
Komputery przenośne (laptopy)	254.579	115.298	33.004
Płyty główne i karty graficzne VGA	45.907	64.437	52.559
Komputery stacjonarne	52.139	35.788	25.904
Urządzenia peryferyjne	30.256	30.256	34.855
Monitory i telewizory	29.326	43.095	29.308
Moduły pamięci RAM	31.972	63.523	65.112

Akcesoria i multimedia	25.546	22.098	16.190
Serwery i komponenty serwerów	22.091	27.457	18.791
Napędy optyczne i stacje dyskietaek	15.464	28.895	28.029
Moduły pamięci <i>flash</i>	8.588	12.360	8.961
Produkty sieciowe	6.835	7.666	9.129
Pozostałe	170.244	120.284	85.843
<b>Przychody ogółem</b>	<b>1.495.324</b>	<b>1.397.349</b>	<b>1.008.795</b>

### Marki własne: Prestigio i Canyon

Stworzyliśmy dwie marki własne – Canyon i Prestigio. Za pośrednictwem działu zaopatrzenia zlokalizowanego na Tajwanie, wybieramy produkty lub asortyment produktów charakteryzujących się dużym potencjałem generowania zysku, oferowanych przez licznych producentów ODM/OEM działających w regionie Dalekiego Wschodu, zwłaszcza w Korei, na Tajwanie i w Chinach, i dokonuje zakupu znacznych ilości tych produktów w celu wykorzystania efektu skali. Następnie sprzedajemy produkty na obsługiwanych przez siebie rynkach pod markami własnymi i po cenach niższych od cen podobnych produktów oferowanych przez firmy konkurencyjne.

*Canyon.* Marka Canyon została wprowadzona na rynek w 2001 r. w celu dostawy płyt głównych i kart graficznych VGA na rynki Europy Wschodniej. Obecnie odbiorcami produktów sprzedawanych pod tą marką są sieci detaliczne z elektroniką użytkową, urządzeniami peryferyjnymi i akcesoriami. Canyon dostarcza produkty takie, jak moduły pamięci RAM i *flash*, produkty sieciowe, zewnętrzne napędy dysku twardego, odtwarzacze MP3 oraz głośniki. Markę Canyon postrzega się jako skierowaną do młodszych klientów, którzy oczekują produktów wysokiej jakości za przystępną cenę. W celu promowania takiego wizerunku, Canyon wykorzystuje atrakcyjną kolorystykę i atrakcyjne opakowania.

*Prestigio* Marka Prestigio została wprowadzona na rynek pod koniec 2002 r. a jej celem było stanie się dostawcą najwyższej jakości produktów informatycznych. Pod marką Prestigio sprzedawane są laptopy, telewizory i monitory LCD, cyfrowe urządzenia multimedialne i urządzenia do przechowywania danych. Marka Prestigio została stworzona z myślą o wykorzystaniu rosnącego popytu na płaskie monitory i ekrany LCD oraz popytu na urządzenia GPS. Hasło reklamowe promujące markę Prestigio: „*The Art of High Tech*”, odzwierciedla pozycjonowanie sprzedawanych produktów jako wyrobów charakteryzujących się najwyższą jakością i zaawansowaniem projektowym.

Równolegle, obok marek Prestigio i Canyon, we wszystkich krajach, w których prowadzimy działalność, oferujemy produkty *white label*, aby umożliwić największym lokalnym odbiorcom możliwość tworzenia ich własnych marek produktów opartych na ich projektach.

W odróżnieniu od dystrybucji innych produktów, marki własne pozwalają nam osiągać wysokie, dwucyfrowe marże brutto. W związku z tym ich udział w naszym zysku jest znacznie wyższy niż w przychodach.

### Dostawcy i zamówienia

Na początku lat 90-tych, kiedy dostawcy komponentów komputerowych rozpoczęli ekspansję w regionie Europy Wschodniej i krajach byłego Związku Radzieckiego, zaczęliśmy umacniać swoją pozycję poprzez poszerzanie specjalistycznej wiedzy i budowanie infrastruktury na tych rynkach, a także poprzez rozwijanie współpracy strategicznej z czołowymi międzynarodowymi dostawcami komponentów komputerowych.

### Główni dostawcy Grupy

Jesteśmy przekonani, że rozwijanie bliskich relacji z dostawcami jest jednym z czynników decydujących o powodzeniu prowadzonej przez nią działalności. Przez lata ASBIS angażował znaczne zasoby w celu budowania ze swoimi kluczowymi dostawcami dobrych relacji, opartych na wzajemnym zaufaniu. W tym celu staramy się przedstawiać swoim dostawcom pełny obraz swojej bieżącej sytuacji poprzez codzienne



i cotygodniowe przekazywanie najważniejszych informacji dotyczących poziomu zapasów, czy wielkości zrealizowanej sprzedaży (w podziale na poszczególne kraje), co umożliwi dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

Poniższa tabela przedstawia w ujęciu procentowym przychody generowane ze sprzedaży produktów dostarczanych przez naszych najważniejszych dostawców w 2008, 2007 i 2006 r.:

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2008	2007
	(%)	(%)
Intel	19,0	21,3
Microsoft	12,3	11,1
AMD	10,1	11,6
Toshiba	9,9	4,3
Seagate	9,1	11,4
Dell	6,0	1,2
Prestigio <sup>(1)</sup>	3,7	5,1
Samsung	2,1	3,7
Hitachi	1,9	3,1
Canyon <sup>(1)</sup>	1,6	2,2

1. Prestigio oraz Canyon to marki własne Grupy, sprzedawane na rynkach naszej działalności.

W 2008 r. znaczną część (około 72,0%) naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów ośmiu największych dostawców, jednakże uważamy, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego z naszych dostawców, ponieważ w każdej z kategorii mamy szeroką gamę marek.

Prowadząc działalność w charakterze niewyłącznego dystrybutora, jesteśmy co do zasady odpowiedzialni za promocję, marketing, reklamę i sprzedaż towaru, a także zapewnienie szkoleń i wsparcia posprzedażowego w odniesieniu do każdego produktu dostawcy na poszczególnych rynkach. Dostawcy posiadają wdrożone mechanizmy monitoringu, z których korzystają w celu zapewnienia realizacji minimalnych założonych wielkości sprzedaży; w ramach tych mechanizmów mamy obowiązek przekazywać dostawcom różne raporty, w tym tygodniowy raport o wielkości zapasów oraz miesięczny raport z poszczególnych punktów sprzedaży.

*Polityka ochrony cen.* W celu ograniczenia uzależnienia dystrybutorów od ryzyka zmian cen rynkowych, wielu z naszych dużych dostawców przewiduje w swoich standardowych warunkach umownych mechanizmy ochronne na wypadek spadków cen produktów, umożliwiające dystrybutorom takim jak my żądanie w uzgodnionym terminie zwrotu wartości towarów w drodze lub przechowywanych w magazynach. Umowy z mniejszymi dostawcami nie dają nam takiej możliwości, dlatego w ich wypadku jest ona bardziej narażona na ryzyko zmian cen.

*Polityka rotacji zapasów.* Ryzyko, że składowane przez nas produkty staną się przestarzałe jest ograniczane dzięki oferowanym przez wielu dużych dostawców warunkom dotyczącym rotacji zapasów, natomiast umowy z mniejszymi dostawcami zasadniczo nie przewidują ochrony na wypadek zalegających zapasów. W ramach polityki rotacji zapasów zasadniczo mamy prawo, w z góry określonym terminie, zwrócić dostawcy wolnorotujące zapasy. W praktyce możemy zwrócić pewien procent posiadanych produktów natychmiast po zakończeniu każdego kwartału; wielkość możliwego zwrotu zależy zazwyczaj od wyników sprzedaży odnotowanych w poprzednim kwartale.

*Polityka zwrotu materiałów.* Z zastrzeżeniem szczegółowych zasad przyjmowania zwrotów obowiązujących u poszczególnych dostawców, w wypadku naszych głównych dostawców możemy zwracać materiały wadliwe. Otrzymujemy wtedy zwrot kosztów, nowe materiały lub materiały naprawione.

## **Polityka zaopatrzenia**

Posiadamy system centralnego zaopatrzenia poprzez naszą centralę w Limassol na Cyprze. Menadżerowie odpowiedzialni za poszczególne kraje przekazują informacje dotyczące spodziewanego oraz docelowego poziomu sprzedaży (w podziale na poszczególne produkty i poszczególnych dostawców) Kierownikom Linii Produktów, którzy następnie określają wielkość zapotrzebowania na produkty na najbliższe trzy tygodnie i przekazują te informacje Wiceprezesowi ds. Marketingu Produktów, który weryfikuje otrzymane dane i przy braku zastrzeżeń ustala wielkości łączne. Wiceprezes ds. Marketingu Produktów przedstawia następnie te informacje naszemu kierownictwu, które odbywa cotygodniowe posiedzenia w celu dokonania przeglądu i zatwierdzenia zgłoszonego zapotrzebowania na dostawy. Staramy się utrzymywać zapasy (wliczając towary w drodze) na poziomie wystarczającym do zapewnienia ciągłej sprzedaży przez trzy tygodnie w wypadku głównych produktów, oraz na trzy do pięciu tygodni w wypadku pozostałych produktów, dążąc do zapewnienia odpowiedniej podaży przy jednoczesnym ograniczeniu czasu przechowywania towarów w magazynach. Ponieważ posiadamy stabilną bazę dostawców, nie ma potrzeby wdrażania formalnych procedur akceptacji dostawców.

## **Sprzedaż i marketing**

Koncentrujemy nasze działania na rozbudowie skutecznej platformy sprzedaży elektronicznej, opracowywaniu motywujących zasad przyznawania prowizji, a także inwestowaniu w szkolenie naszych 560 menadżerów sprzedaży, w celu dokładnego zapoznania ich z naszą ofertą produktową tak, aby zapewnić klientom możliwie najlepszą obsługę. Mamy również możliwość wykorzystania części środków marketingowych naszych głównych dostawców w celu zwiększenia sprzedaży oraz satysfakcji naszych klientów.

Nasz dział marketingu podzielony jest na dwa zespoły. Zespół marketingu produktowego opracowuje zasady ustalania cen, monitoruje dostawy produktów oraz kontaktuje się z dostawcami w sprawie szkoleń dla Kierowników Produktów. Zespół marketingu kanałowego odpowiedzialny jest za działania z zakresu *public relations*, ogólny marketing oraz zarządzanie treścią naszych stron internetowych, zarówno na poziomie centralnym, jak i na poziomie poszczególnych krajów. Zespół specjalistów ds. marketingu obejmuje Centralną Grupę ds. Marketingu oraz Lokalnych Koordynatorów ds. Marketingu. Zarówno Centralna Grupa ds. Marketingu, jak i Lokalni Koordynatorzy ściśle współpracują z dostawcami, kierownikami produktu i zespołami ds. sprzedaży.

## **Dystrybucja**

Rozwijamy nasz model dystrybucji na małych rynkach wschodzących oraz w krajach o gorzej rozwiniętej infrastrukturze od ponad 10 lat. W działalności dystrybucyjnej najważniejszym naszym celem jest utrzymanie poziomu zapasów odpowiedniego dla zaspokojenia zapotrzebowania klientów w danym kraju, przy jednoczesnym utrzymaniu zapasów w magazynach regionalnych na poziomie wystarczającym na maksymalnie 10–14 dni dostaw do magazynów w poszczególnych krajach.

*Model dystrybucji.* Realizowany przez nas model dystrybucji oparty jest na systemie centralnych zakupów poprzez siedzibę naszą główną na Cyprze, która kontaktuje się bezpośrednio z dostawcami. Dostawcy uzupełniają zapasy swoich produktów w naszych magazynach co tydzień, a nawet kilka razy w tygodniu, po odebraniu od nas zamówienia. W większości wypadków towar przesyłany jest bezpośrednio do jednego z naszych czterech głównych centrów dystrybucyjnych, co pozwala nam na osiągnięcie znacznych oszczędności kosztowych. Jednostki lokalne działające w poszczególnych krajach składają zamówienia drogą elektroniczną, za pośrednictwem platformy IT4profit, i otrzymują zamówione towary bezpośrednio z jednego z czterech głównych centrów dystrybucyjnych. Produkty o niewielkich rozmiarach, wysokiej dynamice zmian cen oraz wysokiej wartości, takie jak moduły pamięci, dostarczane są do naszych lokalnych jednostek bezpośrednio z fabryk, gdzie są produkowane.

W krajach, gdzie brak jest dobrej infrastruktury, takich jak Rosja, Ukraina, Egipt, Kazachstan, a także kraje Afryki Północnej, działamy poprzez system autoryzowanych dystrybutorów (dealerów). Na tych rynkach działania z zakresu sprzedaży i marketingu prowadzone są przez nasze przedstawicielstwa. Sprzedajemy towary dystrybutorom bezpośrednio ze swojej siedziby na Cyprze i przesyłamy je ze swoich regionalnych

centrów dystrybucyjnych, przy czym oferujemy dystrybutorom różne programy lojalnościowe, których warunki różnią się w poszczególnych krajach.

*Centra dystrybucyjne.* Nasze trzy główne centra dystrybucyjne zlokalizowane są w Dubaju, Helsinkach oraz w Pradze. W tabeli poniżej przedstawiono informacje dotyczące wielkości naszych trzech głównych centrów dystrybucyjnych oraz tytułu prawnego na podstawie którego są użytkowane:

<b>Lokalizacja obiektu</b>	<b>Pow. biurowa (m2)</b>	<b>Powierzchnia magazynowa (m2)</b>	<b>Pow. łączna</b>	<b>Własność/najem</b>
Praga	575	4.473	5.048	Najem
Helsinki	274	1.316	1.590	Outsourcing
Dubaj	550	6.475	7.025	Najem

Podążając za trendem wzrostowym naszej działalności w regionie Bliskiego Wschodu oraz potrzebą jej dalszego wsparcia, zdecydowaliśmy się na budowę własnego centrum dystrybucyjnego w Dubaju (strefa wolnego handlu Jebel Ali). Spodziewamy się, że będzie ono w pełni operacyjne począwszy od drugiego kwartału 2009 roku. Ponadto w 2008 roku zdecydowaliśmy się na centralizację naszych europejskich operacji logistycznych w centrum dystrybucyjnym w Pradze, która jest zlokalizowana znacznie bliżej naszych głównych europejskich rynków zbytu. W związku z tym zamknęliśmy centrum dystrybucyjne w Amsterdamie. Ten krok pozwala na oszczędności na kosztach stałych oraz na skrócenie czasów dostawy. Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej, działający na platformie J.D. Edwards, z systemem IT4Profit. Dzięki temu każde zamówienie złożone w systemie IT4 Profit przekazywane jest do odpowiedniego głównego centrum dystrybucyjnego, które przygotowuje je do wysyłki. System zarządzania magazynami w takiej formie funkcjonuje obecnie w magazynach w Pradze i Dubaju. Prowadzenie magazynu w Helsinkach powierzyliśmy podmiotowi zewnętrznemu: firmie logistycznej DHL. Dyrektorzy są zdania, że połączenie systemu zarządzania magazynami z systemem IT4Profit niesie ze sobą liczne korzyści, a w szczególności umożliwia realizację dostaw w uzgodnionym terminie lub nawet przed terminem, zapewnia natychmiastową widoczność zmian poziomu zapasów, gwarantuje spójność ewidencji dotyczącej zarządzania zapasami, wpływa na obniżenie odpisów zapasów, a także pomaga uprościć planowanie wysyłek, uzupełnianie zapasów i operacje magazynowe.

*Działalność na poziomie poszczególnych krajów.* Prowadzimy działalność poprzez 33 biura w 26 krajach. Zamówienia klientów realizowane są głównie z zasobów biur lokalnych, przy czym jeżeli poziom zapasów utrzymywanych przez taką placówkę jest niewystarczający, dodatkowy towar sprowadza się z jednego z czterech głównych centrów dystrybucyjnych. Każde biuro lokalne posiada własny dział logistyki i jest odpowiedzialne za bezpośrednie dostawy do swoich klientów. Nasza centrala monitoruje oraz ocenia wyniki działalności wszystkich poszczególnych lokalnych centrów logistycznych, wykorzystując w tym celu szereg kluczowych wskaźników efektywności działania takich, jak czas transportu dostaw przychodzących, realizacja zamówienia (pobranie, zapakowanie i wysłanie towaru, a także procent zamówień, które docierają do klienta w ustalonym terminie), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw.

*System zarządzania transportem.* Celem działania naszego system zarządzania transportem jest udostępnianie informacji o kosztach i harmonogramie dostaw, umożliwienie śledzenia realizacji zamówień, a także zautomatyzowane wystawianie faktur dla naszych bezpośrednich klientów. Z powodzeniem korzystamy z systemu GPS u wielu operatorów świadczących na jej rzecz usługi transportowe w Europie Środkowo-Wschodniej, co umożliwia przekazanie klientom niezwykle dokładnych informacji o spodziewanym czasie przybycia dostawy.

#### *Zarządzanie działalnością dystrybucyjną - "Asbis on IT4Profit"*

Dyrektorzy są przekonani, że efektywny system logistyczno-dystrybucyjny jest jednym z głównych czynników, które przyczyniają się do naszego sukcesu w branży dystrybucyjnej. Wszystkie centra logistyczne działające w poszczególnych krajach dążą do stałej poprawy osiąganych wyników, posługując się przy ich pomiarze kluczowymi wskaźnikami efektywności działania (*key performance indicators*). IT4Profit to oprogramowanie służące do elektronicznego zarządzania łańcuchem dostaw. Zostało

opracowane przez nas i jest stale udoskonalane. Korzystamy z IT4Profit w celu efektywnego zarządzania przepływem towarów w ramach swojej sieci dystrybucyjnej. System umożliwia współpracę oraz wymianę informacji z głównymi dostawcami, centrami dystrybucyjnymi, spółkami zależnymi oraz klientami. Lokalne spółki zależne składają swoje zamówienia za pośrednictwem naszego elektronicznego serwisu handlowego pod adresem [www.IT4profit.com](http://www.IT4profit.com) i otrzymują zamówiony towar bezpośrednio z jednego z trzech głównych centrów dystrybucyjnych. Ponadto pracownicy działów logistyki spółek lokalnych korzystają z systemu w celu kompletacji, zapakowania i wysłania każdego zamówienia złożonego drogą elektroniczną w wyznaczonym czasie. 28 stycznia 2009 r., Spółka podpisała z E-Vision Ltd umowę, na podstawie której nabyła pełną własność, wszelkie prawa, tytuły i interesy w i do oprogramowania komputerowego znanego pod wspólną nazwą platformy IT4PROFIT. Oprogramowanie IT4Profit realizuje następujące funkcje:

- wymiana danych pomiędzy Spółką i jej dostawcami;
- e-sklepy w formule B2B i B2C (z możliwością administracji front office i back office);
- zarządzanie łańcuchem dostaw w trybie *online*;
- tworzenie statystyk dotyczących cen produktów i zarządzania zawartością produktu; a także
- raportowanie operacyjne oraz system zarządzania zrównoważonymi kartami wyników.

Ponadto należy zaznaczyć, że oprogramowanie IT4Profit jest systemem, który może być rozbudowywany w miarę rozwoju naszej działalności, poprzez dodawanie dodatkowych modułów i funkcjonalności. Produktywność systemu IT4Profit jest mierzona liczbą zrealizowanych w ciągu godziny operacji w ramach poszczególnych zamówień (operacja jest definiowana jako zmiana statusu zamówienia). Przy 150.000 transakcjach na godzinę system staje się wolniejszy. Do monitorowania produktywności systemu IT4Profit stosujemy program Webserver Stress Test Tool Enterprise, służący do przeprowadzania testów obciążeniowych serwerów sieciowych oraz wprowadzanie danych w czasie rzeczywistym. Obecnie system pracuje przy maksymalnym dziennym obciążeniu na poziomie 27.000 transakcji na godzinę.

### ***Usuwanie skutków awarii***

Opracowaliśmy biznes plan dla całej organizacji, którego częścią jest plan awaryjny umożliwiający odtworzenie wszystkich najważniejszych procesów z biur na całym świecie. Plan ten będzie nadal udoskonalany. Korzystamy z serwerów wykorzystujących sprzęt firm Intel i IBM. W wypadku awarii systemów istnieje możliwość uruchomienia w ciągu 24 godzin zapasowych serwerów znajdujących się w wielu lokalizacjach, gdzie prowadzimy działalność. Poza tworzeniem każdego dnia kopii zapasowych, które są przechowywane na Cyprze, współpracujemy również z zewnętrzną firmą UUNET w zakresie przechowywania kopii zapasowych na zewnętrznym serwerze w Amsterdamie. W wypadku wystąpienia awarii systemów, do obowiązków UUNET należy odtworzenie aplikacji i odzyskanie danych, dzięki czemu będziemy w stanie nieprzerwanie prowadzić działalność za pośrednictwem urządzeń elektronicznych i świadczyć usługi na rzecz swoich klientów. Wszystkie nasze oddziały stosują jednolite procedury sporządzania kopii zapasowych. Każdego tygodnia we wszystkich oddziałach tworzona jest pełna kopia zapasowa, która jest następnie przenoszona do zewnętrznej lokalizacji. Każdego dnia tworzone są również różnicowe kopie zapasowe, które można w łatwy sposób wykorzystać do odzyskania danych.

### ***Klienci***

W roku zakończonym 31 grudnia 2008 r. obsłużyliśmy ponad 30 tysięcy klientów w około 75 krajach, w porównaniu z około 24 tys. klientów w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada jedynie za 3% naszych przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. 55% naszej sprzedaży realizowanej jest on-line, w oparciu o opisaną powyżej platformę. Udało nam się zdobyć pozycję preferowanego dostawcy dla większości producentów OEM i sprzedawców typu VAR (*Value-Added Resellers*), a także mniejszych integratorów systemów. We wszystkich krajach, w których prowadzimy działalność, klienci na wszystkich etapach łańcucha dostaw mogą dokonywać zakupów w trybie *on-line* w sklepach Asbis B2B poprzez system IT4Profit.

## Przegląd rynku i konkurencji

### Rynek europejski

Branża informatyczna obejmuje trzy segmenty: sprzęt komputerowy, oprogramowanie oraz usługi informatyczne. Kluczową rolę odgrywa dystrybucja, zwłaszcza w odniesieniu do sprzętu i oprogramowania, dzięki której producenci zyskują łatwiejszy dostęp do użytkowników końcowych, poszerzają rynki zbytu dla swoich produktów, a także mogą oferować usługi o wartości dodanej. Dystrybutorzy mogą z kolei zaoferować swoim klientom wsparcie logistyczne, system zarządzania zamówieniami, a także usługi dostawcze, np. typu „dostawa na czas” (*ang. just in time*).

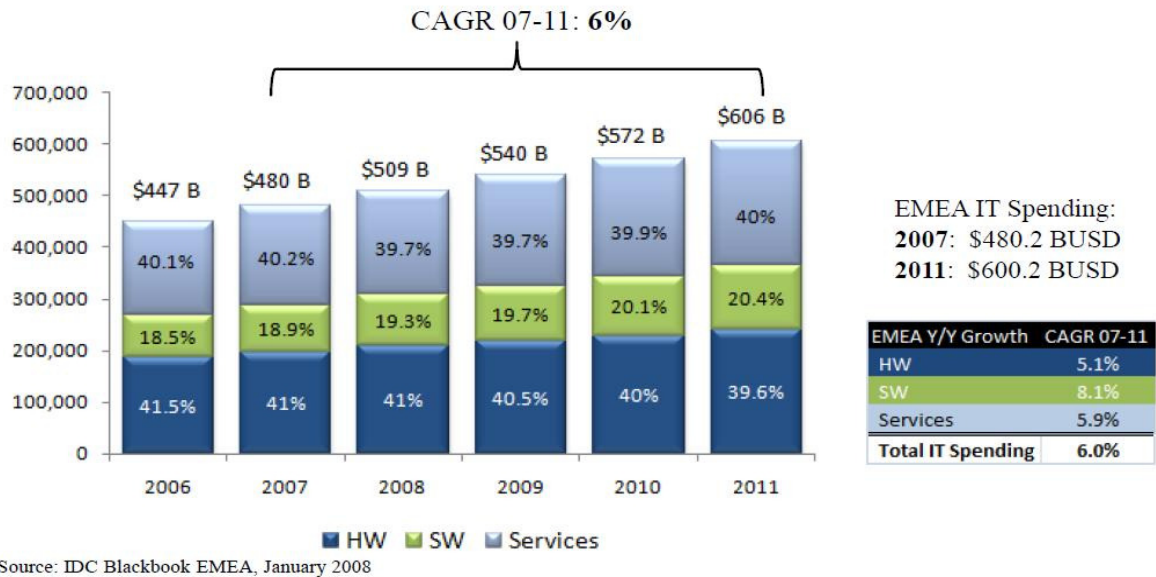
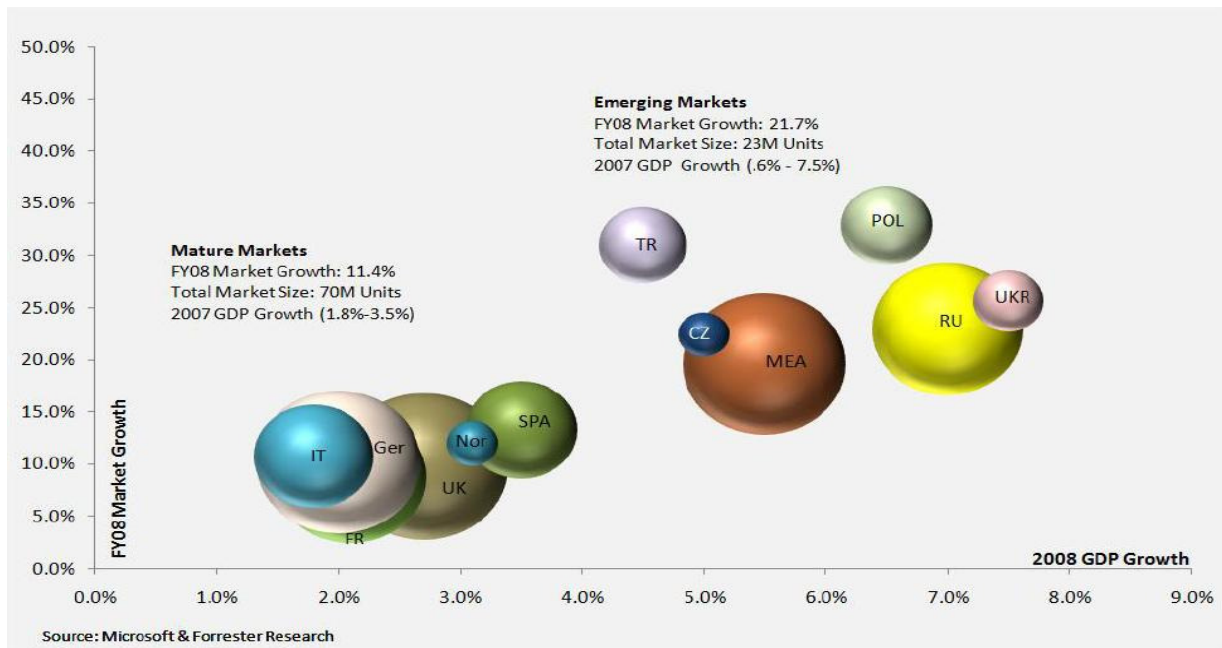
Rynek dystrybucji sprzętu informatycznego w Europie uległ znacznym przeobrażeniom na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci. Dzięki postępowi technologii i rozwojowi konkurencyjnych modeli biznesowych sprzedawcy działający w sektorze IT zyskali całe spektrum możliwości dystrybucji swoich produktów. Podczas gdy jeden z wiodących światowych producentów sprzętu komputerowego, Dell Inc., opracował funkcjonujący z powodzeniem system sprzedaży bezpośredniej na dojrzałych rynkach USA oraz Europy zachodniej, pozostałym graczom w branży nie udało się wprowadzić w życie podobnego modelu. Po ponownej analizie strategii dystrybucji, większość producentów sprzętu komputerowego zacieśniła współpracę z dystrybutorami. Opisana sytuacja dotyczy w szczególności rynku europejskiego, w wypadku którego różnorodność praktyk handlowych stosowanych w poszczególnych krajach, oraz różnice kulturowe i językowe utrudniają wprowadzanie efektywnych modeli dystrybucji sprzętu bez silnej obecności na rynkach lokalnych. Na rynkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów byłego ZSRR istnieją dodatkowe utrudnienia w dystrybucji sprzętu, oprogramowania i usług IT nieobecne w Europie Zachodniej, jak brak wspólnej waluty, różny stopień zaawansowania rozwoju gospodarczego, regulacje prawne dotyczące importu, a także okresowe zakłócenia stabilności politycznej i gospodarczej.

Europejski rynek dystrybucji komponentów IT opiera się na strukturze trzypoziomowej, która obejmuje: ogólcuropejskich, regionalnych i lokalnych dystrybutorów, którzy zaopatrują się bezpośrednio u producentów i sprzedają produkty głównie dostawcom OEM, sprzedawcom typu VAR, pośrednikom i lokalnym dystrybutorom, a także sprzedawcom detalicznym oraz internetowym, którzy z kolei sprzedają produkty użytkownikom końcowym. W przeszłości, europejscy dostawcy OEM korzystali z usług firm dystrybucyjnych w celu sprzedaży produktów IT na rzecz klientów z sektora MŚP, gdyż sektor ten jest dla nich zbyt mały, aby angażować się w działania sprzedażowe i nie posiada wystarczającej siły nabywczej, aby dokonywać zakupów bezpośrednio od dużych sprzedawców. Jednocześnie, czołowi producenci komponentów IT nie chcą, aby dystrybucją ich produktów (lub ich wykorzystywaniem w produkcji) zajmowali się wyłącznie międzynarodowi dostawcy OEM i dystrybutorzy globalni, gdyż zmniejszyłoby to siłę przetargową producentów. Zamiast tego, producenci korzystają ze sprzedaży bezpośredniej do firm OEM oraz z usług dystrybutorów międzynarodowych i lokalnych. Jako pan-regionalny dystrybutor komponentów IT, modułów funkcjonalnych i urządzeń peryferyjnych, a także jako znaczący sprzedawca sprzętu komputerowego pod markami własnymi oraz powiązanego oprogramowania komputerowego, działający głównie na terenie dynamicznie rozwijających się rynków Europy Środkowo-Wschodniej, krajów byłego Związku Radzieckiego, Afryki oraz Bliskiego Wschodu, ASBIS umiejętnie wykorzystuje omówioną powyżej specyfikę branży komputerowej.

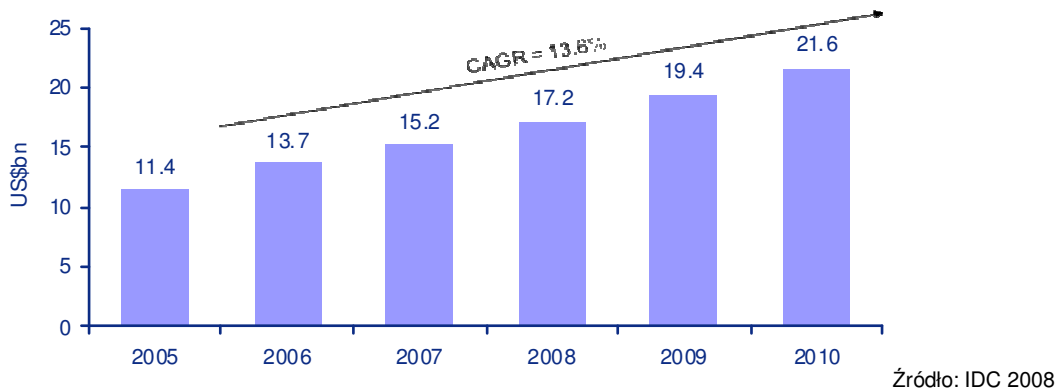
### Kierunki rozwoju branży

Perspektywy rozwoju sektora dystrybucji produktów informatycznych uzależnione są od poziomu łącznych wydatków na te produkty, który jest ściśle skorelowany ze wzrostem PKB, oraz od poziomu nasycenia określonego rynku, na przykład pod względem ilości posiadanych komputerów osobistych, czy liczby użytkowników szerokopasmowego dostępu do Internetu. Nowe produkty, takie jak telefony komórkowe i urządzenia GPS, oraz zastąpienie tradycyjnych komputerów laptopami, dodatkowo stymulują rozwój sektora.

Poniższe wykresy przedstawiają potencjał wzrostu rynków działalności Grupy. Niemniej jednak należy podkreślić, że poniższe wykresy i dane zostały wygenerowane przed pojawieniem się globalnego kryzysu ekonomicznego, który poważnie wpłynął na wszystkie rynki naszej działalności. W związku z tym wszystkie poniższe wykresy powinny być czytane w połączeniu z najświeższymi dostępnymi badaniami, biorącymi pod uwagę zmiany otoczenia biznesowego na świecie.



Poniższy wykres przedstawia wzrost rynku Europy Śr.-Wsch. według wartości dostaw PC-tów (mln USD).



Ocenia się, że pomimo światowego kryzysu finansowego, w nadchodzących latach tendencje kształtowania się wydatków na produkty IT w Europie Środkowo-Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego, będących kluczowymi rynkami dla działalności Grupy, pozostaną korzystne dla branży dystrybucyjnej. Kraje te pozostają w tyle za Stanami Zjednoczonymi i Europą Zachodnią pod względem wydatków na technologie informatyczne. Równocześnie, globalizacja i procesy prywatyzacyjne wymuszają coraz większe zapotrzebowanie na infrastrukturę informatyczną, zwiększającą konkurencyjność działania. Według danych firmy Gartner, klienci końcowi z krajów CEE wydają na informatykę 3 do 5 razy więcej niż klienci końcowi z krajów Europy Zachodniej. W celu zapewnienia sobie konkurencyjnej pozycji w świecie kraje te zmuszone będą do zwiększenia wydatków na technologie informatyczne, co zapewnia dużą możliwość wzrostu wartości rynku w krajach, gdzie działa Grupa.

## Konkurencja

Rynek dystrybucji produktów informatycznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego jest rozproszony. Każdy z najważniejszych graczy międzynarodowych, którzy zdominowali rynek w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej (takich jak Ingram Micro, Tech Data, Actebis czy Bell Micro) jest obecny w kilku krajach regionu. Duża liczba dystrybutorów lokalnych działa głównie w jednym kraju, a jedynie kilku w więcej niż jednym. Lokalni dystrybutorzy posiadają największy udział w rynku w każdym kraju.

Zdaniem Dyrektorów, jesteśmy powszechnie uznawani za lidera dystrybucji IT w Europie Środkowo-Wschodniej, z siecią dystrybucji obejmującą większość krajów w Europie Wschodniej, oraz za jednego z trzech największych dystrybutorów w regionie Europy Wschodniej i Środkowej oraz Afryki w komponentach IT, takich jak dyski twarde i procesory. Ponieważ żaden inny dystrybutor nie posiada panregionalnej obecności takiej jak ASBIS, wierzymy, że jesteśmy bezpieczni dzięki kształtowi naszej działalności i posiadanej infrastrukturze. Mimo konsolidacji rynku, która nastąpiła na przestrzeni ostatnich kilku lat, kluczowym międzynarodowym dystrybutorom, takim jak Ingram Micro Europe (posiadającym dedykowane zespoły sprzedaży komponentów), Tech Data i Actebis nie udało się osiągnąć silnej lokalnej pozycji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego (wyjątkiem jest ABC Data, działająca w Polsce spółka zależna firmy Actebis, która plasuje się w pierwszej trójce lokalnych uczestników rynku). Firmy prowadzą sprzedaż w tych krajach w oparciu o zespoły sprzedażowe. Mimo że stanowią mocną konkurencję dla nas w wypadku obsługi większych klientów (np. lokalnych oddziałów dostawców OEM), Dyrektorzy oceniają, że nie mają one większego znaczenia na niższych poziomach dystrybucyjnych ze względu na brak możliwości obsługi dużej liczby klientów na rozległym geograficznie obszarze.

Konkurujemy z dystrybutorami lokalnymi, jednak w ocenie Rady Dyrektorów żaden z nich nie posiada porównywalnego zasięgu geograficznego ani asortymentu zróżnicowanego w takim stopniu, jak my. Zdaniem Rady Dyrektorów, nie posiadamy jednego głównego konkurenta, a jedynie szereg różnych spółek konkurencyjnych w poszczególnych krajach. Naszymi kluczowymi konkurentami są:

- a) Elko (z siedzibą w Rydze) – w krajach nadbałtyckich w regionie Adriatyku, Rosji i Ukrainy;
- b) Kwarzar Micro – w krajach byłego Związku Radzieckiego;
- c) AB, ABC Data i Action – w Polsce;
- d) AT Computers i ED System-BGS-Levi – w Czechach i na Słowacji; oraz
- e) CT Group i MSAN – na Bałkanach i w regionie Adriatyku.

Na rynku obserwuje się pewien poziom konsolidacji. Trend ten może się utrzymać, ze względu na światowy kryzys finansowy i ograniczone możliwości mniejszych dystrybutorów. ASBIS jest gotów by skorzystać ze każdej pojawiającej się możliwości. Wraz z pogłębianiem się światowego kryzysu finansowego spodziewana jest dalsza konsolidacja w najbliższych latach. Wielu małych konkurentów może być zmuszonych do poszukiwania aliansów z większymi i mocniejszymi dystrybutorami na rynku. Dyrektorzy wierzą, że może to stworzyć możliwości, z których ASBIS będzie korzystał.

## **Kierunki dalszego rozwoju**

Nasza strategia zakłada rozwój działalności i zwiększenie rentowności, głównie poprzez poprawę sprawności operacyjnej w zakresie dystrybucji komponentów komputerowych oraz zwiększenie sprzedaży produktów sprzedawanych pod markami własnymi. Planujemy osiągnąć te cele poprzez:

- a) zmniejszenie ekspozycji na zmiany kursów walut i poprawienie dzięki temu rentowności Spółki
  - b) kontynuację programu oszczędnościowego rozpoczętego w listopadzie 2008 r.
  - c) zwiększenie sprzedaży i udziału w rynku w regionie EMEA (Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki);
  - d) rozwój działalności związanej z markami własnymi;
  - e) dalsze wykorzystywanie skali działalności i zdolności dystrybucyjnych w celu osiągnięcia korzystniejszych warunków handlowych i optymalizacji asortymentu; oraz
  - f) poprawę sprawności operacyjnej i automatyzację procesów, w tym zwiększenie roli elektronicznych kanałów sprzedaży.
- Zmniejszenie ekspozycji na zmiany kursów walut i związane z tym ograniczenie wpływu światowego kryzysu finansowego na rentowność Spółki

Największy negatywny wpływ na wyniki Spółki w 2008 r. miały wahania kursów walut. Skutkowały one około 10 mln USD strat z przeliczenia walut. Dlatego ograniczenie ryzyka walutowego jest jednym z głównych elementów strategii na 2009 rok. Działania zmierzające w tym celu obejmują:

- a) rozpoczęcie wystawiania faktur niektórym klientom w krajach ze słabnącymi walutami w dolarach amerykańskich lub ich ekwiwalencie
  - b) zabezpieczanie bilansów spółek zależnych poprzez konwersję ich aktywów i zobowiązań w walutach lokalnych
  - c) pokrywanie niektórych niezabezpieczonych pozycji spółek zależnych forwardami (*ang. forward contracts*).
- Kontynuacja programu oszczędnościowego rozpoczętego w listopadzie 2008 r.

Dostrzegając wynikające ze światowego kryzysu finansowego ograniczenia na niektórych z rynków działalności Spółki w 2008 roku, Spółka zdecydowała o wprowadzeniu programu oszczędnościowego. Podjęte w jego ramach działania będą kontynuowane w 2009 roku i spodziewane jest utrzymanie struktury kosztów Spółki na akceptowalnych poziomach.

- Zwiększenie sprzedaży i udziału rynkowego w regionie EMEA

Jak potwierdzają niezależne raporty rynkowe opracowane przez firmę Gartner, odsetek użytkowników komputerów na rynkach, na których prowadzimy działalność jest wciąż znacznie niższy niż na bardziej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej. Oczekuje się, że wraz z polepszeniem warunków otoczenia, popyt na sprzęt komputerowy na tych rynkach będzie dynamicznie rósł, a wzrost ten utrzyma się na wysokim poziomie w przewidywalnej przyszłości. Będziemy nadal skupiać się na zwiększaniu przychodów i udziału w tych rozwijających się rynkach i wierzymy, że jesteśmy pod tym względem na uprzywilejowanej pozycji ze względu na relacje z czołowymi międzynarodowymi dostawcami, rozbudowaną sieć dystrybucyjną i ugruntowaną pozycję na rynkach lokalnych.

- Rozwój działalności związanej z markami własnymi

Linie produktów oferowanych przez nas pod markami własnymi – Canyon i Prestigio – wytwarzane są przez czołowych producentów tzw. OEM (*ang. Original Equipment Manufacturer*), działających w krajach



Dalekiego Wschodu (tj. w Korei, Tajwanie i Chinach), często w oparciu o projekty opracowywane przez nas, których wybiera się na podstawie kryteriów jakości i możliwości osiągnięcia wysokiej marży zysku na rynkach, na których prowadzimy działalność. Produkty oferowane i sprzedawane przez nas pod własnymi markami skutecznie konkurują z wyrobami sygnowanymi markami międzynarodowymi, posiadającymi porównywalną jakość. W naszej opinii, rosnący udział sprzedaży produktów pod markami własnymi w przychodach ogółem będzie pozytywnie wpływać na jej rentowność, gdyż własne produkty markowe generują wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas. W związku z powyższym, planujemy dalsze poszerzanie asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz wzmocnienie ich promocji na rynkach naszej działalności.

- Dalsze wykorzystanie skali działalności i zdolności dystrybucyjnych w celu osiągnięcia korzystniejszych warunków handlowych i optymalizacji asortymentu

Nasza lokalna obecność na szeregu rynków, na których prowadzi działalność oraz wielkość i zasięg jej działalności, w połączeniu ze scentralizowanym systemem zaopatrzenia wykorzystywanym na potrzeby negocjacji z dostawcami, są czynnikami zwiększającymi naszą siłę przetargową, a także wzmacniającymi jej pozycję negocjacyjną i możliwość osiągnięcia bardziej korzystnych warunków przy zawieraniu umów dystrybucyjnych, w tym umów dotyczących dystrybucji produktów generujących wyższe marże zysku.

- Poprawa sprawności operacyjnej i automatyzacja procesów, w tym zwiększenie roli elektronicznych kanałów sprzedaży

Kontynuujemy działania zmierzające do poprawy sprawności operacyjnej i dalszego zwiększania automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągnięcia wyższych marż zysku. Działania te polegają głównie na udoskonalaniu własnego elektronicznego systemu zarządzania łańcuchem dostaw pomiędzy producentem a użytkownikiem końcowym (*ang. end-to-end supply chain*), działającego na platformie IT4Profit.com. W ramach tego zautomatyzowanego systemu realizowanych jest wiele działań prowadzonych przez nas, od procesów związanych z zakupem produktów od kluczowych dostawców, poprzez transakcje w ramach Grupy, przetwarzanie zamówień i wymianę danych handlowych z klientami, po zautomatyzowane połączenie firma-klient (*ang. business-to-customer*) ze sklepami internetowymi należącymi do sprzedawców. Ponad 55% przychodów osiągniętych przez nas w 2008 r. pochodziła z transakcji zawieranych z klientami drogą elektroniczną, i zamierzamy nadal zwiększać ten udział.

## Nieruchomości i inne środki trwałe

Poniższa tabela przedstawia główne nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa podmiotu zależnego	Kraj	Powierzchnia (m <sup>2</sup> )			Razem
		Działka	Powierzchnia biurowa	Powierzchnia magazynowa	
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	--	1.080	--	1.080
Asbis CZ, spol.s.r.o.	Czechy	5.000	232	1.300	1.532
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	--	532	2.368	2.990
ZAO Automatic Systems of Business Control-Minsk	Białoruś	--	1.047	--	1.047
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	9.128	1.206	2.875	4.081
Asbis Middle East FZE	Z.E.A.	6.500	930	4.307	5.237
IT-MAX	Białoruś	-	621	919	1.540

Pozostałe nieruchomości są dzierżawione. Informacje dotyczące posiadanych przez nas nieruchomości oraz dotyczące ich zastawy hipoteczne są zawarte w rocznym skonsolidowanym zbadanym Sprawozdaniu Finansowym do niniejszego raportu. Oprócz powyższych nieruchomości nie posiadamy żadnych innych znaczących aktywów materialnych.

## Własność intelektualna

Zarejestrowaliśmy następujące znaki towarowe:

- a) "ASBIS", w wersji niebiesko-białej i wielobarwnej, także jako "ASBIS ISP";
- b) "CANYON"; oraz
- c) "PRESTIGIO".

Znaki te zostały zarejestrowane i podlegają ochronie w krajach, w których prowadzimy działalność, w zakresie i na zasadach określonych w przepisach na podstawie których dokonano ich rejestracji. Co do zasady, znaki te podlegają 10-cio letnim okresom ochronnym, które upływają (w zależności od znaku i kraju którego dotyczy ochrona) w latach 2010 - 2014, przy czym możliwe będzie także wystąpienie przez nas o wydłużenie tych okresów ochronnych po upływie obecnych rejestracji. Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych ASBIS, ISA Hardware, Canyon i Prestigio.

## Ubezpieczenia

Posiadamy dwa rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenie produktów i ubezpieczenie kredytu.

**Ubezpieczenie produktów.** Posiadamy polisę dotyczącą ubezpieczenia produktów wystawioną przez M.N. Leons B.V. Przejmujemy na siebie ryzyko produktów otrzymywanych od dostawców dopiero z chwilą przeniesienia tytułu prawnego do tych produktów, tj. od momentu fizycznego przyjęcia produktów przez nas. Zgodnie z warunkami posiadanej polisy ubezpieczenia produktów, obejmującej okres 24 miesięcy kończący się 31 grudnia 2009 r. i podlegającej automatycznemu przedłużeniu, jeżeli żadna ze stron jej nie wypowie, produkty należące do nas są ubezpieczone do maksymalnej kwoty 4.000 USD w wypadku każdej pojedynczej dostawy komputerów, monitorów i akcesoriów transportowanych z kraju do kraju lub z magazynu do magazynu. Z reguły wartość pojedynczej dostawy do poszczególnych magazynów kształtuje się na następującym poziomie: 120 USD w Czechach, 40 USD w Holandii, 140 USD w Finlandii oraz 140 USD na Bliskim Wschodzie.

Ponadto, towary znajdujące się na składzie w poszczególnych centrach dystrybucyjnych objęte są ubezpieczeniem w następujących wysokościach:

- Czechy: 20.000 USD
- Holandia: 2.000 USD
- Finlandia: 5.000 USD
- Bliski Wschód: 15.000 USD

Wymienione sumy odpowiadają standardowej wartości zapasów w poszczególnych magazynach.

**Ubezpieczenie kredytu.** Posiadamy dwie istotne polisy ubezpieczenia kredytu, wystawione przez Atradius Credit Insurance N.V. oraz Euler Hermes Kreditversicherungs AG („Euler Hermes”) zmniejszające nasze ryzyko związane z możliwością nieodzyskania należności. Obaj ubezpieczyciele zgodzili się udzielić nam zabezpieczenia na wypadek strat wynikających z należności nieściągalnych powstałych w wyniku dostawy towarów lub świadczenia usług w okresie obowiązywania polisy, wynoszącym dwanaście miesięcy, z możliwością corocznego przedłużenia. W 2008 roku Grupa objęła ubezpieczeniem ponad 50% swoich przychodów.

Pierwsza polisa ubezpieczeniowa, wydana przez Atradius Credit Insurance N.V. została podpisana w kwietniu 2008 r. i obejmuje Asbisc Enterprises PLC, Spółkę, ASBIS Middle East FZE, ASBIS Limited (Irlandia), ASBIS d.o.o (Słowenia), Asbis NL B.V. (Holandia), Asbis Europe B.V. (Holandia), Asbis Turkey, Asbis IT Srl (Włochy), Asbis CR d.o.o. (Chorwacja), Asbis Doo (Serbia) and Asbis OOO (Rosja). Każdy nabywca, przede wszystkim duzi klienci, posiadający zatwierdzony limit kredytowy, jest objęty ochroną ubezpieczeniową w wysokości 85%. Atradius oferuje nam również uznaniową linię kredytową do 85 USD.

Druga polisa ubezpieczeniowa, z Euler Hermes Kreditversicherungs AG ("Euler Hermes"), obowiązująca od maja 2003 r., uważana jest przez kierownictwo za bardzo istotne dla ubezpieczenia naszego kredytu. Jeden z naszych podstawowych dostawców, we współpracy z Euler Hermes, zaoferował nam Program Ubezpieczenia Kredytu. Byliśmy wówczas w Europie Środkowo-Wschodniej jedynym dystrybutorem uczestniczącym w tego rodzaju programie zainicjowanym przez dostawcę. Ten elastyczny i dostosowany do indywidualnych potrzeb program zapewnił nam przewagę konkurencyjną nad innymi dystrybutorami w dziedzinie ubezpieczenia kredytu małych klientów. Polisa została wystawiona na Spółkę, a ochrona ubezpieczeniowa z jej tytułu obejmuje ASBIS CZ, spol s.r.o., ASBIS CR d.o.o., ASBIS Hungary Limited, ASBIS Vilnius UAB, ASBIS PL Sp. z o.o., ASBIS SK spol s.r.o. (Słowacja) oraz ASBIS d.o.o. (Słowenia), ASBIS Bulgaria Limited, ASBIS Romania S.R.L., AS ASBIS Baltic, ASBIS LV SIA (Łotwa), a także określonych klientów w Algierii, Tunezji i Maroku. Zgodnie z warunkami polisy możemy elastycznie przyznawać, jedynie na rzecz kwalifikowanych klientów uznaniowe limity kredytowe w wysokości do 75 USD. Niniejsza umowa została odnowiona i obowiązuje do stycznia 2010 r.

### **PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU**

Przedstawione poniżej omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju dotyczy wyników za lata zakończone 31 grudnia 2008 i 2007 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w kontekście naszych sprawozdań finansowych wg stanu na dzień 31 grudnia 2008 i 2007 r. oraz za lata zakończone w tych dniach (wraz z notami), zamieszczonych w innej części niniejszego raportu rocznego, sporządzonych zgodnie z MSSF i zbadanych przez niezależnego audytora Grupy, Deloitte & Touche Limited, a także w kontekście informacji zawartych w częściach zatytułowanych „Czynniki ryzyka” oraz „Charakterystyka Grupy Kapitałowej”.

Jeśli nie zostało to wskazane inaczej, odniesienia do USD, PLN oraz Euro są w tysiącach, oprócz danych dla akcji i na akcję.

#### **Podsumowanie**

Główne wydarzenia 2008 r.:

- Przychody wzrosły o 7.0% do 1.495.324 USD z 1.397.349 USD w 2007 r.
- Zysk brutto wzrósł o 13.6% do 77.209 USD z 67.939 USD w 2007 r. Marża zysku brutto wzrosła do 5,2%, w porównaniu z 4,9% w 2007 r.
- EBITDA zmniejszyła się o 33,97% do 18.249 USD w porównaniu do 27.636 USD w 2007 r. Marża EBITDA wyniosła 1.22% w porównaniu do 1.98% w 2007 r.
- Zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 4.103 USD w porównaniu do 18,686 USD w 2007 r.
- Zysk na akcję wyniósł 0,0724 USD w porównaniu do 0,3794 w 2007 r.

#### **Główne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności**

Na wyniki działalności Spółki wpływa (i oczekuje się, że nadal będzie wpływać) szereg czynników, w tym światowy kryzys finansowy, wahania kursów walut, wahania stóp procentowych, konkurencja i presja cenowa ze strony innych podmiotów, niskie marże zysku brutto, potencjalne starzenie się zapasów i spadek cen, ryzyko kredytowe, rynki wzrostowe oraz sezonowość. Czynniki te zostały szerzej omówione poniżej.

##### *Światowy kryzys finansowy*

Światowy kryzys finansowy, który doprowadził do dramatycznego spowolnienia globalnej gospodarki wpływał na wyniki Spółki, począwszy od III kw. 2008 r. Ten wpływ rozpoczął się po bardzo obiecującej pierwszej połowie roku, gdy Spółka zanotowała rezultaty znacznie lepsze niż w analogicznych okresach lat poprzednich. Niestety, obserwując aktualną sytuację, oczekuje się, że światowy kryzys finansowy będzie nadal negatywnie wpływał na wyniki działalności Spółki, aż do momentu swojego wygaśnięcia. Kryzys ten negatywnie wpłynął zarówno na przychody jak i rentowność Spółki, w III kw. i IV kw. 2008 roku, a przez to na wyniki całego roku.

Tradycyjnie 40-50% rocznych przychodów dystrybutorów IT jest generowanych w ostatnim kwartale roku kalendarzowego (Q4). Kryzys doprowadził do kilku niekorzystnych efektów, wliczając w to niższy popyt w niektórych krajach działalności Spółki, w związku z niższą dostępnością kredytów dla klientów i mniejszą siłą nabywczą konsumentów. Jakkolwiek Spółka była w stanie częściowo zniwelować ten negatywny wpływ, dzięki szerokiej obecności geograficznej, nie była jednak w stanie osiągnąć pożądaných przychodów.

Ponadto Spółka została negatywnie dotknięta ostrą deprecjacją i zmiennością walut lokalnych wobec dolara amerykańskiego, który jest walutą sprawozdawczą Grupy.

Spółka podjęła odpowiednie działania w celu zminimalizowania wpływu globalnego kryzysu finansowego i zmienności walut na swoje wyniki finansowe:

- a) W listopadzie 2008 przeprowadziła istotne działania zmniejszające koszty (włączając w to oszczędności na kosztach ogólnych, głównie w Rosji i Holandii) i kontynuuje te działania w 2009 roku. Rezultaty podjętych starań będą widoczne od I kwartału 2009 roku (oczekiwane oszczędności wyniosą około 1,4 mln USD w I kwartale oraz 1,6 mln USD kwartalnie rozpoczynając od drugiego kwartału 2009 roku)
- b) Zwiększyła udział sprzedaży denominowanej w dolarze amerykańskim, w celu zmniejszenia ryzyka walutowego (w związku z faktem, iż większość zakupów denominowana jest w dolarze amerykańskim, a sprzedaż prowadzona głównie w walutach lokalnych)
- c) Ulepszyła krótkoterminowe i długoterminowe strategie hedgingowe zwiększając wykorzystanie pożyczek, faktoringu i innych narzędzi hedgingowych przez lokalne spółki zależne
- d) Ulepszyła zarządzanie ryzykiem kredytowym

#### *Wahania kursów walut*

Walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański. Około 40% przychodów Spółki jest denominowanych w dolarach amerykańskich, natomiast pozostała część w Euro i w innych walutach, z których część jest powiązana z Euro. Ponieważ większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (80%) denominowanych jest w dolarach, Spółka ponosiła ryzyko walutowe ze względu na fakt, iż większość przychodów ze sprzedaży denominowana jest w walutach lokalnych. Ponadto negatywnie na wyniki Spółki wpływał fakt, iż w dolarach amerykańskich denominowana jest także duża część kosztów operacyjnych Spółki.

Ryzyko walutowe radykalnie wzrosło w III kw. i IV kw. 2008 r. w związku ze światowym kryzysem finansowym. Największe straty wynikające z przeliczenia kursów walut, których Grupa doświadczyła w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku, związane były z gwałtowną deprecjacją walut lokalnych (rubla rosyjskiego, węgierskiego forinta, czeskiej korony, polskiego złotego itd.) wobec dolara amerykańskiego.

Gwałtowna i postępująca deprecjacja wspomnianych walut miała wieloraki wpływ na wyniki Grupy, by wskazać: niższe przychody, niższą zyskowność, niesatylbilność cen oraz straty przy przeliczeniu walut.

Przy tak dużej dynamice zmian wyeliminowanie ryzyka walutowego jest trudne, jednak Grupa podejmuje wszelkie możliwe działania zmierzające do jego zmniejszenia. Działanie te obejmują:

- a) Wystawianie niektórym klientom z krajów których waluty tracą na wartości faktur w dolarach amerykańskich lub ekwiwalencie sumy dolarów amerykańskich,
- b) Zabezpieczenie bilansów spółek zależnych poprzez konwertowanie aktywów i zobowiązań w walutach lokalnych,
- c) Pokrywanie niektórych niezabezpieczonych pozycji spółek zależnych kontraktami terminowymi (forwardami)

#### *Wahania stóp procentowych*

Na dzień 31 grudnia 2008 suma zobowiązań Spółki z tytułu kredytów i pożyczek (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu faktoringu) wynosiła 58.832 USD (z wyłączeniem leasingu finansowego), natomiast poniesione przez Spółkę w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2008 roku koszty

odsetek z tytułu tych zobowiązań sięgnęły 4.366 USD. Większość udzielonych nam kredytów i pożyczek oprocentowanych jest według zmiennej stopy procentowej, obliczanej na podstawie stopy LIBOR dla dolara amerykańskiego, EURIBOR lub lokalnych międzybankowych stóp procentowych, powiększonych o określoną marżę. Podczas kryzysu, a w szczególności w IV kwartale 2008 roku te lokalne międzybankowe stopy procentowe spadały, podczas gdy rósł koszt finansowania.

#### *Konkurencja i presja cenowa*

Rynek dystrybucji produktów informatycznych jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym na rynku tym obserwuje się presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku. Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności na każdym z rynków działalności Spółki spotyka się ona z konkurencją:

- a) dystrybutorów międzynarodowych, takich jak np. Avenet Inc., Tech Data Corp., Ingram Micro Inc. czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie większy od Spółki, ale ich zasięg geograficzny nie zawsze pokrywa się z naszym lokalnym zasięgiem,
- b) dystrybutorzy regionalni bądź lokalni w rodzaju Elko (obecny głównie w krajach bałtyckich, Rosji, Ukrainie i regionie Adriatyku), Kvazar Micro i Merlion (na terenie byłego Związku Radzieckiego), AB, ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i ED System w Czechach i na Słowacji.

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku mogą spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży. Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z naszych rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiąganą przez nas marżę zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – stosunkowo niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

#### *Niskie marże zysku brutto*

Notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów – niskie i przewidujemy, że taki stan utrzyma się w przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo niezależna od sprzedaży, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W związku z tym możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć wpływ spadku marży brutto w przyszłości.

W 2008 r. marża zysku brutto uzyskana przez Spółkę wzrosła do 5,2% w porównaniu do 4,9% w 2007 r. Wzrosłaby bardziej, gdyby nie duże straty wynikające z przeliczenia walut (szczególnie w IV kw. 2008 r., gdy marża zysku brutto Spółki spadła do 4,1% w porównaniu do 5,5% w analogicznym okresie 2007 r.).

#### *Starzenie się zapasów i spadek cen*

Często musimy nabywać komponenty zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swych klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku. Rynek produktów i komponentów informatycznych charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy szybko się starzeją. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar pewnych komponentów. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego

poziomu zapasów zabezpieczających przyszłe potrzeby klientów. Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na szybki spadek cen albo konieczność tworzenia rezerw na niesprzedane zapasy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych cen. Nasza zdolność do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed erozją cen produktów handlowych jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.

Część naszych najistotniejszych umów zawartych z naszymi najważniejszymi dostawcami zawierają korzystne postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz przestarzałych zapasów.

#### *Ryzyko kredytowe*

Spółka nabywa komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i rozprowadza je wśród swoich klientów. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 60 dni, a w niektórych wypadkach – do 90 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi z zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdzie umowa pomiędzy nami a dostawcą dotyczy sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych dystrybutorów. Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyska płatność od swoich klientów za sprzedany im towar, a ponieważ nasze marże brutto są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będzie ona w stanie uzyskać terminowej płatności od swoich klientów, to będzie narażona na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęte jest około 50% naszych przychodów.

#### *Rynki rosnące*

Stopień nasycenia IT na rynkach naszej działalności jest cały czas istotnie niższy niż w przypadku bardziej dojrzałych rynków Europy Zachodniej.

Bardzo dobre wyniki pierwszej połowy 2008 r. zostały częściowo zminimalizowane przez światowy kryzys finansowy, który wpłynął na działalność i wyniki Spółki w drugiej połowie roku. W związku z kryzysem, wiele rynków działalności Spółki skurczyło się.

Duże rynki, takie jak Rosja czy Ukraina, ucierpiały w wyniku kryzysu bardziej, a popyt na nich był niższy od oczekiwanego. Spodziewana jest kontynuacja tego zjawiska w najbliższej przyszłości. Jednak obserwując potencjał tych rynków w poprzednich latach oraz w pierwszej połowie 2008 r., Spółka wierzy, że w średnim i długim terminie rynki te wykazywać będą solidne wzrosty.

Jednocześnie Spółka korzystała ze solidnych wzrostów na niektórych rynkach swojej działalności. W szczególności wydaje się, że światowy kryzys finansowy słabiej dotknął kraje regionu Bliskiego Wschodu i Afryki, gdzie popyt pozostaje na satysfakcjonującym poziomie.

#### *Sezonowość*

Rynek dystrybucji produktów i usług informatycznych, na którym działa Spółka, charakteryzuje nasilony popyt w okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok. W przypadku dystrybutorów komponentów sprzętu informatycznego, takich jak my, popyt wykazuje tendencję wzrostową w okresie od września do końca roku.

W związku ze światowym kryzysem finansowym i jego konsekwencjami dla rynków międzynarodowych, w 2008 roku trend ten wyglądał inaczej. Popyt obserwowany w okresie trzech miesięcy zakończony 31 grudnia 2008 roku w niektórych krajach działalności Spółki był istotnie niższy od oczekiwań. W związku z tym trend sezonowości uległ zmianie. Oczekuje się, że efekt sezonowości może powrócić do pewnego stopnia wraz ze zbliżaniem się końca 2009 roku.

## Sytuacja finansowa i wyniki operacyjne

Nie publikowaliśmy prognoz finansowych na rok zakończony 31 grudnia 2008 r.

### Rok zakończony 31 grudnia 2008 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2007

Przychody: Przychody Spółki wzrosły o 7,0% do 1.495.324 USD z 1.397.349 USD w 2007 r. Ten wzrost odzwierciedla wzrost sprzedaży jednostkowej oraz większe pokrycie regionu EMEA. To ostatnie było jednak niewystarczające aby zniwelować niższy popyt wynikający ze światowego kryzysu finansowego, który wpłynął na wszystkie rynki, w szczególności zaś na kraje byłego ZSRR (Rosja, Ukraina). Poniższa tabela przedstawia podział naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2008 i 2007:

	Za rok zakończony 31 grudnia			
	2008		2007	
	USD	% przychodów ogółem	USD	% przychodów ogółem
Procesory (CPUs)	396.972	26,53%	402.843	28,8%
Dyski twarde (HDDs)	211.062	14,10%	265.967	19,0%
Oprogramowanie	183.305	12,25%	157.381	11,3%
Komputery przenośne (laptopy)	254.579	17,02%	115.298	8,3%
Pozostałe	449.406	30,09%	455.860	32,6%
<b>Przychody ogółem</b>	<b>1.495.324</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.397.349</b>	<b>100,0%</b>

Przychody ze sprzedaży procesorów ("CPUs") zmniejszyły się o 1,5% do 396.972 USD (26,5% naszych przychodów) w 2008 r. z 402.843 USD (28,8% naszych przychodów) w 2007 r., głównie ze względu na spadek sprzedaży jednostkowej w IV kw. 2008 r. oraz spadek średniej ceny sprzedaży (ASP).

Przychody ze sprzedaży dysków twardej ("HDDs") zmniejszyły się o 20,6% do 211.062 USD (14,1% naszych przychodów) w 2008 r. z 265.967 USD (19,0% naszych przychodów) w 2007 r., głównie ze względu na niższą sprzedaż jednostkową w IV kw. 2008 r. oraz niższą średnią cenę sprzedaży ("ASP").

Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły o 16,5% do 183.305 USD (12,3% naszych przychodów) w 2008 r. z 157.381 USD (11,3% naszych przychodów) w 2007 r., głównie ze względu na wysoki popyt na oprogramowanie i licencje otwarte Microsoft.

Przychody ze sprzedaży komputerów mobilnych (laptopy) wzrosły o 120,8% do 254.579 USD (17% naszych przychodów) w 2008 r. z 115.298 USD (8,3% naszych przychodów) w 2007 r., głównie ze względu na wysoki popyt i sprzedaż laptopów Toshiba, Dell, Lenovo i innych. Spółka rozwija również marki własne Canyon i Prestigio, które pozwalają na osiąganie dwucyfrowych marż brutto. W 2008 r. udział marek własnych w przychodach ze sprzedaży ogółem wyniósł ponad 5%. Intencją firmy jest dalszy rozwój marek własnych, tak aby w średnim terminie ich udział w przychodach ogółem sięgnął 10-12%. Poniższa tabela prezentuje geograficzny podział przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2008 i 2007:

	Za rok zakończony 31 grudnia			
	2008		2007	
	USD	% przychodów ogółem	USD	% przychodów ogółem
Kraje byłego Związku Radzieckiego	649.444	43,4%	681.730	48,8%
Europa Wschodnia	503.809	33,7%	452.914	32,4%
Europa Zachodnia	142.057	9,5%	124.739	8,9%
Bliski Wschód i Afryka	169.465	11,3%	111.643	8,0%
Pozostałe	30.550	2,0%	26.323	1,9%
<b>Przychody ogółem</b>	<b>1.495.324</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.397.349</b>	<b>100,0%</b>



Poniższa tabela przedstawia geograficzne rozbięcie naszej sprzedaży na kraje (nasze najważniejsze rynki) za lata zakończone 31 grudnia 2008 i 2007:

	Za rok zakończony 31 grudnia			
	2008		2007	
	USD	% przychodów ogółem	USD	% przychodów ogółem
Rosja	429.895	28,73%	397.741	28,5%
Słowacja	163.609	10,99%	132.505	9,5%
Ukraina	149.604	9,99%	222.008	15,9%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	79.874	5,34%	55.122	3,9%
Polska	68.041	4,55%	66.847	4,8%
Czechy	66.816	4,47%	56.476	4,0%
Białoruś	47.874	3,20%	25.244	1,8%
Rumunia	47.745	3,20%	60.064	4,3%
Pozostałe	441.866	29,5%	381.342	27,3%
<b>Przychody ogółem:</b>	<b>1.495.324</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.397.349</b>	<b>100,0%</b>

*Zysk brutto:* Zysk brutto za rok zakończony 31 grudnia 2008 wzrósł o 13,6% do 77.209 USD z 67.939 USD w 2007 r.

Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów) wzrosła do 5,2% w roku zakończonym 31 grudnia 2008, w porównaniu do 4,9% w 2007 r. Ten wzrost był spowodowany głównie ulepszeniem w ciągu roku portfolio produktowego Grupy.

*Koszty sprzedaży:* Koszty sprzedaży składają się głównie z pensji i korzyści wypłaconych pracownikom działów sprzedaży, marketingu oraz opłat reklamowych, prowizji i kosztów podróży. Pracownicy zaliczeni do kategorii "pracowników sprzedaży" to część pracowników działów sprzedaży, marketingu i logistyki.

Koszty sprzedaży wzrosły o 36,9% do 34.706 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2008 z 25.358 USD w 2007 r. Ten wzrost spowodowany był głównie zwiększonymi inwestycjami w marketing i reklamę nowowprowadzonych linii produktowych (DELL, Lenovo, Toshiba) oraz marek własnych Canyon i Prestigio oraz innych produktów, a także wzrostem wynagrodzeń i korzyści wypłaconych pracownikom sprzedaży (głównie w pierwszej połowie 2008 r.).

Koszty sprzedaży stanowiły odpowiednio 2,3% oraz 1,8% naszych przychodów w latach zakończonych 31 grudnia 2008 i 2007.

*Koszty administracyjne:* Koszty administracyjne składają się głównie z wynagrodzeń i kosztów najmu.

Koszty administracyjne wzrosły o 61,3% do 27.175 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2008 z 16.845 USD w 2007r. Co roku koszty administracyjne składają się głównie z wynagrodzeń wypłacanych pracownikom administracyjnym oraz należnych czynszów.

Koszty administracyjne stanowiły odpowiednio 1,8% i 1,2% naszych przychodów w latach 2008 i 2007.

*Zysk operacyjny:* Zysk operacyjny za rok zakończony 31 grudnia 2008 zmniejszył się o 40,5% do 15.327 USD, z 25.737 USD w 2007 r.

Marża operacyjna (zysk operacyjny jako procent przychodów) zmniejszyła się do 1,0% w 2008 roku z 1,8% w 2007 r., głównie ze względu na wzrost kosztów sprzedaży i kosztów administracyjnych.

*Zysk przed opodatkowaniem:* Zysk przed opodatkowaniem zmniejszył się o 66,7% do 7.127 USD za rok zakończony 31 grudnia 2008 z 21.409 USD w 2007 r.

*Zysk po opodatkowaniu:* Zysk po opodatkowaniu za rok zakończony 31 grudnia 2008 zmniejszył się o 78,0% do 4.103 USD z 18.686 USD w 2007 r.

*Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego:* Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego zmniejszył się o 75,9% do 4.021 USD za 2008 rok, z 18.686 USD za 2007 rok.

*Zysk na akcję:* Zysk na akcję zmniejszył się o 80,9% do 0,0724 USD za rok zakończony 31 grudnia 2008 w porównaniu do 0,38 USD za 2007 r.

## **Płynność i zasoby kapitałowe**

W przeszłości Grupa finansowała swoje potrzeby płynności, wliczając bieżące koszty operacyjne oraz wydatki kapitałowe i inwestycyjne w większości poprzez operacyjne przepływy pieniężne, instrumenty dłużne oraz kapitałowe. W przyszłości Grupa zamierza finansować swoje potrzeby płynności poprzez operacyjne przepływy pieniężne oraz instrumenty dłużne.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie przepływów pieniężnych za lata 2008 i 2007:

	<b>Rok zakończony 31 grudnia</b>	
	<b>2008</b>	<b>2007</b>
	<b>(USD)</b>	
Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności operacyjnej	(623)	1.075
Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(13.654)	(7.612)
Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności finansowej	(2.075)	22.572
Wzrost/(spadek) wartości środków pieniężnych i ich ekwiwalentów netto	(16.352)	16.035

### *Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności operacyjnej*

Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 623 USD w 2008 roku, w porównaniu do wpływów pieniężnych netto w wysokości 1.075 USD w 2007 r. Spadek wynikał głównie ze zmniejszonej rentowności oraz zwiększonego zapotrzebowania na kapitał obrotowy.

### *Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności inwestycyjnej*

Środki pieniężne netto użyte w działalności inwestycyjnej wyniosły 13.654 USD w 2008 r., w porównaniu do 7.612 USD w 2007 r. Ten wzrost spowodowany był głównie inwestycjami związanymi z nabyciem lub budową biur i magazynów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, na Słowacji i na Białorusi.

### *Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności finansowej*

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 2.075 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2008, w porównaniu do wpływów w wysokości 22.572 USD w 2007 r.

## **Zasoby kapitałowe**

W naszej opinii Spółka posiada wystarczające zasoby do sfinansowania swoich działań (zgodnie z opisem w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego) w przyszłości.

Według stanu na 31 grudnia 2008 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 58.832 USD w tym 54.165

USD zapadalnych bieżąco (wymagalnych w ciągu jednego roku), w porównaniu do 43.028 USD wliczając 40.837 USD zapadalnych bieżąco na dzień 31 grudnia 2007 r.

Poniższa tabela prezentuje główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2008 r.:

Podmiot	Instytucja finansowa	Rodzaj umowy	Limit kredytowy	Waluta	Rozpoczęcie	Zakończenie
Asbisc Enterprises Plc	BNP Paribas Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym-Multicurrency	10.000.000	USD	5/wrz/08	5/wrz/09
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2.185.067	Euro	30/lis/07	30/lis/08
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt krótkoterminowy	2.150.538	Euro		
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym-Multicurrency	10.000.000	USD	15/kwi/08	15/kwi/09
Asbis CZ, spol s.r.o	Csob Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	20.000.000	Korona	12/lip/06	Bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	Csob Bank	Kredyt obrotowy	90.000.000	Korona	12/lip/06	Bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	Csob Bank	Kredyt	8.225.600	Korona	1/lis/02	1/lis/10
Asbis PL, SP z.o.o	Bre Bank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	7.800.000	Złoty	14/Mar/08	31/lip/09
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	8.502.600	Leja	17-lut-08	17-lut-09
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2.267.360	Leja	20-Mar-08	20-Mar-09
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	237.000.000	Korona	1/lis/08	31/ paź/09
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	123.000.000	Korona	1/lis/08	31/ paź/09
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt	110.000.000	Korona	22/lis/07	30/cze/17
ASBIS Cr d.o.o	Erste&Steiermarkische bank d.d.	Kredyt bankowy	20.000.000	Kuna	21-sty-08	23-sty-09
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt krótkoterminowy	45.100.000	Dinar	15-gru-08	15-gru-09
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt w rachunku bieżącym	80.400.000	Dinar	15-gru-08	15-gru-09
Asbis Hungary Ltd	Raiffeisen Hungary	Kredyt krótkoterminowy	80.000.000	Forint	9-Mar-08	9-Mar-09
Asbis Hungary Ltd	Raiffeisen Hungary	Kredyt krótkoterminowy	220.000.000	Forint	9-Mar-08	9-Mar-09
Asbis Bulgaria Ltd	Bulbank AD	Kredyt obrotowy	3.000.000	Lewa	27/ paź/08	10/ paź/09
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Kredyt	8.000.000	Dirham	Od daty skompletowania dokumentów w zabezp. (26/gru/06)	Aktualny
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Kredyt	5.000.000	Dirham	1-lip-08	30-kwi-09
UAB Asbis Vilnius	Vilnius Banka	Kredyt krótkoterminowy	1.500.000	Litas	23/wrz/08	23/wrz/09
Asbis Ltd	Ulster Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	9.500	Euro		
OOO Asbis-Moscow	RosEvroBank	Kredyt krótkoterminowy	50.000.000	Rubel	25/gru/08	25/cze/09
IT Max	Bank Moskva-Minsk	Kredyt długoterminowy	1.804.650	Euro	1/sty/08	31/gru/13
ZAO Asbis	Bank Moscow-Minsk	Kredyt krótkoterminowy	2.100.000.000	Blr	21/lis/08	31/sty/09

## **Wydatki kapitałowe**

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wzrosły do 14.037 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2008 r. z 8.117 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. Wzrost ten był spowodowany głównie wyższymi wydatkami na nieruchomości i maszyny i urządzenia głównie w Słowacji, Białorusi i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

## **Zobowiązania i zobowiązania warunkowe**

Zobowiązania i Zobowiązania Warunkowe są ujęte w zbadanym sprawozdaniu finansowym Grupy, przedstawionym w innej części niniejszego raportu rocznego.

## ***Znaczące zasady rachunkowości***

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga od Kierownictwa dokonania wyboru i stosowania pewnych zasad rachunkowości, które zdaniem Kierownictwa są istotne dla prezentacji naszej sytuacji finansowej oraz wyników jej działalności. Niektóre spośród stosowanych przez nas zasad rachunkowości zostały uznane za znaczące. Znacząca zasada rachunkowości to taka, która: (i) jest istotna dla naszej sytuacji finansowej i wyników naszej działalności (z uwagi na fakt, że zastosowanie innej zasady rachunkowości lub zmiany powiązanych z nią szacunków i założeń, które Kierownictwo mogłoby w sposób racjonalny zastosować lub wykorzystać, wywarłyby istotny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki jej działalności), jak też (ii) wymaga dokonania przez Kierownictwo trudnej, złożonej i subiektywnej analizy na podstawie założeń ustalonych w trakcie analizy.

Stosowane przez nas zasady rachunkowości podlegają regularnemu przeglądowi, a Kierownictwo jest przekonane, że założenia i szacunki przyjęte przy stosowaniu takich zasad na potrzeby sporządzenia naszego sprawozdania finansowego są uzasadnione; jednak rzeczywiste kwoty i wyniki mogą się zmieniać w zależności od zastosowanych metodologii, założeń i warunków.

Stosowane przez nas zasady rachunkowości i pewne znaczące szacunki i oceny dokonywane przez nas przy sporządzaniu sprawozdania finansowego opisano w Nocie 2 do sprawozdania finansowego zawartego w niniejszym raporcie rocznym.

#### PUNKT 4. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY

##### Rada dyrektorów

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za opracowanie, przegląd i zatwierdzanie strategii, budżetu i działań korporacyjnych. Posiedzenia Rady Dyrektorów powinny odbywać się co najmniej cztery razy w ciągu każdego roku obrotowego, a w razie potrzeby również w dodatkowych terminach.

Poniższa tabela przedstawia listę osób wchodzących obecnie w skład Rady Dyrektorów Spółki:

Osoba	Rok urodzenia	Funkcja	Data objęcia funkcji	Data wygaśnięcia okresu pełnienia funkcji	Narodowość
John Hirst	1952	Dyrektor niewykonawczy, Chairman	4 września 2006	4 września 2009	Brytyjska
Siarhei Kostevitch	1965	Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999	31 grudnia 2010	Białoruska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001	31 grudnia 2009	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Kontroli Kredytów i relacji inwestorskich	23 kwietnia 2007	31 grudnia 2009	Cypryjska
Laurent Journoud	1970	Dyrektor, Wiceprezydent wykonawczy ds. Sprzedaży i marketingu	26 czerwca 2003	31 grudnia 2009	Francuska
Paul Swigart	1969	Dyrektor Niewykonawczy	4 września 2006	30 kwietnia 2009	Amerykańska
Henri Richard	1958	Dyrektor Niewykonawczy	31 stycznia 2008	31 stycznia 2009	Francuska

Poniżej przedstawiono życiorysy zawodowe członków Rady Dyrektorów:

Pan *John Hirst*, urodzony w 1952 r., uzyskał tytuł licencjata na wydziale ekonomii Uniwersytetu w Leeds. Jest również członkiem brytyjskiego Instytutu Zarządzania (*Companion of Chartered Management Institute*), członkiem stowarzyszenia *Corporate Treasury Management* oraz członkiem stowarzyszenia biegłych księgowych Anglii i Walii. W latach 1979-1998, Pan Hirst zajmował szereg stanowisk w Imperial Chemicals Industries plc, w tym stanowisko Dyrektora Generalnego ICI Performance Chemical, a w okresie 1988-2005 pełnił funkcję Dyrektora Generalnego Premier Farnell plc, brytyjskiej spółki giełdowej zajmującej się dystrybucją urządzeń elektronicznych na całym świecie. Od 2005 r. Pan Hirst pełni funkcję Dyrektora niewykonawczego w Hammerson Plc. Obecnie jest Dyrektorem Generalnym UK Met Office

Pan *Siarhei Kostevitch*, urodzony w 1965 r., ukończył studia magisterskie na kierunku inżynierii radiowej na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku w 1987 r. W latach 1987–1992, Pan Kostevitch był pracownikiem Centrum Badań Naukowych na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku. W tym czasie opublikował serię artykułów na temat projektowania układów mikroelektronicznych w specjalistycznych periodykach o zasięgu lokalnym i międzynarodowym. W 1990 r. Pan Kostevitch założył firmę projektowo-produkcyjną w Mińsku, która w ciągu 15 lat stała się czołowym dystrybutorem podzespołów komputerowych w Europie Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego. Pan Kostevitch pełni funkcję Dyrektora Generalnego i Prezesa Grupy. Pan Siarhei Kostevitch jest mężem Pani Elena Ulasovich Kostevitch, która jest siostrą Pana Yuri Ulasovicha. Pan Yuri Ulasovich jest Wiceprezesem Marketingu Produktowego Grupy.

Pan *Marios Christou*, urodzony w 1968 r. uzyskał tytuł licencjata na dwóch kierunkach studiów: księgowości i systemach informacyjnych oraz ekonomii w Queens College na Uniwersytecie Miejskim Nowego Jorku (C.U.N.Y.) (1992 r.). Ponadto posiada tytuł MBA w zakresie Finansów Międzynarodowych

przyznany przez St. John's University w Nowym Jorku w 1994 r. Pan Christou jest również biegłym rewidentem i członkiem Amerykańskiego Instytutu Biegłych Rewidentów (AICPA). Pan Christou przez cztery lata pracował jako audytor w Deloitte & Touche Limassol na Cyprze, a następnie przez trzy lata pełnił funkcję kontrolera finansowego w Photos Fotiades Breweries Ltd (spółce należącej do Grupy Carlsberg). Pan Christou dołączył do kadry zarządzającej Spółki w sierpniu 2001 r. i pełni obowiązki Dyrektora Finansowego.

Pan *Constantinos Tziamalis*, urodzony w 1975 r., uzyskał tytuł licencjata na kierunku bankowość i usługi finansowe (1998 r.) oraz magistra na kierunku finanse (1999 r.) na Uniwersytecie Leicester. Pan Tziamalis był zatrudniony w pionie bankowości prywatnej BNP Paribas na Cyprze, a następnie (przez okres 3 lat) w domu maklerskim Proteas Asset Management Limited na stanowisku *Investor Accounts Manager*. Pan Tziamalis dołączył do Spółki w styczniu 2002 r. jako Kierownik ds. projektów finansowych. W marcu 2003 r. objął stanowisko kierownika ds. kontroli kredytów korporacyjnych oraz relacji inwestorskich, a od dnia 23 kwietnia 2007 r. jest Dyrektorem ds. kontroli kredytów i relacji inwestorskich.

Pan *Laurent Journoud*, urodzony w 1970 r., posiada tytuły M.I.T. (zarządzanie w handlu międzynarodowym) i M.M.E. (europejski magister zarządzania) przyznane przez szkołę ICL Lyon we Francji (odpowiednio w 1993 r. i 1994 r.). Przez ponad 10 lat pan Journoud zajmował stanowiska kierownicze wyższego szczebla w zakresie międzynarodowego zarządzania produktami w sektorze dystrybucyjnym regionu Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki w takich międzynarodowych koncernach, jak Ingram Micro, Karma International i Actebis. Pan Journoud dołączył do kadry zarządzającej Spółki w styczniu 2002 r. jako kierownik ds. linii produktów i odpowiada za ofertę produktową Grupy oraz rozwijanie pozycji rynkowej poszczególnych produktów technologicznych oferowanych przez Grupę. Pan Journoud jest Członkiem Rady Dyrektorów oraz pełni funkcję Wiceprezesa Wykonawczego ds. sprzedaży i marketingu.

Pan *Paul Swigart*, urodzony w 1969 r., uzyskał tytuł licencjata z historii (z wyróżnieniem) oraz dyplom studiów rusycystycznych na Uniwersytecie Princeton (1991 r.). Pan Swigart jest obecnie partnerem zarządzającym w Steep Rock Capital, spółce zarządzającej inwestycjami specjalizującej się w inwestycjach w rozwinięte rosyjskie spółki. Przed stworzeniem Steep Rock, Pan Swigart był Starszym Partnerem oraz Szefem Działu Międzynarodowej Sprzedaży Akcji w United Financial Group, wiodącym rosyjskim banku inwestycyjnym. W latach 1997-2000, Pan Swigart pracował w zarządzaniu inwestycjami w Omega Advisors oraz Scudder Kemper Investments w dziale rynków Europy Wschodniej i Ameryki Łacińskiej. Od 1993 r. do 1995 r., Pan Swigart pracował w *corporate finance* Ameryki Łacińskiej w Credit Suisse First Boston zarówno w Nowym Jorku i w Meksyku. Oprócz swojego stanowiska w ASBISc, Pan. Swigart pełni również rolę niezależnego dyrektora w Zarządzie EOS AB (First North, Szwecja).

Pan *Henri Richard*, urodzony w 1958 r., uzyskał tytuł licencjata Nauk Ścisłych i Fizyki. Obecnie zajmuje stanowisko Wiceprezesa, Szefa Sprzedaży i Marketingu w Freescale Semiconductor, światowym liderze w branży wbudowanych półprzewodników. W ciągu dwóch poprzednich dekad pan Richard zajmował różne wyższe stanowiska kierownicze w Europie w wiodących spółkach branży IT, między innymi Wiceprezesa EMEA Klientów Strategicznych w Seagate Technology, oraz Wiceprezesa i Dyrektora Zarządzającego na Europę, Bliski Wschód oraz Afrykę w Conner Peripherals. Poprzednio zajmował stanowisko Wiceprezesa ds. Marketingu w Metrologie International (Francja), oraz Dyrektora Generalnego w Informatique Haute Performance (Francja), spółce którą założył. Po przeprowadzce do USA w końcu lat dziewięćdziesiątych, pan Richard był Wicerezesem ds. Sprzedaży i Wsparcia WW Dystrybucji & E-Business, Grupy Technologicznej IBM, oraz był członkiem grupy czołowego kierownictwa IBM top 300. Ponadto pełnił rolę Wiceprezesa wykonawczego WW Field Operations w WebGain, prywatnej spółce softwarowej dostarczającej narzędzi rozwoju dla przedsiębiorstw. Następnie został zatrudniony w Advanced Micro Devices gdzie został Wiceprezesem Wykonawczym, Szefem Sprzedaży i Marketingu. W ASBISc pełni funkcję Dyrektora Niewykonawczego.

### **Wynagrodzenie członków Rady Dyrektorów**

O ile w drodze uchwały zwykłej nie zostanie postanowione inaczej, w skład Rady Dyrektorów wchodzi przynajmniej trzech członków, przy czym maksymalna liczba członków Rady Dyrektorów nie jest określona.

Z zastrzeżeniem postanowień Statutu, Spółka może w drodze uchwały zwykłej powoływać osoby wyrażające zgodę na objęcie stanowiska członka Rady Dyrektorów, jako uzupełnienie wakatu lub w drodze mianowania dodatkowych członków.

Stawki wynagrodzenia członków Rady Dyrektorów będą ustalane w drodze uchwały Walnego Zgromadzenia akcjonariuszy zgodnie z zaleceniami komitetu ds. wynagrodzeń. Każdy z członków Rady Dyrektorów, który w związku z kierowaniem działalnością Spółki lub sprawowaniem funkcji członka Rady Dyrektorów wykonuje zadania specjalne lub nadzwyczajne lub który w ramach pełnienia funkcji członka Rady Dyrektorów odbywa służbowe wyjazdy zagraniczne lub przebywa za granicą, może otrzymać dodatkowe wynagrodzenie w wysokości ustalonej przez członków Rady Dyrektorów, na podstawie zaleceń komitetu ds. wynagrodzeń.

Dyrektorzy wykonawczy mogą również otrzymywać premie kwartalne uzależnione od wyników kwartalnych Spółki. Premia składa się z określonej kwoty lub jest ustalana procentowo, zgodnie z postanowieniami umów lub kontraktów menedżerskich każdego Dyrektora, przy czym Dyrektorzy otrzymują takie premie jedynie pod warunkiem zrealizowania przez Spółkę zysku w wysokości przewidzianej w budżecie. Wszystkie tego typu premie zostały uwzględnione w tabeli wynagrodzeń przedstawionej poniżej.

Spółka prowadzi również program opieki zdrowotnej dla Dyrektorów, w ramach którego pokrywa ich wydatki na usługi medyczne. Umowę dotyczącą tego programu zawarto z BUPA International. Wszystkie kwoty wypłacone z tytułu tego programu zostały uwzględnione w poniższej tabeli wynagrodzeń.

Poniższa tabela podaje kwoty wynagrodzeń (z uwzględnieniem premii) wypłacone poszczególnym członkom Rady Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2008 r. i 2007 r. (w USD):

Imię i nazwisko	2008			2007		
	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Razem	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Razem
Siarhei Kostevitch	262	9	<b>271</b>	131	231	<b>362</b>
Marios Christou	98	34	<b>132</b>	91	57	<b>148</b>
Constantinos Tziamalis	75	14	<b>89</b>	75		<b>75</b>
Laurent Journoud	165	47	<b>213</b>	77	165	<b>241</b>
Paul Swigart	43	-	<b>43</b>	34	-	<b>34</b>
John Hirst	66	-	<b>66</b>	51	-	<b>51</b>
Richard Henri	43	-	<b>43</b>	-	-	<b>-</b>

## Udziały posiadane przez członków Rady Dyrektorów

Poniższa tabela przedstawia informację o udziałach posiadanych przez Dyrektorów według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu rocznego:

Imię i nazwisko	Liczba akcji (sztuk)	% kapitału akcyjnego
Siarhei Kostevitch	25.676.361	46,26%
John Hirst	84.631	0,15%
Marios Christou	400.000	0,72%
Laurent Journoud	400.000	0,72%
Constantinos Tziamalis	35.000	0,06%
Paul Swigart	15.171	0,03%

Siarhei Kostevitch jest posiadaczem (the ultimate beneficial) akcji w spółce KS Holdings Ltd.

W 2008 roku dwóch Dyrektorów nabyło akcje Spółki.

Dyrektor Niewykonawczy Paul Swigart nabył w dniu 28 sierpnia 2008 roku 15 171 (słownie: piętnaście tysięcy sto siedemdziesiąt jeden) akcji po cenie 7 zł za akcję (łącznie cena nabytych akcji wyniosła 106197 złotych). Akcje, o których mowa w zdaniu poprzedzającym, zostały nabyte poprzez transakcję poza rynkiem regulowanym i nie są wprowadzone do obrotu na GPW. Przed transakcją Paul Swigart nie posiadał akcji Spółki. W wyniku transakcji Paul Swigart jest posiadaczem 15 171 (słownie: piętnaście tysięcy sto siedemdziesiąt jeden) akcji, co stanowi 0,03% udziału w kapitale akcyjnym i uprawnia do 0,03% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

Dyrektor Niewykonawczy John Hirst nabył w dniu 28 sierpnia 2008 roku 9 031 (słownie: dziewięć tysięcy trzydzieści jeden) akcji po cenie 7 zł za akcję (łącznie cena nabytych akcji wyniosła 63217 złotych). Akcje, o których mowa w zdaniu poprzedzającym, zostały nabyte poprzez transakcję poza rynkiem regulowanym i nie są wprowadzone do obrotu na GPW. Przed transakcją John Hirst posiadał 75600 akcji Emitenta, co stanowiło 0,14% udziału w kapitale akcyjnym i uprawniało do 0,14% głosów na WZA Emitenta. W wyniku transakcji John Hirst posiada łącznie 84631 akcji, co stanowi 0,15% udziału w kapitale akcyjnym i uprawnia do 0,15% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki.

## Komitety

W skład komitetu audytu wchodzi panowie John Hirst, Paul Swigart (Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch, a przewodniczy mu John Hirst. Komitet audytu odbywa posiedzenia co najmniej dwa razy do roku. Jest odpowiedzialny za monitoring i kontrolę naszych wyników finansowych oraz sprawozdawczość dotyczącą tych wyników. Komitet audytu odbywa spotkania z naszymi biegłymi rewidentami i dokonuje przeglądu raportów biegłych rewidentów dotyczących naszych sprawozdań finansowych oraz jej systemów kontroli wewnętrznej. Komitet audytu spotyka się z biegłymi rewidentami raz do roku.

W skład komitetu ds. wynagrodzeń wchodzi John Hirst oraz Paul Swigart (dyrektorzy niewykonawczy); jego przewodniczącym jest Paul Swigart. Komitet ds. wynagrodzeń ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia niewykonawczych członków Rady Dyrektorów ustalane są przez Radę Dyrektorów z należytym uwzględnieniem interesu Akcjonariuszy. Komitet ds. wynagrodzeń wydaje również rekomendacje dla Rady Dyrektorów w zakresie alokacji opcji na akcje dla pracowników.

W skład komitetu ds. nominacji wchodzi John Hirst i Paul Swigart (obaj dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch; jego przewodniczącym jest John Hirst. Główne obowiązki komitetu ds. nominacji obejmują przeprowadzanie procesu nominacji do Rady Dyrektorów, dokonywanie regularnych przeglądów



struktury Rady Dyrektorów oraz rekomendacja zmian w przypadku takiej potrzeby, oraz dokonywanie przeglądu potrzeb przywódczych organizacji.

#### **Zmiany w głównych zasadach zarządzania**

W 2008 roku nie było żadnych zmian głównych zasad zarządzania.

#### **Lista wszelkich umów podpisanych z osobami zarządzającymi, dających prawo do kompensacji w przypadku rezygnacji lub zwolnienia takiej osoby**

Nie było żadnych zmian w warunkach świadczenia pracy żadnego z Dyrektorów.

#### **Informacja o posiadaniu akcji podmiotów powiązanych przez Dyrektorów**

Dyrektorzy nie posiadają żadnych udziałów spółek zależnych innych niż ujawnione.

#### **Pracownicy**

Na dzień 31 grudnia 2008, zatrudnialiśmy 1260 pracowników, spośród których 92 było zatrudnionych w naszej siedzibie głównej na Cyprze, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie. Podział pracowników ze względu na obowiązki według stanu na 31 grudnia 2008 i 2007 wygląda następująco:

	<b>Stan na 31 grudnia</b>	
	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Sprzedaż i marketing	550	391
Administracja i IT	184	144
Finanse	151	115
Logistyka	375	308
<b>Razem</b>	<b>1260</b>	<b>958</b>

## PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

### Główni akcjonariusze

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu i zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Informacje zawarte w tabeli oparte są o informacje otrzymane od udziałowców zgodnie z artykułem 69 par. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd	25.676.361	46,26%	25.676.361	46,26%
Maizuri Enterprises Ltd	4.800.000	8,65%	4.800.000	8,65%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5,76%	3.200.000	5,76%
Sangita Enterprises Ltd	2.800.000	5,05%	2.800.000	5,05%
Wolny obrót	19.023.639	34,28%	19.023.639	34,28%
<b>Razem</b>	<b>55.500.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>55.500.000</b>	<b>100,00%</b>

### Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W roku zakończonym 31 grudnia 2008 Spółka nie zawarła żadnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, których wartość przekroczyłaby równowartość 500 tysięcy Euro w złotych polskich, innych niż transakcje typowe i rytunowe. Informacje o transakcjach biznesowych prowadzonych w toku normalnej działalności zawarte są w notach do zbadanego sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

W okresie od 1 stycznia 2008 r. do 31 grudnia 2008 r. miały miejsce pewne transakcje pomiędzy Spółką a jej jednostkami zależnymi, oraz pomiędzy jednostkami zależnymi. Zdaniem Spółki wszystkie te transakcje zostały zawarte na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych a ich rodzaj i warunki wynikały z bieżących potrzeb i działań Spółki i Grupy, takich jak umowy odnoszące się do nabycia towarów dla dalszej dystrybucji do klientów zewnętrznych. Wszystkie takie transakcje i dotyczące ich niezapłacone salda zostały usunięte ze Sprawozdania Finansowego załączonego do niniejszego Raportu Rocznoego, oraz, w rezultacie, nie miały żadnego wpływu na skonsolidowane wyniki finansowe Grupy i na naszą sytuację finansową jako całość.

## **PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE**

### **Postępowania sądowe**

Obecnie nie toczy się żadne postępowanie sądowe ani arbitrażowe, którego wartość przekraczałaby 10% kapitałów własnych Spółki.

### **Informacje o pożyczkach udzielonych stronom trzecim**

W roku zakończonym 31 grudnia 2008 nie udzieliliśmy żadnych pożyczek podmiotom trzecim innym niż nasze spółki zależne, co do których informacje przedstawione są w trzeciej części niniejszego raportu (zbadane sprawozdanie finansowe).

### **Informacje o udzielonych gwarancjach**

Udzielamy pewnych gwarancji naszym dostawcom oraz organom celnym. Wszystkie nasze gwarancje są uwzględnione w sprawozdaniu finansowym do tego raportu rocznego.

### **Ocena zarządzania zasobami finansowymi (z uwzględnieniem zdolności do spłaty zobowiązań) oraz informacja o działaniach podjętych w celu uniknięcia powiązanych ryzyk**

Niniejsze informacje zostały przedstawione w nocie 28 sprawozdania finansowego do niniejszego raportu rocznego, pod nagłówkiem „Zarządzanie Ryzykiem Finansowym”.

### **Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

Spółka zrealizowała wszystkie aktualne inwestycje w roku 2008 i w roku 2009 planuje wzrost organiczny. W związku z tym nie ma ryzyk związanych z realizacją bieżących zamierzeń inwestycyjnych.

### **Charakterystyka struktury aktywów i pasywów skonsolidowanego bilansu Spółki, w tym z punktu widzenia płynności Spółki**

Struktura aktywów i pasywów w bilansie, w tym z punktu widzenia płynności Spółki jest omówiona w sprawozdaniu finansowym do niniejszego raportu rocznego:

- a) nota 10 – Należności z tytułu dostaw i usług – Podział wiekowy należności
- b) nota 28 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności (Podział wiekowy zobowiązań)

### **Informacja o strukturze głównych depozytów i inwestycji kapitałowych w 2008 roku**

Nie było depozytów innych niż ujawnione jako objęte zastawem w sprawozdaniu finansowym do niniejszego raportu rocznego.

Nie było inwestycji kapitałowych innych niż te ujawnione w nocie 16 do sprawozdania finansowego do niniejszego raportu rocznego (wartości 9.580 USD).

### **Informacja o istotnych pozycjach pozabilansowych według stanu na dzień 31 grudnia 2008**

Według stanu na dzień 31 grudnia 2008 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych.

## **POLITYKA DYWIDENDY**

Nasza polityka dywidendowa zakłada wypłatę dywidendy na poziomie odzwierciedlającym nasz wzrost i plany rozwoju, przy zachowaniu rozsądnego poziomu płynności. Jednak w związku z istotnym wpływem światowego kryzysu finansowego na nasze wyniki w 2008 roku, oraz w związku z tym, że w tym

konkretnym momencie trudno jest oszacować, jak długo ten kryzys potrwa, Rada Dyrektorów zamierza przeprowadzić dokładną analizę, przed wydaniem rekomendacji dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w zakresie możliwości wypłaty dywidendy za rok 2008.

Polityka dywidendowa będzie podlegać okresowym przeglądom i wypłata wszelkich przyszłych dywidend zostanie dokonana według uznania Rady Dyrektorów oraz walnego zgromadzenia akcjonariuszy po rozważeniu różnorodnych czynników, takich jak przyszłość firmy, przyszłe przychody, wymogi pieniężne, sytuację finansową, plany ekspansji, oraz wymogi prawa cypryjskiego. Prawo cypryjskie nie ogranicza dywidendy, która może zostać wypłacona, poza przepisem który stwierdza, że dywidenda może zostać wypłacona jedynie z zysków i nie może być wyższa niż rekomendacja Rady Dyrektorów.

## PUNKT 7. INFORMACJE DODATKOWE

### Ład korporacyjny

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego zgodnie z Kodeksem Dobrych Praktyk Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, zaakceptowane przez Radę Dyrektorów Spółki w dniu 7 listopada 2007 r. Wskazane zasady, informacje o ich stosowaniu oraz odstępstwach można znaleźć w serwisie internetowych Spółki przeznaczonym dla inwestorów, pod adresem <http://investor.asbis.com> oraz <http://inwestor.asbis.pl>

**a) Charakterystyka stosowanego systemu kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do przygotowania raportów okresowych i sprawozdań finansowych**

Ta charakterystyka może być w sposób zrozumiały przeczytana w zbadanym sprawozdaniu finansowym w drugiej części niniejszego raportu.

**b) Informacja o akcjonariuszach posiadających znaczne pakiety akcji Spółki (pośrednio lub bezpośrednio)**

Te dane zostały zaprezentowane w punkcie 5, strona 51 niniejszego raportu rocznego.

**c) Informacja o akcjonariuszach posiadających akcje uprzywilejowane**

Nie ma akcjonariuszy z akcjami uprzywilejowanymi.

**d) Zbywanie akcji i ograniczenia zbywania akcji**

Zgodnie ze Statutem, każdy akcjonariusz może dokonać zbycia wszystkich lub dowolnej części swoich akcji na mocy dokumentu sporządzonego na piśmie w dowolnej zwyczajowej lub powszechnie przyjętej formie, lub w dowolnej innej formie (w tym w formie zapisu elektronicznego) zaakceptowanej przez Dyrektorów.

Spółka ma prawo zatrzymać każdy dokument transakcji zbycia, która zostanie zarejestrowana, natomiast każdy dokument transakcji zbycia, której zarejestrowania Rada Dyrektorów odmówi, musi zostać zwrócony osobie, która go złożyła, wraz z zawiadomieniem o odmowie rejestracji.

Rada Dyrektorów może odmówić rejestracji zbycia akcji, które nie zostały w pełni opłacone lub w odniesieniu do których Spółce przysługuje prawo zastawu oraz jeżeli dokument zbycia:

- nie zostanie złożony, po odpowiednim opieczątowaniu, w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wyznaczonym przez Radę Dyrektorów, wraz ze świadectwem depozytowym akcji, których dotyczy, oraz innymi dokumentami zasadnie wymaganymi przez Radę Dyrektorów, potwierdzającymi prawo zbywcy do dokonania zbycia;
- dotyczy więcej niż jednej klasy akcji; i
- przewiduje zbycie akcji na rzecz więcej niż czterech nabywców.

Rada Dyrektorów ma obowiązek odmówić rejestracji zbycia akcji w wypadkach, w których wymagają tego przepisy Cypryjskiego Prawa Spółek, np. w przypadku akcji wydanych w formie dokumentu, jeżeli nie został okazany zatwierdzony dokument zbycia, lub jeżeli właściwy sąd wydał odpowiednie postanowienie. Jeżeli Rada Dyrektorów odmówi rejestracji zbycia, Spółka ma obowiązek przekazania osobie wnioskującej o rejestrację zbycia pisemnego zawiadomienia o odmowie rejestracji (wraz z uzasadnieniem) w ciągu dwóch miesięcy od dnia złożenia wniosku o dokonanie rejestracji. W przypadku natomiast akcji w formie zdematerializowanej notowanych na GPW Rada Dyrektorów nie może odmówić rejestracji zbycia akcji, gdyż procedura dokonywania takiego zbycia nie wymaga zawiadomienia ani akceptacji Rady Dyrektorów. Powyższe oznacza, że Rada Dyrektorów nie ma wpływu ani możliwości, aby odmówić rejestracji zbycia akcji notowanych na GPW.

Statut Spółki nie może zabraniać emitowania, posiadania, rejestracji, zamiany, zbycia lub dokonywania innych czynności w odniesieniu do akcji nieposiadających formy dokumentu za pośrednictwem specjalistycznego systemu służącego do tego celu.

W odniesieniu do akcji nieposiadających formy dokumentu, powyższe zasady będą miały zastosowanie z następującymi zastrzeżeniami:

- a) Spółka nie ma obowiązku wydawania dokumentów potwierdzających tytuł prawny do akcji, a jakiegokolwiek odniesienia do dokumentów akcji nieposiadających formy dokumentu nie będą miały zastosowania do akcji nieposiadających formy dokumentu; oraz
- b) rejestracja tytułu prawnego na rachunku papierów wartościowych do akcji nieposiadających formy dokumentu, lub zbycia akcji nieposiadających formy dokumentu, będzie wystarczającym dowodem istnienia tytułu prawnego lub dokonania zbycia i sporządzenie pisemnego dokumentu zbycia nie będzie wymagane.

#### *Opis ograniczenia zbywania akcji (Lock up)*

W wyniku umieszczenia akcji Spółki na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych wyznaczono okres ograniczenia zbywania akcji przez akcjonariuszy posiadających ponad 1% kapitału akcyjnego ogółem. Okres ograniczenia zbywania akcji zakończył się 30 października 2008 r.

#### **a) Informacje o ograniczeniach praw akcjonariuszy**

##### **Prawa głosu**

Każda akcja daje prawo wykonywania jednego głosu.

Każdy akcjonariusz ma prawo do udziału w Walnym Zgromadzeniu, zgłaszania wniosków oraz głosowania, jeżeli przysługują mu prawa głosu. Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu osobiście lub przez pełnomocnika upoważnionego na piśmie.

Akcjonariusz zostanie uznany za uprawnionego do uczestnictwa i głosowania na Walnym Zgromadzeniu, jeżeli przedstawi przewodniczącemu zgromadzenia zadowalający dowód posiadania akcji na Dzień Ustalenia Praw. Wystarczającym dowodem posiadania akcji będzie świadectwo depozytowe wystawione przez podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych danego akcjonariusza. W związku z tym, aby akcjonariusze Spółki, którzy posiadają akcje w formie zdematerializowanej na rachunkach papierów wartościowych prowadzonych przez uczestników KDPW mogli uczestniczyć i głosować na Walnym Zgromadzeniu, powinni przedstawić świadectwa depozytowe wystawione zgodnie z odnośnymi postanowieniami Ustawy o Obrocie, wraz z ich tłumaczeniem przysięgłym na język angielski.

Zgodnie ze Statutem, wszelkie zastrzeżenia względem uprawnień dowolnego głosującego mogą być zgłoszone jedynie na zgromadzeniu lub odroczonym zgromadzeniu, na którym odbywa się głosowanie, którego zastrzeżenia takie dotyczą, a każdy głos wobec którego nie podniesiono żadnych zastrzeżeń w trakcie takiego zgromadzenia pozostaje ważny pod każdym względem. Wszelkie zastrzeżenia zgłoszone w odpowiednim terminie zostaną przekazane Przewodniczącemu zgromadzenia, którego decyzja jest ostateczna i wiążąca.

Spółka będzie ogłaszać w gazecie o zasięgu ogólnopolskim zawiadomienia informujące o dniu, na który zwołano Walne Zgromadzenie. W zawiadomieniu podany będzie dzień („Dzień Ustalenia Prawa”), w którym zostaną określone akcjonariusze uprawnieni do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu, a także szczegółowe warunki uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu. W wypadku akcjonariuszy, którzy posiadają akcje w formie zdematerializowanej na rachunkach papierów wartościowych prowadzonych przez uczestników KDPW, Spółka dostarczy ponadto pisemne zawiadomienie do KDPW w celu jego przekazania bezpośrednim uczestnikom KDPW oraz opublikuje stosowną informację w formie raportu bieżącego.

Z zastrzeżeniem praw i ograniczeń wynikających z klas akcji, głosowanie na Walnych Zgromadzeniach będzie odbywać się osobiście lub przez pełnomocnika, bądź przez przedstawiciela – jeżeli akcjonariuszem jest osoba prawna.

Wszystkie akcje mają równe prawa.

Akcjonariusz nie będzie uprawniony do głosowania na Walnym Zgromadzeniu, jeżeli nie wniósł wszystkich kwot lub świadczeń należnych w danym czasie Spółce z tytułu opłacenia jej akcji.

Rozpatrywanie spraw na Walnym Zgromadzeniu wymaga obecności kworum w chwili rozpoczęcia obrad. Jeżeli postanowienia Statutu nie przewidują inaczej, kworum stanowią trzej akcjonariusze biorący udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, bądź działający przez pełnomocnika i uprawnieni do głosowania nad omawianą sprawą. Postanowienia dotyczące kworum zawarte zostały m.in. w artykułach 62-66 Statutu.

W trakcie Walnego Zgromadzenia głosowanie nad uchwałami odbywa się w głosowaniu jawnym przez podniesienie ręki lub, w wypadku uczestnictwa w posiedzeniu za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, poprzez złożenie ustnej deklaracji, chyba że zostanie zgłoszony wniosek o przeprowadzenie głosowania tajnego (przed lub w czasie ogłoszenia wyniku głosowania jawnego lub głosowania poprzez złożenie ustnych deklaracji) przez:

- Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia; („Przewodniczący”); lub
- co najmniej trzech akcjonariuszy działających osobiście lub za pośrednictwem pełnomocnika; lub
- akcjonariusza lub akcjonariuszy biorących udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, lub poprzez pełnomocnika, reprezentujących nie mniej niż 10% łącznej liczby głosów wszystkich akcjonariuszy uprawnionych do głosowania podczas Walnego Zgromadzenia; lub
- akcjonariusza lub akcjonariuszy biorących udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, posiadających akcje Spółki uprawniające do głosowania na Walnym Zgromadzeniu, opłacone w łącznej kwocie stanowiącej nie mniej niż 10% całkowitej kwoty wniesionej z tytułu wszystkich akcji uprawniających do głosowania na Walnym Zgromadzeniu.

Przeprowadzenie tajnego głosowania za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego nie jest możliwe.

W wypadku niezgłoszenia wniosku o przeprowadzenie głosowania tajnego, oświadczenie Przewodniczącego o przyjęciu uchwały w głosowaniu jawnym przez podniesienie ręki bądź złożenie deklaracji lub przyjęciu uchwały jednogłośnie bądź przez określoną większość lub też o jej nieprzyjęciu będzie ostateczne (a stosowny zapis w księdze protokołów z obrad zgromadzenia Spółki będzie stanowić ostateczny dowód przyjęcia lub nieprzyjęcia uchwały, bez konieczności przedstawiania proporcji głosów oddanych za uchwałą lub przeciw niej).

Zgodnie z prawem cypryjskim dokument ustanawiający pełnomocnika musi mieć formę pisemną i zostać opatrzony odręcznym podpisem osoby udzielającej pełnomocnictwa lub jej przedstawiciela prawnego należycie upoważnionego na piśmie. W wypadku osób prawnych, pełnomocnictwo musi być opatrzone pieczęcią danej osoby prawnej lub podpisem przedstawiciela jej kierownictwa lub jej należycie upoważnionego przedstawiciela prawnego. Pełnomocnik nie musi być akcjonariuszem Spółki.

Zgodnie z prawem cypryjskim dokument ustanawiający pełnomocnika musi zawierać porządek obrad Walnego Zgromadzenia akcjonariuszy.

Przyjmuje się, że dokument ustanawiający pełnomocnika będzie upoważniał również do złożenia lub poparcia wniosku o przeprowadzenie głosowania tajnego.

Dokument ustanawiający pełnomocnika, o treści określonej w art. 82 Statutu stanowiącego Załącznik A, oraz udzielający mu pełnomocnictwa lub ewentualnie innego upoważnienia, na którym widnieje podpis pełnomocnika, lub notarialnie potwierdzona kopia takiego pełnomocnictwa lub upoważnienia jest składany w siedzibie Spółki lub innym miejscu na terytorium Cypru, które w tym celu zostanie wskazane w zawiadomieniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia, w dowolnym czasie przed wyznaczonym terminem Walnego Zgromadzenia (lub Walnego Zgromadzenia zwołanego ponownie po odroczeniu), na którym osoba wskazana w pełnomocnictwie ma oddać głos, lub w wypadku głosowania tajnego – w dowolnym czasie przed wyznaczonym terminem przeprowadzenia takiego głosowania. W wypadku niedopełnienia tego wymogu, pełnomocnictwo zostaje uznane za nieważne. Bardziej szczegółowe informacje dotyczące pełnomocnictw można znaleźć w art. 81-85 Statutu.

### **Pozostałe prawa z akcji i ich ograniczenia**

Oprócz prawa głosu Akcjonariuszom Spółki przysługują następujące prawa:

- Prawo do uczestnictwa w zyskach Spółki w formie dywidendy, o ile po przedłożeniu stosownego wniosku w tej sprawie przez Radę Dyrektorów, Walne Zgromadzenie podejmie uchwałę o jej wypłacie. Dywidendy objęte są przysługującym Spółce prawem zastawu z tytułu wszelkich ewentualnych kwot przypadających do zapłaty przez akcjonariusza.
- Prawo do zbycia akcji na rzecz dowolnej osoby poprzez podpisanie dokumentu zbycia akcji w formie zatwierdzonej przez Radę Dyrektorów.
- Prawo do ustanowienia przez akcjonariusza zastawu na posiadanych przez siebie akcjach w celu zabezpieczenia kredytu, zadłużenia lub zobowiązania. Ustanowienie zastawu nie wymaga zgody Rady Dyrektorów.
- Prawo do sprzedaży lub zbycia w inny sposób akcji w odniesieniu do których stwierdzono przepadek, na takich warunkach i w taki sposób, jaki Rada Dyrektorów uzna za odpowiedni. Do czasu sprzedaży lub zbycia przepadek może zostać unieważniony na warunkach, jakie Rada Dyrektorów uzna za odpowiednie. Przepadek akcji może zostać stwierdzony w drodze stosownej uchwały Rady Dyrektorów jeżeli akcjonariusz nie ureguluje płatności należnej Spółce mimo przekazania mu zawiadomienia z żądaniem jej uiszczenia.
- W świetle przepisów prawa cypryjskiego – prawo do otrzymywania egzemplarza sprawozdania finansowego Spółki wraz ze sprawozdaniem Rady Dyrektorów i raportem biegłego rewidenta.
- Prawo do udziału w majątku pozostałym po likwidacji Spółki proporcjonalnie do posiadanych akcji.
- W odniesieniu do dotychczasowych akcjonariuszy – prawo poboru akcji nowej emisji. Akcje nowej emisji należy zaoferować w pierwszej kolejności dotychczasowym akcjonariuszom w liczbie proporcjonalnej do posiadanego udziału w kapitale zakładowym Spółki.

Zgodnie z prawem cypryjskim, Spółka jest zobowiązana do pisemnego zawiadomienia wszystkich akcjonariuszy o zamiarze wyemitowania nowych akcji oraz o ich cenie emisyjnej. Każde zawiadomienie powinno zawierać informację na temat liczby akcji, do których nabycia każdy z akcjonariuszy jest uprawniony, a także okresu, w którym akcjonariusz może wykonać prawo poboru i nabyć oferowane akcje, oraz ceny jednostkowej akcji. Zasadniczo, zgodnie z prawem obowiązującym na Cyprze, akcjonariusz może wykonać należne mu prawo poboru przesyłając Spółce stosowny podpisany przez niego formularz wraz z opłatą za akcje w liczbie nie wyższej niż maksymalna liczba akcji, które akcjonariusz może nabyć. Jeżeli akcjonariusz nie wykona należnego mu prawa poboru w wyznaczonym okresie, akcje mogą zostać zbyte na rzecz osób trzecich.

W odniesieniu do akcjonariuszy posiadających akcje w formie zdematerializowanej na rachunkach papierów wartościowych, prowadzonych przez podmioty będące uczestnikami KDPW, zawiadomienie zostanie przekazane KDPW. Ponadto, Spółka będzie przestrzegać obowiązków informacyjnych w zakresie określanych właściwymi przepisami prawa polskiego.



Niezależnie od powyższego, zgodnie z postanowieniami Ustawy o Ofercie Publicznej, jakakolwiek emisja akcji po wprowadzeniu Spółki na GPW jest objęta wymogiem sporządzenia prospektu emisyjnego oraz zatwierdzenia go przez KNF, chyba że wymóg ten podlega jednoznaczному wyłączeniu na mocy Ustawy o Ofercie Publicznej. Prospekt emisyjny zawiera warunki, na jakich akcjonariusze będą mogli wykonywać należne im prawo poboru.

Prawo poboru może zostać wyłączone uchwałą zwyczajną Walnego Zgromadzenia, przyjętej na wniosek Rady Dyrektorów. Rada Dyrektorów nie może wyłączyć prawa poboru bez zgody Walnego Zgromadzenia.

Z akcjami Spółki nie wiążą się żadne szczególne prawa. Akcje nie dzielą się na klasy.

Spółka nie może umarzać akcji zwykłych. Spółka może w drodze zwykłej uchwały przekształcić opłacone udziały (*shares*) w akcje (*stock*) oraz na powrót przekształcić akcje (*stock*) w udziały (*shares*) o dowolnym nominale. W drodze zwykłej uchwały Spółka może dokonać: (a) konsolidacji kapitału zakładowego i jego podziału na akcje o wartości nominalnej wyższej niż istniejące akcje lub (b) dalszego podziału istniejących akcji lub ich części na akcje o mniejszej wartości nominalnej niż określona w Akcie Założycielskim Spółki zawartym pod prawem cypryjskim, zgodnie z którym w przypadku nie w pełni opłaconych akcji w przypadku ich podziału konieczne jest zachowanie tych samych proporcji opłaconych i nie opłaconych akcji jak przy wcześniej istniejących akcjach.

#### **b) Informacja o zasadach powoływania i odwoływania Dyrektorów oraz informacja o zakresie ich uprawnień (włączając decyzję o emisji akcji)**

Zgodnie z art. 89 Statutu Spółka może powołać Dyrektora na podstawie uchwały zwyczajnej, przy uwzględnieniu ograniczeń ilości dyrektorów wskazanych w Statucie lub decyzją Spółki. W chwili obecnej maksymalna liczba dyrektorów nie jest wskazana.

Ponadto, na podstawie art. 90 Statutu Rada Dyrektorów ma prawo do powołania Dyrektora, przy uwzględnieniu ograniczeń maksymalnej liczby dyrektorów wskazanych w Statucie lub decyzją Spółki.

W przypadku powołania przez Radę, kadencja Dyrektora podczas najbliższego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia, ale ma on możliwość być ponownie powołanym.

Ponadto, na każdym Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu 1/3 Dyrektorów (o najdłuższej trwającej kadencji) powinna zakończyć kadencję, ale ma prawo do ponownego powołania.

Spółka może na podstawie uchwały zwyczajnej usunąć każdego z Dyrektorów z jego stanowiska.

#### Zmiana

Każdy Dyrektor ma prawo nominować inną osobę na swojego zastępcę. Tak powołany Dyrektor posiada wszystkie prawa Dyrektora w czasie nieobecności Dyrektora, który go powołał.

#### Uprawnienia

Zgodnie z art. 104 Statutu Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za zarządzanie działalnością Spółki i prowadzenie jej spraw.

Zgodnie z art. 103 Statutu Rada Dyrektorów posiada pełne kompetencje do zaciągania w imieniu Spółki kredytów lub pożyczek pieniężnych, do ustanawiania zastawów lub hipotek na całości lub części przedsiębiorstwa, majątku i nieopłaconego kapitału Spółki, a także do emitowania obligacji, papierów dłużnych typu *debenture stock*, i innych papierów wartościowych w celu uzyskania kapitału lub jako zabezpieczenie spłaty zadłużenia lub zobowiązania Spółki lub jakiegokolwiek osoby trzeciej.

Rada Dyrektorów może delegować wszystkie swoje uprawnienia do sub-komitetu lub strony trzeciej.

#### Akcje

Zgodnie z postanowieniami art. 4.1 Statutu wszelkie początkowe akcje jeszcze niewyemitowane

i nieprzydzielone oraz wszelkie nowe akcje tworzone w miarę potrzeby pozostają do dyspozycji Rady Dyrektorów, która działając według własnego uznania, ma prawo emitować i zbywać wszystkie takie akcje na rzecz takich osób, w takim czasie i na takich warunkach jakie uzna za najkorzystniejsze dla Spółki.

Jednakże postanowienia art. 4.2 powtarzają postanowienia prawa cypryjskiego, które wskazuje, że wszelkie nowe akcje Spółki emitowane za wkłady pieniężne należy najpierw zaoferować akcjonariuszom w określonym dniu wyznaczonym przez Radę Dyrektorów, proporcjonalnie do udziału danego Akcjonariusza w kapitale zakładowym Spółki. Każdy akcjonariusz będzie mógł w okresie co najmniej 14 dni od otrzymania zawiadomienia o ofercie, zawierającego proponowane warunki, zawiadomić Spółkę o zamiarze wykonania przysługującego mu prawa poboru na warunkach zaproponowanych w zawiadomieniu. Spółka uchwałą zwyczajną Walnego Zgromadzenia podjętej przed emisją takich nowych akcji, może wyłączyć prawo poboru Akcjonariuszy w odniesieniu do danej emisji nowych akcji.

### **c) Informacje o zasadach zmiany statutu Spółki**

Zgodnie z sekcją 12 Cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113 Spółka może zmienić Statut w drodze uchwały szczególnej. Przyjęcie uchwały szczególnej wymaga większości przynajmniej  $\frac{3}{4}$  głosów.

Statut Spółki jest dostępny na jej stronach internetowych, pod adresem: <http://investor.asbis.com> oraz <http://inwestor.asbis.pl>

### **d) Informacja o zasadach działania Walnego Zgromadzenia, jego głównych uprawnieniach, prawach akcjonariuszy oraz zasadach wykonywania tych praw**

Zasady działania Zgromadzenia Akcjonariuszy są określone w Statucie Spółki.

Zgodnie z art. 59 Statutu Zwyczajne Walne Zgromadzenia Akcjonariuszy oraz zgromadzenia zwołane w celu przyjęcia uchwały szczególnej będzie zwoływane poprzez przekazanie pisemnego zawiadomienia z wyprzedzeniem co najmniej dwudziestu jeden dni, natomiast wszystkie inne walne zgromadzenia będą zwoływane poprzez przekazanie pisemnego zawiadomienia z wyprzedzeniem conajmniej czternastu dni.

Rozpatrywanie spraw na Walnym Zgromadzeniu wymaga obecności kworum w chwili rozpoczęcia obrad. Kworum stanowią trzej akcjonariusze biorący udział w zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, bądź działający przez pełnomocnika i uprawnieni do głosowania nad omawianą sprawą.

Procedura głosowania jest określona w art. 67 Statutu i wygląda następująco:

W trakcie Walnego Zgromadzenia głosowanie nad uchwałami odbywa się w głosowaniu jawnym przez podniesienie ręki lub, w przypadku uczestnictwa w posiedzeniu za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, poprzez złożenie ustnej deklaracji, chyba że zostanie zgłoszony wniosek o przeprowadzenie głosowania tajnego (przed lub w czasie ogłoszenia wyniku głosowania przez podniesienie ręki lub głosowania przez złożenie ustnych deklaracji) przez:

- (a) Przewodniczącego zgromadzenia; lub
- (b) co najmniej trzech akcjonariuszy osobiście lub za pośrednictwem pełnomocnika; lub
- (c) akcjonariusza lub akcjonariuszy biorących udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, lub poprzez pełnomocnika, reprezentujących nie mniej niż 10% łącznej liczby głosów wszystkich akcjonariuszy uprawnionych do głosowania podczas Walnego Zgromadzenia; lub
- (d) akcjonariusza lub akcjonariuszy biorących udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, posiadających akcje Spółki uprawniające do głosowania na Walnym Zgromadzeniu, opłacone w łącznej kwocie stanowiącej nie mniej niż 10% całkowitej kwoty wniesionej z tytułu wszystkich akcji uprawniających do głosowania na Walnym Zgromadzeniu.

W wypadku niezgłoszenia wniosku o przeprowadzenie głosowania tajnego, oświadczenie Przewodniczącego o przyjęciu uchwały w głosowaniu jawnym przez podniesienie ręki bądź złożenie

deklaracji lub przyjęciu uchwały jednogłośnie bądź przez określoną większość lub też o jej nieprzyjęciu będzie ostateczne (a stosowny zapis w księdze protokołów z obrad zgromadzenia Spółki będzie stanowił ostateczny dowód przyjęcia lub nieprzyjęcia uchwały, bez konieczności przedstawiania proporcji głosów oddanych za uchwałą lub przeciw niej).

W trakcie głosowania tajnego każda akcja daje prawo do jednego głosu.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy decyduje o następujących kwestiach: deklaracja dywidendy, rozpatrzenie sprawozdania finansowego oraz raportu Rady Dyrektorów i audytorów, powołanie Dyrektorów w miejsce kończącej kadencję oraz powołanie audytorów i ustalenie ich wynagrodzenia.

Decyzje w innych sprawach podjąć może Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy może podjąć decyzję w każdej przedstawionej sprawie oraz może powstrzymać Dyrektorów Spółki przez podjęciem działań, na które nie wyraża zgody.

Walne zgromadzenie może być zwołane na żądanie Rady Dyrektorów lub żądanie akcjonariuszy reprezentujących co najmniej 10% wyemitowanego kapitału akcyjnego Spółki.

#### **e) Skład Rady Dyrektorów oraz jej komitetów oraz informacja o ich działalności w roku zakończonym 31 grudnia 2008**

W roku zakończonym 31 grudnia 2008, Rada Dyrektorów odbyła łącznie sześć formalnych posiedzeń. Główne przyczyny i tematy omawiane na tych spotkaniach to:

- Omówienie i przyjęcie raportów okresowych i sprawozdań finansowych (wliczając: raport roczny za 2007 r., raport za pierwsze półrocze 2008 r., raporty za I, II i III kwartał 2008 r.)
- Omówienie rozwoju Grupy
- Omówienie zmian sytuacji akcji Spółki na GPW
- Decyzja o wypłacie dywidendy za 2007 rok
- Decyzja o usunięciu akcji Spółki z rynku AIM
- Przyjęcie budżetu na rok
- Stosowanie zasad ładu korporacyjnego
- Ponowne powołanie audytorów
- Zmiana sekretarza Spółki
- Plan działań marketingowych
- Plan działań Investor Relations
- Przegląd roli i efektywności Rady

Oprócz spotkań formalnych, Dyrektorzy byli w ciągłym kontakcie w związku z działalnością Spółki.

W roku zakończonym 31 grudnia 2008 Komitet Audytu, w skład którego wchodzi John Hirst, Paul Swigart (Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch, i któremu przewodniczył John Hirst – odbył dwa posiedzenia. Kwestie omawiane podczas posiedzeń Komitetu Audytu były następnie prezentowane Radzie Dyrektorów.

Nie było szczególnego powodu do zwoływania formalnych posiedzeń Komitetu ds. wynagrodzeń – w którego skład wchodzi John Hirst oraz Paul Swigart (Dyrektorzy niewykonawczy), i któremu przewodniczył Paul Swigart – w związku z tym wszelkie kwestie omawiane były podczas spotkań Rady Dyrektorów.

W roku zakończonym 31 grudnia 2008 Komitet ds. Nominacji – w skład którego wchodzi John Hirst, Paul Swigart (Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch, i któremu przewodniczył John Hirst – odbył jedno posiedzenie, omawiając reelekcję członków Rady Dyrektorów w 2008 r.. Zagadnienia omawiane na posiedzeniu Komitetu ds. Nominacji zostały następnie zaprezentowane Radzie Dyrektorów.

## **Istotne umowy**

### ***Umowa z Intel International B.V.***

W dniu 1 sierpnia 1998 r. zawarliśmy z umowę dystrybucyjną z Intel International B.V. („Intel”), na podstawie której powierzono nam rolę niewyłącznego dystrybutora produktów Intel na terytoriach uzgadnianych stosownie do potrzeb pomiędzy stronami. Powierzono nam również rolę niewyłącznego dystrybutora usług Intel określonych w „Cenniku Dystrybutora” firmy Intel. Możemy zostać zwolnieni z obowiązku świadczenia wspomnianych usług bez podania przyczyny i bez wcześniejszego zawiadomienia oraz bez powstania jakiegokolwiek odpowiedzialności odszkodowawczej po stronie Intel. Umowa przewiduje ograniczoną gwarancję Intel na dostarczane produkty, ograniczenie środków prawnych dostępnych w wypadku naruszenia gwarancji oraz prawo Intel do zmiany zakresu ograniczonej gwarancji. Określone ograniczenia występują również w odniesieniu do gwarancji, jakich możemy udzielić swoim klientom oraz przewidziane zostało wyłączenie, w pewnym zakresie, odpowiedzialności z tytułu utraty zysków, szkód wypadkowych, wynikowych lub szczególnych, bez względu na to, czy Intel został wcześniej powiadomiony o możliwości wystąpienia takich szkód. Umowa może zostać przedłużona na kolejny rok, chyba że co najmniej 30 dni przed jej wygaśnięciem jedna ze stron przekaże drugiej zawiadomienie o zamiarze nieprzedłużania umowy. Ponadto każda ze stron może rozwiązać umowę w dowolnym czasie z podaniem lub bez podania przyczyny, bez ponoszenia jakiegokolwiek odpowiedzialności (z wyłączeniem możliwości zwrotu towaru), za pisemnym wypowiedzeniem przekazany z 60-dniowym wyprzedzeniem.

### ***Umowa z AMD***

W dniu 31 grudnia 2003 r. spółka ISA Hardware Limited („ISA Hardware”) zawarła handlową umowę dystrybucyjną z Advance Micro Devices („AMD”), na podstawie której ISA Hardware powierzono rolę niewyłącznego dystrybutora handlowego odpowiedzialnego za dystrybucję i promocję produkowanych przez AMD układów scalonych, urządzeń elektronicznych i innych produktów określonych w umowach zawieranych w odniesieniu do terytoriów ustalonych z ISA Hardware zgodnie z postanowieniami umowy. Płatności pobierane od ISA Hardware za poszczególne produkty określane są jako „najlepsza cena dla dystrybutorów” (*distributor's best buy price*) i wynikają z cennika publikowanego przez AMD, o ile strony nie uzgodnią pisemnie inaczej. Umowa obowiązuje do momentu jej rozwiązania przez którąkolwiek ze stron po przekazaniu 30-dniowego pisemnego wypowiedzenia. AMD może rozwiązać umowę z podaniem przyczyny z 24-godzinny wypowiedzeniem, jeżeli powodem rozwiązania jest utrata płynności lub inne podobne zdarzenie skutkujące zaprzestaniem działalności przez ISA Hardware, w tym zmiana kontroli. Ponadto, AMD ma prawo rozwiązać umowę za uprzednim 24 godzinny wypowiedzeniem, jeżeli ISA Hardware nie ureguluje płatności z faktur pomimo wezwania, lub jeżeli wprowadzi w błąd lub poda fałszywe informacje lub naruszy którekolwiek z oświadczeń, zapewnień umownych, zobowiązań lub powinności wynikających z tejże umowy. Jeżeli umowa zostanie rozwiązana w ten sposób, wszelkie zaległe kwoty należne od ISA Hardware na rzecz AMD stają się wymagalne w trybie natychmiastowym.

### ***Umowa z Seagate Technology International***

W dniu 26 czerwca 2001 r. zawarliśmy umowę dystrybucyjną z Seagate Technology International („Seagate”), na podstawie której została nam powierzona rola niewyłącznego dystrybutora wybranych produktów z cennika dystrybucyjnego Seagate w krajach europejskich i na Bliskim Wschodzie. Seagate ma prawo dokonywać zmian w cenniku według własnego uznania. Jesteśmy również zobowiązani aktywnie promować produkty na terytoriach, gdzie prowadzi działalność. Zgodnie z postanowieniami umowy możemy korzystać z 1-procentowego rabatu z tytułu wcześniejszej zapłaty, którego wysokość Seagate może zmienić lub który może zostać zniesiony w dowolnym czasie bez wcześniejszego powiadomienia nas. Umowa przewiduje również udostępnienie nam linii kredytowej, jednak jej faktyczna dostępność uzależniona jest od decyzji Seagate. Na mocy umowy mamy prawo do korzystania z obowiązujących obecnie i w przyszłości znaków towarowych, usługowych i nazw handlowych wyłącznie w związku ze sprzedażą i dystrybucją produktów Seagate. Każda ze stron może rozwiązać umowę za 30-dniowym pisemnym wypowiedzeniem. Umowa może zostać rozwiązana również z podaniem przyczyny, takiej jak np. działanie siły wyższej, złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości lub istotne naruszenie warunków umowy, które nie zostało naprawione.

## **Umowa z Microsoft Ireland Operations Limited**

W dniu 1 kwietnia 2006 r. spółka Asbis Romania zawarła ze spółką Microsoft Ireland Operations Limited („Microsoft Ireland”) umowę dystrybucji międzynarodowej dotyczącą dystrybucji systemów operacyjnych Windows i aplikacji na terytorium Rumunii. Zgodnie z postanowieniami umowy, Asbis Romania będzie prowadzić dystrybucję pakietów oprogramowania, licencji na oprogramowanie oraz sprzętu, a także uiszczać opłaty licencyjne, obliczane według cennika, za pojedyncze produkty. Termin płatności opłat licencyjnych na oprogramowanie wynosi 75 dni, a opłat licencyjnych na sprzęt – 60 dni; w przypadku zwłoki stosowane są odsetki karne. Wszystkie produkty rozprowadzane przez Asbis Romania objęte są gwarancją spółki Microsoft na określony sprzęt lub oprogramowanie. Jeżeli umowa nie zostanie wypowiedziana wcześniej, okres jej obowiązywania upływa 30 czerwca 2008 r. Strony mogą wynegocjować inny okres obowiązywania umowy, której wypowiedzenie będzie podlegać takim samym warunkom, jak odnośne warunki przewidziane we wcześniej obowiązującej umowie. Każda ze stron może rozwiązać umowę za 30-dniowym wypowiedzeniem lub ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewypłacalności drugiej strony lub jeżeli będzie wszczęte w stosunku do niej postępowanie upadłościowe ulegnie reorganizacji lub zostanie wobec niej ustanowiony syndyk, nie będzie w stanie płacić swoich długów lub gdy dokona lub będzie starała się dokonać cesji na rzecz swych wierzycieli.

## **Umowy z firmą DELL**

ASBISC Enterprises PLC (ASBIS) zawarł szereg umów typu DELL International Distributor Agreements z firmą DELL, poczynawszy od 19 kwietnia 2007 r., na podstawie których ASBIS został niewyłącznym dystrybutorem handlowym dystrybuującym, sprzedającym i wspierającym produkty DELL oraz usługi pod marką DELL wskazane w poszczególnych umowach na wskazanych w umowach terytoriach. DELL zapewnia ASBIS aktualne listy cen sprzedaży produktów i usług dla tych terytoriów. Pierwotny okres trwania umów wynosi rok, po czym pozostają one w mocy na kolejne cztery lata, chyba że zostaną zerwane przez którąś ze stron z zachowaniem trzymiesięcznego pisemnego okresu wypowiedzenia. DELL ma również prawo do rozwiązania umów lub ich części natychmiast w formie pisemnej, w przypadku zmiany kontroli lub gdy naruszone lub zagrożone mogą być wymogi eksportowe lub regulacje kontrolne, lub w przypadku nieosiągnięcia celów sprzedażowych, lub jeśli ASBIS przystąpi do porozumień, mogących powodować konflikt interesów z DELL.

Umowy mogą być też rozwiązane przez którąkolwiek ze stron w sposób zwyczajny, przy zachowaniu pisemnej formy wypowiedzenia, jeśli kontynuacja umowy stanie się zbyt trudna z powodu relacji dyplomatycznych pomiędzy krajami stron; lub w przypadku gdy popełnione zostanie jakiegokolwiek istotne lub trwałe naruszenie któregoś z warunków porozumienia, i nie zostanie naprawione po wystosowaniu pisemnego ostrzeżenia, a także gdy strona umowy posiadać będzie syndyka lub zarządcę administracyjnego lub jego odpowiednik lub w przypadku gdy nakaże to właściwy sąd; lub gdy strona umowy zostanie stroną niepewnej umowy z wierzycielem. Jeśli umowa zostanie zerwana, wszelkie nieuregulowane przez ASBIS faktury stają się natychmiast wymagalne, w miejsce wcześniej ustalonych warunków.

## **Umowy z firmą TOSHIBA**

ASBISC Enterprises PLC (ASBIS) zawarł w 2006 roku szereg umów typu TOSHIBA Authorised Distributor Agreements z firmą TOSHIBA (TEG), na podstawie których został powołany jako niewyłączny dystrybutor do sprzedaży i dystrybucji sprzętu i oprogramowania komputerowego, w szczególności laptopów oraz mobilnych urządzeń do przechowywania danych zgodnie z wskazanymi w poszczególnych umowach, na przypisanych ASBIS zgodnie z umowami terenach. Ceny płacone przez ASBIS za produkty, powinny być zgodne z aktualnym Cennikiem Dystrybutora Toshiba, na dzień przyjęcia zamówienia, z uwzględnieniem wszelkich zaoferowanych przez TEG zniżek. Zawarte porozumienia były ważne do 31 marca 2007 r. odkąd zostają automatycznie przedłużane na kolejne roczne okresy, chyba że zostaną wypowiedziane przez jedną ze stron, przy zachowaniu przynajmniej trzymiesięcznego okresu przed wygaśnięciem umowy. Zawarte umowy mogą być wypowiedziane przez TEG w każdej chwili jeśli ASBIS je w istotny sposób naruszy i nie usunie tego naruszenia w ciągu 30 dni od otrzymania od TEG pisemnego zawiadomienia, lub w przypadku jeśli ASBIS przejdzie w stan likwidacji obejmującej niewypłacalność lub podobną sytuację, w której nie będzie kontynuował prowadzonej działalności lub nastąpi zmiana kontroli.

## CZĘŚĆ II

### PUNKT 8. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI

Grupa zawiera umowy ze swoim głównym audytorem, Deloitte & Touche Limited, jak również z innymi audytorami spółek Grupy, w celu przeglądu śródrocznych (okres kończący się 30 czerwca) oraz audytu rocznych sprawozdań finansowych (rok obrotowy kończący się 31 grudnia).

Umowy te podpisywane są co roku. Ostatnia umowa – obejmująca audyt roku 2008 – została podpisana 12 stycznia 2009 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2008 2007 roku:

<b>(USD)</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym <sup>(1)</sup>	697	604
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	47	35
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	0	0
<b>Wynagrodzenie ogółem</b>	<b>744</b>	<b>639</b>

<sup>(1)</sup> Pozycja ta obejmuje wydatki i wynagrodzenia za świadczone usługi (np. w odniesieniu do przeglądu i badania sprawozdań finansowych) w okresach objętych przez rok obrotowy, niezależnie od daty faktury wystawionej za te usługi i wydatki.

### CZĘŚĆ III

#### PUNKT 9. SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Asbis Enterprises Plc prezentowane jako część niniejszego raportu rocznego zawarte jest na stronach od 1 do 54 w następującym porządku:

	<u>Strona</u>
Oświadczenie Rady Dyrektorów	
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Sprawozdanie Dyrektorów	2 – 3
Raport biegłego rewidenta	4 – 5
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	6
Skonsolidowany bilans	7
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	8
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	9
Rachunek zysków i strat podmiotu dominującego	10
Bilans podmiotu dominującego	11
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	12
Rachunek przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	13
Noty objaśniające do sprawozdania finansowego	14 – 54

**OŚWIADCZENIE RADY DYREKTORÓW**

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Dyrektorów ASBISc Enterprises Plc niniejszym oświadcza, że:

- wedle jej najlepszej wiedzy roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wynik finansowy, a sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;

- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

**Limassol, 26 marca 2009 r.**

.....  
Siarhei Kostevitch  
Dyrektor Generalny  
Członek Rady Dyrektorów

.....  
Marios Christou  
Dyrektor Finansowy  
Członek Rady Dyrektorów

.....  
Constantinos Tziamalis  
Dyrektor Kredytu i Relacji Inwestorskich  
Członek Rady Dyrektorów



**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE  
ZA ROK ZAKOŃCZONY  
31 GRUDNIA 2008**

# ASBISC ENTERPRISES PLC

## RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008

### Spis treści

	<b>Strona</b>
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Sprawozdanie Dyrektorów	2 – 3
Raport biegłego rewidenta	4 – 5
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	6
Skonsolidowany bilans	7
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	8
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	9
Rachunek zysków i strat podmiotu dominującego	10
Bilans podmiotu dominującego	11
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	12
Rachunek przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	13
Noty objaśniające do sprawozdania finansowego	14 – 54

# ASBISC ENTERPRISES PLC

## ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008

### DYREKTORZY I PROFESJONALNI DORADCY

Dyrektorzy	Siarhei Kostevitch (Białorusin) Dyrektor Generalny
	Marios Christou (Cypryjczyk)
	Laurent Journoud (Francuz)
	Constantinos Tziamalis (Cypryjczyk)
	John Raymond Hirst (Brytyjczyk) Dyrektor Niewykonawczy, Przewodniczący
	Paul Marshall Swigart (American) Dyrektor Niewykonawczy
	Henri Richard (French) (appointed 31/01/2008) Dyrektor Niewykonawczy
Sekretariat	Alfo Secretarial Limited (nominacja: 23/01/2008) Limassol, Cypr
	Confucius Services Limited (rezygnacja: 23/01/2008) Limassol, Cypr
Audytory	Deloitte Limited Limassol, Cypr
Radcy prawni	Costas Tsirides & Co. Law Office Limassol, Cypr
Banki	BNP PARIBAS Cyprus Limited Limassol, Cypr
	Bank of Cyprus Public Company Ltd Limassol, Cypr
	The Cyprus Development Bank Public Company Ltd Nicosia, Cypr

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008**

Dyrektorzy przedstawiają swój raport roczny na temat spraw Grupy i Spółki wraz ze zbadanym prawozdaniem finansowym Grupy i Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2008 r.

#### **Podstawowa działalność**

Podstawowa działalność Grupy i Spółki to sprzedaż i dystrybucja sprzętu komputerowego i oprogramowania komputerowego.

#### **Wyniki**

Skonsolidowany zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego zmniejszył się o 78,48% z 18.685.526 USD w 2007 roku do 4.020.700 USD w 2008 roku. Szczegóły skonsolidowanych wyników Grupy przedstawione są na stronie 6 sprawozdania finansowego.

#### **Sprawozdanie finansowe Grupy**

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmują sprawozdanie finansowe Spółki jak również jej jednostek zależnych. Nazwy i dane szczegółowe jednostek zależnych podane są w nocie 14 do sprawozdania finansowego.

#### **Znaczące wydarzenia po zakończeniu roku finansowego**

Wszystkie znaczące wydarzenia, które zaszły po zakończeniu roku finansowego, są opisane w nocie 31 do sprawozdania finansowego.

#### **Istnienie oddziałów**

Spółka nie posiada oddziałów.

#### **Oczekiwany przyszły rozwój Grupy i Spółki**

Dyrektorzy nie spodziewają się żadnych znaczących zmian w działaniach Grupy i Spółki w dającej się przewidzieć przyszłości.

#### **Ocena rozwoju, wyników finansowych, oraz obecna sytuacja Grupy i Spółki oraz opis głównych czynników ryzyka i niepewności.**

Wydarzenia w Grupie oraz Spółce do dnia dzisiejszego, wyniki finansowe, oraz jej sytuacja przedstawione w sprawozdaniu finansowym są uznane za zadowalające, biorąc pod uwagę warunki ekonomiczne, które niekorzystnie wpłynęły na grupę, w szczególności w związku z istotnymi stratami wynikającymi z przeliczenia walut.

Grupa zakończyła udany rok obrotowy z przychodami za rok do 31 grudnia 2008 r. na rekordowym poziomie prawie 1,5 miliarda USD.

Wzrostowi przychodów w roku 2008 skorelowanemu ze wzrostem marży brutto, towarzyszyło również dalsze umacnianie relacji z bazą dostawców Grupy, a wśród nich z wiodącymi producentami i nowymi dostawcami na jej kluczowych rynkach geograficznych.

Jednakże na wyniki Grupy niekorzystnie wpłynął światowy kryzys finansowy, a w szczególności duża niestabilność walut lokalnych w drugiej połowie 2008 roku na największych rynkach działalności Grupy. Większość walut lokalnych Grupy osłabiła się istotnie wobec dolara amerykańskiego, który jest walutą sprawozdawczą Grupy, prowadząc do istotnych strat z przeliczenia walut.

Największe czynniki ryzyka i niepewności stojące przed Grupą i Spółką:

- presja konkurencyjna na rynku na którym działa, która może negatywnie wpłynąć na marże netto;
- zmiany technologiczne i inne trendy rynkowe;
- ryzyko finansowe opisane w nocie 28.

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW (KONTYNUACJA) ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008**

Spółka posiada systemy i procedury w celu zachowania swojej wiedzy fachowej i utrzymywania świadomości zmian na swoich rynkach, aby niwelować ryzyko rynkowe. Prowadzi ona również rygorystyczne środki kontroli w celu niwelowania ryzyk finansowych.

#### **Dywidenda**

Naszą polityką dywidendy jest wypłata dywidendy na poziomie spójnym z naszym wzrostem i planami rozwoju, przy jednoczesnym utrzymaniu rozsądnego poziomu płynności. Jednak, w związku z dużym wpływem światowego kryzysu finansowego na nasze wyniki roku 2008, oraz w związku z faktem, że na ten konkretny moment trudno jest oszacować, jak długo ten kryzys potrwa, Rada Dyrektorów zamierza dogłębnie przeanalizować sytuację przed wydaniem rekomendacji dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w sprawie możliwej wypłaty dywidendy za 2008 rok.

Ostateczna dywidenda proponowana za rok zakończony 31 grudnia 2007 r. Wyniosła 3.330.000 USD, i została zatwierdzona 7 maja 2008 roku na dorocznym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy i wypłacona 11 czerwca 2008 r.

#### **Kapitał akcyjny**

Według stanu na 31 grudnia 2008 r. wyemitowany i w pełni opłacony kapitał akcyjny Spółki składał się z 55.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda. W ciągu roku nie było zmian w kapitale akcyjnym Spółki.

W październiku 2007 Spółka wyemitowała 7.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda uzyskując premię ze sprzedaży powyżej wartości nominalnej w wysokości 17.318.761 USD.

#### **Rada Dyrektorów**

Członkowie Rady Dyrektorów na dzień 31 grudnia 2008 r. i na dzień publikacji raportu są wymienieni na stronie 1 sprawozdania finansowego. Wszyscy oni pełnili funkcję członków Rady Dyrektorów przez cały rok. Nie było istotnych zmian w zakresie obowiązków i wynagrodzeniu członków Rady Dyrektorów. W ciągu roku powołany został jeden nowy Dyrektor niewykonawczy, zgodnie z przyjętymi przez Spółkę zasadami Ładu Korporacyjnego.

#### **Ład Korporacyjny**

Dyrektorzy Asbisc Enterprises Plc uznają wartość wynikającą z Zasad Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych. Dyrektorzy podejmują wszelkie niezbędne działania na rzecz przestrzegania zasad ładu korporacyjnego które są wykonalne i odpowiednie dla Spółki publicznej wielkości Asbisc Enterprises Plc.

Rada Dyrektorów Asbisc Enterprises Plc ma trzy komitety:

- Komitet ds. Audytu
- Komitet ds. Wynagrodzeń, oraz
- Komitet ds. Nominacji.

Komitet ds. Wynagrodzeń składają się z dwóch dyrektorów niewykonawczych. Komitet ds. Audytu oraz Komitet ds. Nominacji. składają się z dwóch dyrektorów niewykonawczych wraz z Dyrektorem Generalnym.

#### **Audytorzy**

Audytorzy Spółki, Messrs Deloitte Limited wyrazili wolę dalszego pełnienia swych obowiązków. Uchwała upoważniająca Radę Dyrektorów do wyznaczenia ich wynagrodzenia zostanie poddana pod głosowanie na następnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

#### **W IMIENIU RADY**

Dyrektorzy

.....

Sekretariat

Limassol, 26 marca 2009 r.

**RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA DLA AKCJONARIUSZY  
ASBISC ENTERPRISES PLC**

**Raport z badania skonsolidowanego oraz jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki**

Przeprowadziliśmy badanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Asbisc Enterprises Plc ("Spółka") i jego spółek zależnych („Grupa”) oraz jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki od strony 6 do 54, obejmującego bilans Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2008 roku, rachunki zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunki przepływów pieniężnych Grupy i Spółki za wtedy zakończony rok finansowy, a także podsumowanie najważniejszych zasad rachunkowości oraz pozostałe noty objaśniające.

*Odpowiedzialność Rady Dyrektorów za przygotowanie sprawozdania finansowego*

Za sporządzenie i rzetelną prezentację skonsolidowanego sprawozdania finansowego i jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (EU) oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113, odpowiada Rada Dyrektorów Spółki. Odpowiedzialność ta obejmuje: projektowanie, wdrażanie i utrzymanie systemu kontroli wewnętrznej umożliwiającego przygotowanie i rzetelną prezentację sprawozdania finansowego niezawierającego istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów; wybór i zastosowanie właściwych zasad rachunkowości oraz przyjmowanie szacunkowych wartości księgowych w sposób uzasadniony przez okoliczności.

*Zakres odpowiedzialności biegłego rewidenta*

Naszą odpowiedzialnością jest wyrażenie opinii o skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym Spółki w oparciu o wyniki naszego badania. Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej. Standardy te nakładają na nas obowiązek działania zgodnie z wymogami etycznymi oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać wystarczającą pewność, iż sprawozdanie finansowe nie zawiera istotnych nieprawidłowości.

Badanie obejmuje procedury pozwalające na uzyskanie dowodów dotyczących kwot i ujawnień zawartych w sprawozdaniu finansowym. Wybrane procedury zależą od decyzji biegłego rewidenta, w tym od oceny ryzyka wystąpienia w sprawozdaniu finansowym istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów. Dokonując oceny ryzyka rewident bierze pod uwagę fakt, czy system kontroli wewnętrznej jednostki zapewnia przygotowanie i rzetelną prezentację sprawozdania finansowego i opracowuje procedury badania odpowiednio do okoliczności, ale nie w celu wyrażenia opinii dotyczącej skuteczności działania systemu kontroli wewnętrznej Spółki. Badanie obejmuje też ocenę odpowiedniości zastosowanych zasad rachunkowości oraz zasadności szacunków dokonanych przez Radę Dyrektorów a także ocenę ogólną prezentacji sprawozdania finansowego.

Naszym zdaniem uzyskane dowody zapewniają wystarczającą podstawę do wyrażenia przez biegłego rewidenta opinii z badania.

*Opinia*

Naszym zdaniem skonsolidowane sprawozdanie finansowe i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki, w sposób prawidłowy i rzetelny odzwierciedlają pozycję finansową Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2008 roku, wynik finansowy i przepływy pieniężne Grupy i Spółki za rok finansowy zakończony zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez UE oraz z cypryjskim Prawem Spółek, Cap. 113.

**Raport o innych wymogach prawnych**

Zgodnie z wymogami Prawa Spółek, Cap. 113, zawiadamiamy, co następuje:

- Otrzymaliśmy wszelkie informacje i wyjaśnienia, które uznaliśmy za stosowne dla celów naszego badania.
- Naszym zdaniem, Spółka prowadzi właściwe księgi rachunkowe.
- Sprawozdanie finansowe Spółki jest zgodne z księgami rachunkowymi.
- Naszym zdaniem, oraz zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i otrzymanymi wyjaśnieniami, sprawozdanie finansowe Grupy i Spółki przekazują informacje wymagane przez Prawo Spółek, Cap. 113 w adekwatny sposób.
- Naszym zdaniem informacje zawarte w raporcie Rady Dyrektorów na stronach 2-3 są zgodne ze skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniem finansowym Spółki.

**Inne kwestie**

Niniejszy raport, wraz z opinią, został przygotowany jedynie dla akcjonariuszy Spółki jako organu zgodnego z Rozdziałem 156 Prawa Spółek, Cap. 113, a nie w jakimkolwiek innym celu. Poprzez wyrażenie niniejszej opinii nie przyjmujemy oraz nie zakładamy naszej odpowiedzialności dla celów lub wobec osób innych, którym niniejszy raport może zostać ujawniony.

**DELOITTE LIMITED**  
**Biegli rewidenci (Cypr)**

Limassol, 26 marca 2009 r.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

	Nota	2008 USD	2007 USD
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	3	1.495.323.942	1.397.348.678
Koszt własny sprzedaży		<u>(1.418.115.063)</u>	<u>(1.329.409.427)</u>
<b>Zysk brutto</b>		77.208.879	67.939.251
Koszty sprzedaży		(34.706.367)	(25.357.804)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(27.175.249)</u>	<u>(16.844.488)</u>
<b>Zysk operacyjny</b>		15.327.263	25.736.959
Przychody finansowe	4	199.625	750.371
Koszty finansowe	4	(8.745.077)	(5.192.225)
Pozostałe przychody	5	345.484	336.659
Odpis wartości firmy	15	89.715	(222.963)
Zmniejszenie wartości inwestycji	16	<u>(90.000)</u>	<u>-</u>
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	6	7.127.010	21.408.801
Podatek	7	(3.023.806)	(2.723.275)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>		<u>4.103.204</u>	<u>18.685.526</u>
<b>Przypisany:</b>			
Udziały mniejszościowe		82.504	-
Udziałowcy podmiotu dominującego		<u>4.020.700</u>	<u>18.685.526</u>
		<u>4.103.204</u>	<u>18.685.526</u>
		<b>US\$ Cents</b>	<b>US\$ Cents</b>
<b>Zysk na akcję</b>			
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	26	<u>7,24</u>	<u>37,94</u>

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego



# ASBISC ENTERPRISES PLC

## SKONSOLIDOWANY BILANS WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

	Nota	2008 USD	2007 USD
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	2,9	80.974.446	88.279.393
Należności z tytułu dostaw i usług	10	202.898.802	209.740.666
Pozostałe aktywa obrotowe	11	8.183.223	5.150.240
Należności z tytułu zapłaconych podatków	7	2.853.297	233.909
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	22	41.207.621	45.197.152
<b>Aktywa obrotowe ogółem</b>		<u>336.117.389</u>	<u>348.601.360</u>
<b>Aktywa trwałe</b>			
Wartość firmy	15	550.517	-
Rzeczowe aktywa trwałe	12	24.470.498	16.190.268
Inwestycje	16	9.580	99.580
Wartości niematerialne i prawne	13	1.601.797	1.014.383
Odroczone należności z tytułu podatków	8	140.992	-
<b>Aktywa trwałe ogółem</b>		<u>26.773.384</u>	<u>17.304.231</u>
<b>Aktywa ogółem</b>		<u>362.890.773</u>	<u>365.905.591</u>
<b>PASYWA</b>			
<b>Zobowiązania</b>			
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		175.925.349	181.850.153
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	17	32.533.655	44.635.126
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	7	189.678	548.373
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	20	89.648	68.676
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	18	54.165.127	40.767.798
<b>Zobowiązania krótkoterminowe ogółem</b>		<u>262.903.457</u>	<u>267.870.126</u>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Zobowiązania długoterminowe	19	4.805.689	2.257.497
Zobowiązania długoterminowe. z tytułu leasingu finansowego	20	168.346	54.878
Rezerwa na podatek odroczony	8	-	22.595
<b>Zobowiązania długoterminowe ogółem</b>		<u>4.974.035</u>	<u>2.334.970</u>
<b>Zobowiązania ogółem</b>		<u>267.877.492</u>	<u>270.205.096</u>
<b>Kapitały własne</b>			
Kapitał zakładowy	21	11.100.000	11.100.000
Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		23.518.243	23.518.243
Kapitał rezerwowy		60.263.989	61.082.252
Kapitał przypisany udziałowcom podmiotu dominującego		94.882.232	95.700.495
Udziały mniejszościowe		131.049	-
<b>Kapitały własne ogółem</b>		<u>95.013.281</u>	<u>95.700.495</u>
<b>Pasywa ogółem</b>		<u>362.890.773</u>	<u>365.905.591</u>

Podpisano w imieniu Rady 26 marca 2009

..... - Dyrektorzy

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### Przypisane akcjonariuszom podmiotu dominującego

	Kapitał Zakładowy USD	Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Zyski zatrzymane USD	Rezerwa walutowa USD	Ogółem USD	Udziały mniejszoś ciowe USD	Kapitały własne ogółem USD
<b>Stan na 1 stycznia 2007</b>	9.600.000	8.138.039	41.082.228	1.332.299	60.152.566	-	60.152.566
Zysk za rok	-	-	18.685.526	-	18.685.526	-	18.685.526
Emisja akcji (nota 21)	1.500.000	17.318.761	-	-	18.818.761	-	18.818.761
Koszty związane z emisją akcji (nota 21)	-	(1.938.557)	-	-	(1.938.557)	-	(1.938.557)
Wypłata dywidendy za 2006 rok	-	-	(960.000)	-	(960.000)	-	(960.000)
Różnice kursowe z konsolidacji	-	-	-	942.199	942.199	-	942.199
<b>Stan na 31 grudnia 2007 i 1 stycznia 2008</b>	<b>11.100.000</b>	<b>23.518.243</b>	<b>58.807.754</b>	<b>2.274.498</b>	<b>95.700.495</b>	-	<b>95.700.495</b>
Udziały mniejszościowe z akwizycji spółek zależnych	-	-	-	-	-	45.346	45.346
Zysk za rok	-	-	4.020.700	-	4.020.700	82.504	4.103.204
Wypłata dywidendy za 2007 rok	-	-	(3.330.000)	-	(3.330.000)	-	(3.330.000)
Zwiększenie udziału udziałowców mniejszościowych związane z podniesieniem kapitału zakładowego	-	-	-	-	-	8.602	8.602
Różnice kursowe z konsolidacji	-	-	-	(1.508.963)	(1.508.963)	(5.403)	(1.514.366)
<b>Stan na 31 grudnia 2008</b>	<b>11.100.000</b>	<b>23.518.243</b>	<b>59.498.454</b>	<b>765.535</b>	<b>94.882.232</b>	<b>131.049</b>	<b>95.013.281</b>

Powyższe rezerwy na dzień 31 grudnia 2008 r. zostały poddane dystrybucji do kwoty 33.299.366 USD, co stanowi zyski zatrzymane Spółki. Pozostała kwota 26.199.088 USD stanowi zyski zatrzymane w Spółkach zależnych Grupy. Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej jest dostępny jedynie w formie emisji dodatkowych akcji.

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

**ASBISC ENTERPRISES PLC**
**SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Nota	2008 USD	2007 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem i udziałami mniejszościowymi		7.127.010	21.408.801
Korekty:			
Różnice kursowe z konsolidacji		(1.027.769)	437.215
Rezerwy na należności wątpliwe i spisane należności		1.894.243	1.442.277
Odzyskane nieściągalne należności		(11.636)	(98.208)
Amortyzacja środków trwałych	12	1.871.292	1.127.390
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	13	960.867	771.690
(Ujemna)/dodatnia odpisana wartość firmy	15	(89.715)	222.963
Odsetki otrzymane	4	(199.625)	(415.417)
Odsetki zapłacone	4	4.365.937	2.777.555
Zmniejszenie wartości inwestycji	16	90.000	-
Zysk ze sprzedaży aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	5	(35.414)	(54.668)
<b>Zysk operacyjny przed zmianą stanu kapitału obrotowego</b>		<b>14.945.190</b>	<b>27.619.598</b>
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		10.990.000	(41.553.042)
Zmniejszenie/(zwiększenie) wartości należności z tytułu dostaw i usług		7.863.302	(61.675.350)
Zwiększenie stanu pozostałych aktywów obrotowych (Zmniejszenie)/zwiększenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		(1.566.377)	(406.009)
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		(11.635.288)	63.083.694
		(10.634.254)	19.492.783
<b>Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		<b>9.962.573</b>	<b>6.561.674</b>
Podatki zapłacone, netto	7	(6.219.532)	(2.709.394)
Zapłacone odsetki	4	(4.365.937)	(2.777.555)
<b>(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej</b>		<b>(622.896)</b>	<b>1.074.725</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>			
Odsetki otrzymane	4	199.625	415.417
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych		(12.510.984)	(7.550.034)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	13	(1.525.722)	(567.214)
Płatności w związku z inwestycjami w Spółki zależne	15	(660.040)	(49.447)
Środki pieniężne netto uzyskane z akwizycji spółek zależnych	15	600.925	(125.217)
Wpływy uzyskane ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		242.184	264.734
<b>Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej</b>		<b>(13.654.012)</b>	<b>(7.611.761)</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej</b>			
Wypłacona dywidenda	27	(3.330.000)	(960.000)
Wpływy netto z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej		-	16.880.204
Wpływy z tytułu kredytów długoterminowych oraz zobowiązań długoterminowych z tytułu leasingu finansowego		1.480.422	1.571.602
(Spłaty)/wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego		(225.152)	5.080.515
<b>(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej</b>		<b>(2.074.730)</b>	<b>22.572.321</b>
<b>(Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>		<b>(16.351.638)</b>	<b>16.035.285</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku</b>	22	<b>29.285.726</b>	<b>13.250.441</b>
<b>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku</b>	22	<b>12.934.088</b>	<b>29.285.726</b>

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

**ASBISC ENTERPRISES PLC****RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT PODMIOTU DOMINUJĄCEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

	<b>Nota</b>	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	3	910.556.813	926.407.965
Koszt własny sprzedaży		<u>(893.896.316)</u>	<u>(902.968.655)</u>
<b>Zysk brutto</b>		16.660.497	23.439.310
Koszt sprzedaży		(9.007.958)	(10.192.301)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(6.519.918)</u>	<u>(5.532.895)</u>
<b>Zysk operacyjny</b>		1.132.621	7.714.114
Przychody finansowe	4	166.381	243.318
Koszty finansowe netto	4	(2.403.776)	(1.128.088)
Pozostałe przychody	5	1.959.825	1.322.530
Zmniejszenie wartości inwestycji	16	<u>(90.000)</u>	<u>-</u>
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	6	765.051	8.151.874
Podatek	7	<u>(317.434)</u>	<u>(949.585)</u>
<b>Zysk po opodatkowaniu przypisany udziałowcom</b>		<u>447.617</u>	<u>7.202.289</u>

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### BILANS PODMIOTU DOMINUJĄCEGO WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

	Nota	2008 USD	2007 USD
<b>AKTYWA</b>			
<b>Aktywa obrotowe</b>			
Zapasy	2,9	16.680.019	34.674.968
Należności z tytułu dostaw i usług	10	61.208.549	90.708.709
Pozostałe aktywa obrotowe	11	73.309.200	51.128.229
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	22	23.350.719	23.721.318
<b>Aktywa obrotowe ogółem</b>		<u>174.548.487</u>	<u>200.233.224</u>
<b>Aktywa trwałe</b>			
Rzeczowe aktywa trwałe	12	3.089.133	2.437.351
Wartości niematerialne i prawne	13	1.022.457	918.410
Inwestycje w spółki zależne	14	3.571.296	2.779.308
Inwestycje w spółki stowarzyszone	16	-	90.000
<b>Aktywa trwałe ogółem</b>		<u>7.682.886</u>	<u>6.225.069</u>
<b>Aktywa ogółem</b>		<u>182.231.373</u>	<u>206.458.293</u>
<b>Pasywa i kapitał własny</b>			
<b>Zobowiązania</b>			
<b>Zobowiązania krótkoterminowe</b>			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		98.790.119	109.844.976
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	17	5.445.622	16.224.394
Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego	7	148.915	287.004
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	18	9.893.810	9.227.633
<b>Zobowiązania krótkoterminowe ogółem</b>		<u>114.278.466</u>	<u>135.584.007</u>
<b>Zobowiązania długoterminowe</b>			
Rezerwa na podatek odroczoney	8	35.298	74.294
<b>Zobowiązania długoterminowe ogółem</b>		<u>35.298</u>	<u>74.294</u>
<b>Pasywa ogółem</b>		<u>114.313.764</u>	<u>135.658.301</u>
<b>Kapitały własne</b>			
Kapitał zakładowy	21	11.100.000	11.100.000
Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		23.518.243	23.518.243
Kapitały rezerwowe		33.299.366	36.181.749
<b>Kapitały własne ogółem</b>		<u>67.917.609</u>	<u>70.799.992</u>
<b>Pasywa i kapitały własne ogółem</b>		<u>182.231.373</u>	<u>206.458.293</u>

Podpisano w imieniu Rady 26 marca 2009 r.

.....

..... - Dyrektorzy

.....

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

	Kapitał zakładowy USD	Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Zatrzyma- ne zyski USD	Ogółem USD
<b>Stan na 1 stycznia 2007</b>	9.600.000	8.138.039	29.939.460	47.677.499
Zysk za rok	-	-	7.202.289	7.202.289
Emisja akcji	1.500.000	17.318.761	-	18.818.761
Koszty związane z emisją akcji	-	(1.938.557)	-	(1.938.557)
Wypłata dywidendy	-	-	(960.000)	(960.000)
<b>Stan na 31 grudnia 2007 i 1 stycznia 2008</b>	11.100.000	23.518.243	36.181.749	70.799.992
Zysk za rok	-	-	447.617	447.617
Wypłata dywidendy	-	-	(3.330.000)	(3.330.000)
<b>Stan na 31 grudnia 2008</b>	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>33.299.366</u>	<u>67.917.609</u>

Zysk zatrzymany w wysokości 33.299.366 USD wskazany powyżej podlegał dystrybucji na dzień 31 grudnia 2008 r. Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej jest dostępny do dystrybucji w formie emisji dodatkowych akcji.

Spółki, które nie dystrybuują udziałowcom 70% swojego zysku po opodatkowaniu, zgodnie z definicją odpowiednich przepisów podatkowych, w okresie dwóch lat od zakończenia odpowiedniego roku podatkowego zostaną uznane za takie, które przekazały 70% swoich zysków na dywidendę. Pobrana zostanie specjalna opłata za zachowanie uznanych w ten sposób dywidend w wysokości 15% pod warunkiem, że udziałowcy (Spółki i osoby fizyczne) są rezydentami podatkowymi Cypru. Kwota uznanej dystrybucji jest obniżona o faktyczną kwotę dywidendy wypłaconej z zysków danego roku w dowolnym okresie. Powyższa specjalna opłata za zachowanie jest płatna na rzecz udziałowców.

**ASBISC ENTERPRISES PLC**
**RACHUNEK PRZEPLÝWÓW PIENIĘŻNYCH PODMIOTU DOMINUJĄCEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

	Nota	2008 USD	2007 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem		765.051	8.151.875
Korekty:			
Amortyzacja środków trwałych	12	413.472	312.063
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	13	758.084	703.817
Rezerwa na należności wątpliwe i spisane należności		1.660.519	202.971
Odzyskane należności nieściągalne		-	(4.000)
Odsetki otrzymane	4	(166.381)	(243.318)
Odsetki zapłacone	4	621.744	595.280
Zmniejszenie wartości inwestycji	16	90.000	-
Zysk ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	5	(30.584)	(17.921)
<b>Zysk z działalności operacyjnej przed zmianą kapitału obrotowego</b>		<b>4.111.905</b>	<b>9.700.767</b>
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		17.994.949	(17.494.064)
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu należności z tytułu dostaw towarów i usług		29.224.687	(22.590.025)
Zwiększenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(23.566.017)	(21.350.845)
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		(11.054.857)	30.447.049
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		(10.778.772)	10.481.494
<b>Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych z działalności operacyjnej</b>		<b>5.931.895</b>	<b>(10.805.624)</b>
Podatki zapłacone netto	7	(494.519)	(858.677)
Zapłacone odsetki	4	(621.744)	(595.280)
<b>Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej</b>		<b>4.815.632</b>	<b>(12.259.581)</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej</b>			
Odsetki otrzymane	4	166.381	243.318
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	12	(1.068.669)	(747.431)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	13	(862.131)	(502.620)
Wpływy uzyskane ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		34.000	17.919
Zwiększenie wartości netto inwestycji w spółki zależne	14	(791.988)	(64.331)
<b>Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej</b>		<b>(2.522.407)</b>	<b>(1.053.145)</b>
<b>Przepływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej</b>			
Dywidendy wypłacone	27	(3.330.000)	(960.000)
Wpływy netto z tytułu emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej		-	16.880.204
(Spłaty)/wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych		(5.567.817)	4.072.574
<b>(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej</b>		<b>(8.897.817)</b>	<b>19.992.778</b>
<b>(Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>		<b>(6.604.592)</b>	<b>6.680.052</b>
<b>Środki pieniężne netto i ich ekwiwalenty na początek roku</b>	22	<b>23.102.792</b>	<b>16.422.740</b>
<b>Środki pieniężne netto i ich ekwiwalenty na koniec roku</b>	22	<b>16.498.200</b>	<b>23.102.792</b>

Noty na stronach 14 do 54 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 1. Utworzenie Spółki i przedmiot jej działalności

Spółka Asbisc Enterprises Plc została utworzona 9 listopada 1995 r. na Cyprze jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej i Spółki jest obrót i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego. Głównym akcjonariuszem Spółki jest K.S. Holdings Limited, spółka utworzona na Cyprze.

30 października 2007 r. Spółka zadebiutowała na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych

#### 2. Podsumowanie głównych zasad rachunkowości

Główne zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu niniejszego sprawozdanie finansowego są przedstawione poniżej. Niniejsze zasady były w sposób ciągły stosowane dla wszystkich lat zaprezentowanych w niniejszym sprawozdaniu finansowym, jeśli nie zostało to wskazane inaczej.

##### Podstawa sporządzenia sprawozdania finansowego

Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) w brzmieniu przyjętym przez Unię Europejską (UE) oraz wymogi cypryjskiego Prawa Spółek. Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego.

##### Przyjęcie nowych i znowelizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

*Standardy i Interpretacje obowiązujące w obecnym roku*

W bieżącym roku Grupa przyjęła wszystkie nowe i zaktualizowane standardy, które mają odniesienie do prowadzonej działalności gospodarczej i obowiązują dla okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2008 r. Przyjęcie tych standardów nie miało istotnego wpływu na zasady rachunkowości Grupy.

*Standardy i interpretacje, które nie zostały jeszcze przyjęte*

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdanie finansowego Rada Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (*ang. International Accounting Standards Board*) wydała następujące standardy i interpretacje, które nie weszły jeszcze w życie:

<b>Standard / Interpretacja</b>	<b>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynając od lub po</b>
<b>(i) Przyjęte przez Unię Europejską</b>	
• Ulepszenie do MSRF (IFRS) – 2008	1 stycznia 2009
• Poprawki do MSSF 1 oraz Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) 27 "Koszt inwestycji w spółkę zależną, podmiot wspólnie kontrolowany lub jednostkę stowarzyszoną"	1 lipca 2009
• Poprawki do MSSF 2 "Wyплаты oparte na akcjach: Warunki przenoszenia i anulowania tytułu własności"	1 stycznia 2009
• MSSF 8 "Segmenty operacyjne"	1 stycznia 2009
• MSR 1 (poprawiony) "Prezentacja sprawozdania finansowego"	1 stycznia 2009
• MSR 23 (Poprawiony) "Koszt długu"	1 stycznia 2009
• Poprawki do MSR 32 oraz IAS 1 „Umieszczalne Instrumenty finansowe i zobowiązania wynikające z likwidacji"	1 stycznia 2009
• Komitet interpretacji międzynarodowej sprawozdawczości finansowej (IFRIC) 13 "Programy lojalnościowe dla klientów"	1 lipca 2008



## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy) Przyjęcie nowych i znowelizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (ciąg dalszy)

<i>Standard / Interpretacja</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynając od lub po</i>
<b>(ii) Nie przyjęte przez Unię Europejską</b>	
• <i>MSSF 1 (poprawiony) "Pierwsze przyjęcie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej"</i>	<i>1 stycznia 2009</i>
• <i>MSSF 3 (poprawiony) "Połączenie jednostek gospodarczych"</i>	<i>1 lipca 2009</i>
• <i>MSR 27 (poprawiony) "Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe"</i>	<i>1 lipca 2009</i>
• <i>Poprawki do MSR 39 "Kwalifikowane pozycje zabezpieczeń" (Eligible Hedged Items)</i>	<i>1 lipca 2009</i>
• <i>Poprawki do MSR 39 "Reklasyfikacja aktywów finansowych: efektywna data i zmiana"</i>	<i>1 lipca 2008</i>
• <i>IFRIC 15 "Umowy na budowę nieruchomości"</i>	<i>1 stycznia 2009</i>
• <i>IFRIC 16 "Zabezpieczenie inwestycji sieciowych (Net Investment) w obcych operacjach"</i>	<i>1 października 2008</i>
• <i>IFRIC 17 "Dystrybucja aktywów niepieniężnych do właścicieli"</i>	<i>1 lipca 2009</i>
• <i>IFRIC 18 "Transfer aktywów od klientów"</i>	<i>1 lipca 2009</i>

Rada Dyrektorów przewiduje, iż przyjęcie powyższych Standardów i Interpretacji w przyszłych okresach nie będzie miało znacznego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy, z wyjątkiem przyjęcia MSR 1 (poprawiony) "Prezentacja sprawozdania finansowego" która będzie miała istotny wpływ na prezentację sprawozdania finansowego.

#### **Podstawa konsolidacji**

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera sprawozdanie finansowe Spółki oraz jednostek (w tym jednostek specjalnego przeznaczenia) kontrolowanych przez Spółkę (spółki zależne). Kontrola występuje wówczas, gdy Spółka ma możliwość wpływania na politykę finansową i operacyjną podległej jednostki w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności.

Wyniki finansowe jednostek zależnych nabytych w ciągu roku są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od daty ich nabycia, przestają natomiast podlegać konsolidacji od dnia ustania kontroli nad nimi.

O ile jest to konieczne, w sprawozdaniu finansowym jednostek zależnych dokonuje się korekt mających na celu ujednoczenie zasad rachunkowości stosowanych przez daną jednostkę z zasadami stosowanymi przez pozostałe jednostki Grupy.

Wszelkie transakcje, salda, dochody i koszty pomiędzy podmiotami wchodzącymi w skład Grupy w pełni podlegają wyłączeniom konsolidacyjnym.

Udziały mniejszościowe w aktywach netto (z wyłączeniem wartości firmy) jednostek zależnych podlegających konsolidacji są wykazywane oddzielnie od kapitału własnego przypadającego na Grupę. Udziały mniejszościowe obejmują kwotę tych udziałów według stanu na dzień pierwotnego połączenia jednostek gospodarczych i udziały właścicieli mniejszościowych w zmianach w kapitale własnym od daty połączenia.

Straty przypadające właścicielom mniejszościowym, które przewyższają wartość posiadanych przez nich udziałów w kapitale własnym jednostki zależnej pomniejszają udział Grupy, chyba, że udziałowiec mniejszościowy podjął wiążące zobowiązanie i może dokonać dodatkowych inwestycji w celu pokrycia straty.

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

#### **2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)**

##### **Połączenia jednostek gospodarczych**

Nabycia jednostek zależnych i zorganizowanych form działalności są rozliczane zgodnie z metodą nabycia. Koszt połączenia jednostek gospodarczych Spółka wycenia jako sumę wartości godziwej (na dzień wymiany) aktywów wydanych przez Grupę, zaciągniętych lub przyjętych przez nią zobowiązań oraz instrumentów kapitałowych wyemitowanych przez Grupę w zamian za kontrolę nad jednostką przejmowaną oraz wszelkich kosztów, które można bezpośrednio przypisać połączeniu jednostek gospodarczych. Możliwe do zidentyfikowania aktywa, zobowiązania i zobowiązania warunkowe jednostki przejmowanej, które spełniają warunki wykazywania ich zgodnie z MSSF 3 *Połączenie jednostek gospodarczych* są ujmowane według wartości godziwej na dzień nabycia z wyjątkiem aktywów trwałych (lub grup do zbycia), które są klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży zgodnie z MSSF 5 *Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia i działalność zaniechana*, które są ujmowane i wyceniane według wartości godziwej po pomniejszeniu o koszty dokonania sprzedaży.

Wartość firmy powstająca w wyniku przejęcia jednostek gospodarczych jest ujmowana jako składnik aktywów i początkowo wykazywana według ceny nabycia, która stanowi nadwyżkę kosztu połączenia jednostek gospodarczych nad udziałem Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania, ujętych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych. Jeżeli, w wyniku ponownej wyceny, udział Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej przekracza koszt połączenia jednostek gospodarczych, nadwyżka ta jest niezwłocznie ujmowana w rachunku zysków i strat.

Udział akcjonariuszy mniejszościowych w jednostce przejmowanej jest początkowo wyceniany jako udział akcjonariuszy mniejszościowych w wartości godziwej netto wykazanych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych.

##### **Połączenia jednostek gospodarczych obejmujące jednostki podlegające wspólnej kontroli**

Połączenie jednostek gospodarczych obejmujące jednostki lub przedsiębiorstwa podlegające wspólnej kontroli to połączenie jednostek gospodarczych, w ramach którego wszystkie łączące się jednostki lub przedsięwzięcia znajdują się ostatecznie pod kontrolą tej samej strony lub stron zarówno przed, jak i po połączeniu oraz kontrola ta nie ma charakteru przejściowego. Uznaje się, że Grupa osób fizycznych sprawuje kontrolę nad jednostką, jeżeli w wyniku ustaleń umownych posiada wspólne uprawnienia do decydowania o polityce finansowej i operacyjnej danej jednostki w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności.

Tak więc połączenie jednostek gospodarczych nie podlega MSSF 3 w sytuacji, gdy ta sama Grupa osób fizycznych w wyniku ustaleń umownych posiada wspólne uprawnienia do podejmowania ostatecznych decyzji o polityce finansowej i operacyjnej każdej jednostki biorącej udział w połączeniu w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności, a takie wspólne uprawnienia do podejmowania ostatecznych decyzji nie mają charakteru przejściowego.

Różnicę między wartością księgową przekazanych aktywów netto oraz zapłaconego wynagrodzenia ujmuje się bezpośrednio w kapitale własnym.

##### **Spółki zależne**

W jednostkowych rachunkach Spółki, inwestycje w Spółki zależne są wykazywane według ceny nabycia pomniejszonej o rezerwę z tytułu trwałej utraty wartości.

##### **Inwestycje**

Inwestycje są wykazywane według ceny nabycia pomniejszonej o rezerwę z tytułu trwałej utraty wartości.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Wartość firmy

Wartość firmy powstająca w wyniku przejęcia podmiotu zależnego, lub pozostającego pod wspólną kontrolą stanowi nadwyżkę kosztu przejęcia nad udziałem Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania, ujętych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych podmiotu zależnego, lub pozostającego pod wspólną kontrolą uznanych w dacie przejęcia. Wartość firmy jest początkowo ujmowana jako aktywa po kosztach zakupu i dalej mierzona po kosztach zakupu, pomniejszonych o wszelkie skumulowane straty wartości.

W celu przeprowadzenia testu na utratę wartości, wartość firmy jest przyporządkowana do poszczególnych ośrodków wypracowujących środki pieniężne Grupy, które zgodnie z oczekiwaniami mają odnieść korzyści z tytułu synergii uzyskanej w wyniku takiego połączenia. Test na utratę wartości dla ośrodków wypracowujących środki pieniężne, którym przyporządkowano wartość firmy przeprowadzany jest raz w roku bądź częściej, o ile istnieją przesłanki utraty wartości danego ośrodka. Jeżeli wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest niższa od jego wartości bilansowej, strata z tytułu utraty wartości pomniejsza najpierw wartość bilansową wartości firmy przyporządkowanej danemu ośrodkowi, a w dalszej kolejności zmniejsza wartość innych aktywów ośrodka proporcjonalnie do wartości bilansowej każdego składnika aktywów danego ośrodka. Strata z tytułu utraty wartości wykazana dla wartości firmy nie podlega odwróceniu w kolejnym okresie sprawozdawczym.

W chwili zbycia jednostki zależnej lub objętej wspólną kontrolą, odpowiednia kwota wartości firmy jest uwzględniana przy obliczaniu wysokości zysku lub straty z danej transakcji.

##### Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o skumulowaną kwotę odpisów amortyzacyjnych oraz skumulowaną, trwałą utratę wartości.

Nieruchomości w trakcie budowy z przeznaczeniem na cele produkcyjne, wynajmu, lub administracyjne, lub na cele jeszcze nieokreślone są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o trwałą utratę wartości. Amortyzacja takich aktywów, na takiej samej zasadzie jak innych aktywów nieruchomości, rozpoczyna się w momencie gotowości tych aktywów do wykonywania ich przeznaczonego zastosowania.

Amortyzacja jest dokonywana z zastosowaniem stóp ustalonych tak, aby dokonać odpisu kosztu nabycia, pomniejszonego o szacunkową wartość końcową danego składnika aktywów według metody liniowej wobec jego oczekiwanego okresu użyteczności, w następujący sposób:

Budynki	33 lata
Dzierżawa nieruchomości	Przez pozostały okres prawa do korzystania z gruntu
Środki transport	5 lat
Meble, wyposażenie, sprzęt biurowy	10 lat
Sprzęt komputerowy	5 lat
Maszyny magazynowe	3 – 5 lat

Grunty nie podlegają amortyzacji.

Zysk lub strata osiągnięta ze sprzedaży lub likwidacji środka rzeczowego majątku trwałego jest określany jako różnica pomiędzy przychodem ze sprzedaży a wartością księgową danego elementu aktywów i jest ujmowana w rachunku zysków lub strat.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Wartości niematerialne i prawne

Za wartości niematerialne i prawne uznaje się oprogramowanie komputerowe, patenty i licencje, które są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o skumulowaną kwotę odpisów amortyzacyjnych. Wartości niematerialne amortyzowane są metodą liniową z zastosowaniem stóp ustalonych tak, aby dokonać pełnego odpisu kosztu nabycia, pomniejszonego o szacunkową wartość końcową danego składnika aktywów, w następujący sposób:

Oprogramowanie komputerowe	3 - 5 lat
Patenty i licencje	3 lata

Szacunkowa użyteczność i metoda amortyzacji są weryfikowane na koniec każdego rocznego okresu raportowania, a efekty wszelkich zmian w szacunkach zostają uwzględnione w przyszłych okresach.

##### Naprawy i konserwacja

Wydatki poniesione na naprawy i konserwację rzeczowego majątku trwałego oraz koszty związane z konserwacją oprogramowania komputerowego są ujmowane jako koszty z chwilą ich poniesienia.

##### Utrata wartości środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, wyłączeniem wartości firmy

Na każdy dzień bilansowy Grupa dokonuje przeglądu wartości bilansowej netto aktywów w celu stwierdzenia, czy nie występują przesłanki wskazujące na możliwą utratę ich wartości. Jeżeli stwierdzono istnienie takich przesłanek, szacowana jest wartość odzyskiwalna danego składnika aktywów w celu ustalenia potencjalnego odpisu z tego tytułu. W sytuacji, gdy nie jest możliwe oszacowanie wartości odzyskiwalnej pojedynczego składnika aktywów, analizę przeprowadza się dla Grupy aktywów generujących przepływy pieniężne, do której należy dany składnik aktywów. Jeżeli możliwe jest ustalenie racjonalnej i spójnej podstawy zaliczenia do określonej Grupy aktywów, aktywa jednostki są również zaliczane do poszczególnych grup aktywów generujących przepływy pieniężne, a w przeciwnym razie – do najmniejszego zespołu grup aktywów generujących przepływy pieniężne, dla którego można ustalić racjonalną i spójną podstawę zaliczenia do określonego zespołu.

Wartość odzyskiwalna ustalana jest jako wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ocenie wartości użytkowej, wartość zaktualizowanej szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zostaje zdyskontowana przy użyciu stopy dyskonta brutto uwzględniającej aktualną rynkową wartość pieniądza w czasie oraz ryzyko specyficzne dla danego składnika aktywów.

Jeżeli szacowana wartość odzyskiwalna jest niższa od wartości bilansowej netto składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne), wartość bilansowa składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) jest pomniejszana do wartości odzyskiwalnej. Strata z tytułu utraty wartości jest ujmowana niezwłocznie w rachunku zysków i strat, z wyjątkiem sytuacji gdy składnik aktywów ujmowany był w wartości przeszacowanej, w którym to przypadku strata z tytułu utraty wartości traktowana jest jako zmniejszenie z tytułu aktualizacji wyceny.

Jeżeli strata z tytułu utraty wartości ulega następnie odwróceniu, wartość bilansowa składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) zwiększana jest do nowej szacunkowej wartości odzyskiwalnej, nie przewyższającej jednak wartości bilansowej tego składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) jaka byłaby ustalona, gdyby strata z tytułu utraty wartości nie została rozpoznana w poprzednich latach. Odwrócenie straty z tytułu utraty wartości ujmowane jest niezwłocznie w rachunku zysków i strat, o ile składnik aktywów nie podlegał wcześniej przeszacowaniu – w takim wypadku odwrócenie straty z tytułu utraty wartości traktowane jest jako zwiększenie z tytułu aktualizacji wyceny.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Podatki

Na obciążenie podatkowe składają się podatek bieżący i podatek odroczony.

##### *Podatek bieżący*

Bieżące obciążenie podatkowe jest obliczane od podstawy opodatkowania dla danego roku obrotowego. Zysk podlegający opodatkowaniu różni się od zysku księgowego wykazywanego w rachunku zysków i strat w związku z wyłączeniem przychodów podlegających opodatkowaniu i kosztów stanowiących koszty uzyskania przychodów w latach następnych oraz pozycji kosztów i przychodów, które nigdy nie będą podlegały opodatkowaniu lub nie będą stanowiły kosztu uzyskania przychodu. Obciążenia podatkowe Grupy są obliczane z zastosowaniem stawek podatku wprowadzonych formalnie bądź praktycznie do dnia bilansowego.

##### *Podatek odroczony*

Podatek odroczony jest obliczany metodą bilansową jako podatek do zapłacenia lub zwrotu w przyszłości z tytułu różnic między wartościami księgowymi aktywów i zobowiązań a odpowiadającymi im wartościami podatkowymi wykorzystywanymi do obliczenia podstawy opodatkowania. Rezerwę na podatek odroczony tworzy się od wszystkich dodatnich różnic przejściowych, natomiast składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego jest rozpoznawany do wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że będzie można pomniejszyć przyszłe zyski podatkowe o rozpoznane ujemne różnice przejściowe. Składnik aktywów lub zobowiązanie podatkowe nie powstaje, jeśli różnica przejściowa powstaje z tytułu wartości firmy lub z tytułu początkowego ujęcia innego składnika (innego niż w połączeniu jednostek gospodarczych) aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie wpływa na podstawę opodatkowania ani na wynik księgowy

Rezerwę z tytułu podatku odroczonego ujmuje się od dodatnich różnic przejściowych powstałych w wyniku inwestycji w jednostki zależne i stowarzyszone oraz wspólne przedsięwzięcia, chyba że Grupa jest w stanie kontrolować odwrócenie różnicy przejściowej i jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości odwrócenie tej różnicy nastąpi. Wartość składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego powstała w wyniku ujemnych różnic przejściowych związanych z takimi inwestycjami i udziałami jest wykazywana tylko jeżeli istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia wystarczających zysków podatkowych, względem których możliwa będzie realizacja korzyści wynikających z różnic przejściowych oraz spodziewane jest odwrócenie różnic przejściowych w przewidywalnej przyszłości.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego podlega analizie na każdy dzień bilansowy, a jeżeli spodziewane przyszłe zyski podatkowe nie będą wystarczające do realizacji składnika aktywów lub jego części – następuje jego odpis.

Podatek odroczony jest obliczany przy użyciu stawek podatkowych, które będą obowiązywać w momencie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub zobowiązanie stanie się wymagalne, według stawek podatku (i przepisów podatkowych) wprowadzonych formalnie bądź praktycznie do dnia bilansowego. Obliczenie rezerwy z tytułu podatku odroczonego i składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego uwzględnia konsekwencje podatkowe sposobu, w jaki Grupa zamierza, na dzień bilansowy, odzyskać wartość bilansową składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego lub rozliczyć rezerwy z tytułu podatku odroczonego.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego i rezerwa z tytułu podatku odroczonego podlegają kompensacji, jeżeli jednostce przysługuje prawo kompensowania składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego z rezerwą z tytułu podatku odroczonego oraz gdy taki składnik aktywów i taka rezerwa odnoszą się do podatku dochodowego nałożonego przez ten sam organ podatkowy, a Grupa zamierza dokonać rozliczenia netto składnika aktywów i rezerwy z tytułu podatku odroczonego.

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

#### **2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)**

##### **Podatki (ciąg dalszy)**

###### *Podatek bieżący i odroczony okresu*

Podatek bieżący i odroczony jest ujmowany w rachunku zysków i strat, poza przypadkiem gdy dotyczy on pozycji ujętych bezpośrednio w kapitale własnym (w takim wypadku podatek odroczony jest również ujmowany bezpośrednio w kapitale własnym) lub gdy powstaje w związku z początkowym ujęciem księgowym połączenia jednostek gospodarczych. W wypadku połączenia jednostek, skutek podatkowy jest uwzględniany przy obliczaniu wartości firmy lub ustalaniu nadwyżki udziału jednostki przejmującej w wartości godziwej netto dających się zidentyfikować aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej nad kosztami połączenia.

##### **Waluty obce**

Jednostkowe sprawozdanie finansowe poszczególnych jednostek Grupy prezentowane są w walucie podstawowego otoczenia ekonomicznego, w jakim działa jednostka (czyli w walucie funkcjonalnej jednostki). Na potrzeby sprawozdania skonsolidowanego wyniki poszczególnych jednostek Grupy oraz dane dotyczące posiadanych przez nie środków pieniężnych przeliczane są na dolara amerykańskiego (USD), który jest walutą funkcjonalną Spółki oraz walutą prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Na potrzeby sprawozdania finansowego poszczególnych jednostek, transakcje przeprowadzane w walucie innej niż waluta funkcjonalna jednostki (w walucie obcej) są księgowane po kursie waluty obowiązującym na dzień transakcji. Na dzień bilansowy, aktywa i zobowiązania pieniężne denominowane w walutach obcych są przeliczane według kursu obowiązującego na ten dzień. Aktywa i pasywa niepieniężne wyceniane w wartości godziwej i denominowane w walutach obcych wycenia się według kursu obowiązującego w dniu ustalenia wartości godziwej. Denominowane w walutach obcych aktywa i zobowiązania niepieniężne wyceniane metodą kosztu historycznego nie podlegają przeliczeniu.

Zyski i straty wynikłe z przeliczenia walut są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie, w którym powstały.

Na potrzeby sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego, aktywa i pasywa jednostek zagranicznych Grupy są przeliczane na dolara amerykańskiego według kursu obowiązującego na dzień bilansowy. Przychody i koszty są przeliczane według kursu średniego dla danego okresu sprawozdawczego, z wyjątkiem sytuacji gdy wahania kursów były bardzo znaczące – w takim wypadku do przeliczenia stosuje się kurs wymiany obowiązujący na dzień przeprowadzenia odnośnej operacji. Różnice kursowe wynikające z ponownego przeliczenia aktywów netto do bilansu otwarcia jednostek zagranicznych Grupy zmieniają wartość pozycji „różnice kursowe z przeliczenia”. W wypadku zbycia jednostki zagranicznej różnice kursowe z przeliczenia dotyczące danej jednostki ujmowane są w rachunku zysków i strat za okres, w którym nastąpiło zbycie.

Wartość firmy oraz korekty wartości godziwej wynikające z nabycia jednostki zagranicznej są traktowane jako składnik aktywów lub pasywów jednostki zagranicznej i podlegają przeliczeniu według kursu obowiązującego na dzień sporządzenia bilansu zamknięcia.

##### **Zapasy**

Zapasy obejmują ukończone komponenty sprzętu komputerowego, i są wykazywane po cenie nabycia/koszcie wytworzenia lub cenie sprzedaży netto, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa. Koszt wytworzenia wyznacza się metodą kosztu standardowego i składają się na nie cena nabycia zapasów, a także inne koszty poniesione w celu doprowadzenia ich do aktualnego stanu i miejsca, gdzie obecnie się znajdują. Cena sprzedaży netto odpowiada oszacowanej cenie sprzedaży pomniejszonej o wszelkie koszty konieczne do dokonania sprzedaży.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Rezerwy

Rezerwa jest ujmowana w bilansie, jeżeli Grupa posiada prawne lub domniemane zobowiązanie wynikające ze zdarzenia, które miało miejsce w przeszłości, a ponadto istnieje prawdopodobieństwo, że wywiązanie się z zobowiązania wiązać się będzie z wpływem korzyści ekonomicznych, a kwotę zobowiązania da się w wiarygodny sposób oszacować.

Kwota rezerwy stanowi najlepszy szacunek wysokości świadczenia niezbędnego do rozliczenia istniejącego zobowiązania na dzień bilansowy, przy uwzględnieniu ryzyka i niepewności związanych z zobowiązaniem. Jeżeli wielkość rezerwy określana jest na podstawie szacunkowych przepływów pieniężnych koniecznych do rozliczenia istniejącego zobowiązania, wartością bilansową tej rezerwy będzie wartość bieżąca takich przepływów pieniężnych.

Jeżeli Grupa spodziewa się, że całość lub część korzyści ekonomicznych wymaganych od rozliczenia rezerwy odzyska od osoby trzeciej, wówczas taka należność jest ujmowana w aktywach, pod warunkiem że uzyskanie zwrotu jest praktycznie pewne oraz że kwotę należności można wiarygodnie określić.

##### *Gwarancje*

Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych ujmowane są w momencie sprzedaży produktów zgodnie z najlepszym szacunkiem Rady co do wielkości wydatków niezbędnych do poniesienia w przyszłości w celu wywiązania się z zobowiązań podjętych przez Grupę.

##### Instrumenty finansowe

Aktywa finansowe i pasywa finansowe są rozpoznawane w bilansie Grupy i Spółki, kiedy Grupa i Spółka stają się stronami zapisów umownych instrumentu.

##### **Aktywa finansowe**

##### *Należności z tytułu dostaw i usług*

Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności wyceniane są początkowo według wartości godziwej, a następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Odpowiednie rezerwy na należności nieściągalne są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy istnieją obiektywne dowody, iż składnik aktywów utracił wartość. Ujęta rezerwa jest wyceniana jako różnica pomiędzy wartością bilansową składnika aktywów a jego bieżącą wartością szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych efektywną stopą procentową wyliczoną przy pierwotnym uznaniu.

##### *Faktorowane należności z tytułu dostaw i usług*

Spółka i część jej podmiotów zależnych podjęła szereg porozumień obniżających faktury z firmami faktoringowymi w związku z czym pewien procent zaakceptowanych faktur regulowany jest z góry. Faktury, które są przekazywane do odbioru z góry są ujmowane w należnościach z tytułu dostaw i usług, podczas gdy kwoty uzyskane od firmy faktoringowej prezentowane są w bilansie w pozycji zobowiązań krótkoterminowych do daty uregulowania przez dłużnika. Koszty faktoringu ujmowane są w rachunku zysków i strat.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)

###### ***Aktywa finansowe (ciąg dalszy)***

###### *Efektywna stopa procentowa*

Metoda efektywnej stopy procentowej jest metodą obliczania zamortyzowanego kosztu aktywów finansowych oraz przypisywania przychodów odsetkowych w danym okresie. Efektywna stopa procentowa jest stopą, która dokładnie dyskontuje szacowane przyszłe przychody pieniężne (wraz ze wszystkimi opłatami poniesionymi lub otrzymanymi, które składają się na integralną część efektywnej stopy procentowej, kosztami transakcyjnymi oraz innymi premiami i dyskontami) na oczekiwany okres życia aktywów finansowych, lub gdy jest to właściwe, krótszy okres.

###### *Udzielone kredyty*

Kredyty udzielone przez spółkę jej kredytobiorcom są kategoryzowane jako kredyty i są ujmowane w bilansie według zamortyzowanego kosztu. Definiuje się go jako wartość godziwa zapłaty gotówkowej w celu odniesienia takich kredytów do cen rynkowych w dacie ich udzielania. Wszystkie kredyty zostają rozpoznane w momencie przekazania gotówki do kredytobiorcy. Ustanawia się rezerwę na spadek wartości kredytu, jeśli istnieją obiektywne dowody stwierdzające, że Spółka nie będzie w stanie zebrać całości należnych kwot zgodnie z pierwotnymi warunkami kredytu. Kwota rezerwy stanowi różnicę pomiędzy wartością bilansową a kwotą do odzyskania, stanowiącą obecną wartość oczekiwanych przepływów pieniężnych wraz z kwotami do odzyskania z gwarancji i zastawów, zdyskontowane za pomocą pierwotnej efektywnej stopy procentowej kredytów.

###### *Środki pieniężne i ich ekwiwalenty*

Spółka traktuje wszystkie krótkoterminowe instrumenty o wysokiej płynności o terminach zapadalności do 3 miesięcy jako ekwiwalenty środków pieniężnych.

###### **Pasywa finansowe i instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Grupę**

###### *Klasyfikacja jako zadłużenie lub kapitał*

Instrumenty dłużne i kapitałowe są klasyfikowane albo jako pasywa finansowe albo jako kapitał zgodnie z materiały ustaleń umownych.

###### *Instrumenty kapitałowe*

Instrument kapitałowy jest to każdy kontrakt, który reprezentuje rezydualny udział w aktywach podmiotu po odjęciu wszystkich zobowiązań. Instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Grupę są ujmowane według uzyskanych przychodów netto pomniejszonych o bezpośrednie koszty emisji.



## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

#### **2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)**

##### **Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)**

##### ***Rozliczenia umów gwarancji finansowych***

Umowy gwarancji finansowych zawarte przez Grupę są rozliczane zgodnie z MSR 39 i początkowo mierzone wartością godziwą, a następnie mierzona jako wyższa z:

- kwota zobowiązań wynikających z umowy, określona zgodnie z MSR 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets; oraz
- kwota uznana początkowo pomniejszona, tam gdzie jest to właściwe, o skumulowaną uznaną amortyzację zgodnie z polityką uznawania przychodów wskazaną poniżej.

Dyrektorzy Spółki uznali poprawki MSR 39 Instrumenty Finansowe: Ujmowanie i Wycena i ocenili ich wpływ na sprawozdanie finansowe. Możliwość zaistnienia konieczności realizacji ich zobowiązań zawartych w umowach gwarancyjnych jest odległa i przez to nie spełnia kryteriów początkowego uznania zgodnie z MSR 37.

##### ***Kredyty bankowe***

Oprocentowane kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym księgowane są według wartości uzyskanych wpływów pomniejszonych o koszty bezpośrednie pozyskania środków. Koszty finansowe, łącznie z prowizjami płatnymi w momencie spłaty lub umorzenia oraz kosztami bezpośrednimi zaciągnięcia kredytów, ujmowane są w rachunku zysków i strat przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i zwiększają wartość bilansową instrumentu, o ile nie zostały rozliczone w okresie, w którym powstały.

##### ***Zobowiązania z tytułu dostaw i usług***

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług nie są oprocentowane i są wykazywane według wartości nominalnej.

##### ***Likwidacja pasywów finansowych***

Grupa i Spółka likwidują pasywa finansowe jedynie wtedy, gdy Grupa i Spółka zostaną z nich zwolnione, ulegną one anulowaniu, lub wygasną.

##### **Ujęcie przychodów**

Przychodami ze sprzedaży są kwoty, na jakie opiewają faktury wystawione klientom z tytułu sprzedaży towarów w ciągu roku, po pomniejszeniu o zniżki, rabaty, wartość towarów zwróconych przez klientów oraz inne podobne pozycje.

##### ***Sprzedaż towarów***

Przychody ze sprzedaży towarów księgowane są wówczas, gdy spełnione zostaną wszystkie następujące warunki:

- Grupa przekazała nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towaru;
- Grupa przestała być zaangażowana w zarządzanie sprzedanymi towarami w stopniu, w jakim normalnie ma to miejsce w odniesieniu do towarów, których jest posiadaczem, i nie zachowuje rzeczywistej kontroli nad sprzedanymi towarami;
- wartość przychodu ze sprzedaży można wiarygodnie wycenić;
- prawdopodobne jest uzyskanie przez Grupę korzyści ekonomicznych wynikających z transakcji; a także
- koszty, które zostały lub zostaną poniesione w związku z transakcją można wiarygodnie wycenić.

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

#### **2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)**

##### **Ujęcie przychodów (ciąg dalszy)**

*Przychody z tytułu dywidend i z tytułu odsetek*

Przychody z tytułu dywidend są ujmowane w momencie, kiedy zostaje ustanowione prawo akcjonariuszy do otrzymania płatności.

Przychody z tytułu odsetek ujmowane są narastająco, w odniesieniu do głównej kwoty należnej, metodą efektywnej stopy procentowej. Efektywną stopą procentową jest stopa, która dyskontuje szacunkowe przyszłe wpływy pieniężne przez spodziewany okres istnienia składnika aktywów finansowych do wartości bilansowej netto tego składnika.

##### **Leasing**

Leasing jest klasyfikowany jako leasing finansowy, gdy zgodnie z warunkami odnośnej umowy zasadniczo całe ryzyko oraz wszystkie korzyści związane z posiadaniem przedmiotu leasingu przeniesione zostają na leasingobiorcę. Wszelkie pozostałe umowy klasyfikowane są jako leasing operacyjny.

*Leasing finansowy*

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu finansowego są traktowane jak aktywa Grupy i w momencie początkowego ujęcia są wyceniane według wartości godziwej w momencie nabycia, nie wyższej jednak niż wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych. Powstałe z tego tytułu zobowiązanie wobec leasingodawcy jest wykazywane w bilansie w pozycji zobowiązania z tytułu leasingu finansowego.

Płatności z tytułu leasingu rozdziela się pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie niespłaconego salda zobowiązania tak, aby uzyskać stałą stopę procentową w stosunku do niespłaconego salda zobowiązania. Koszty finansowe ujmuje się bezpośrednio w rachunku zysków i strat, chyba że można je przypisać bezpośrednio do aktywów spełniających odnośne warunki (w którym to wypadku podlegają kapitalizacji). Warunkowe opłaty leasingowe księguje się jako koszty w okresach, w których je poniesiono.

*Leasing operacyjny*

Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego ujmuje się jako koszty metodą liniową przez okres leasingu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie korzyści czerpanych przez użytkownika. Warunkowe opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego księguje się jako koszty w okresach, w których je poniesiono. Korzyści otrzymane jako zachęta do zawarcia umowy leasingu operacyjnego ujmuje się jako zobowiązanie. Łączne pożytki z przyznanych korzyści leasingowych pomniejszają wysokość opłat leasingowych, przy czym wartość pomniejszenia ustalana jest metodą liniową, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie pożytków czerpanych przez użytkownika.

##### **Koszty kredytowania**

Wszystkie koszty kredytowania są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie w którym zostały poniesione.

##### **Podział dywidendy**

Podział dywidendy do udziałowców Spółki jest ujmowany w raporcie finansowym w roku w którym został zaakceptowany przez udziałowców Spółki.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### Dane porównawcze

Tam, gdzie zachodziła taka potrzeba, dane porównawcze zostały przekształcone w celu zapewnienia ich porównywalności z informacjami finansowymi bieżącego sprawozdanie finansowego.

##### **Istotne oceny dokonywane przy stosowaniu zasad rachunkowości przyjętych przez jednostkę oraz główne źródła niepewności oszacowań**

Przygotowanie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga przyjęcia pewnych krytycznych oszacowań rachunkowych, oraz wymaga od kierownictwa wydania opinii w procesie stosowania zasad rachunkowości Grupy. Wymaga ono również zastosowania założeń, które wpływają na raportowane kwoty aktywów i pasywów oraz wykazanie warunkowych aktywów i pasywów na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego oraz raportowanych kwot przychodów i kosztów w czasie okresu raportowania. Chociaż powyższe oszacowania oparte są o najlepszą wiedzę kierownictwa, co do bieżących wydarzeń i działań, faktyczne wyniki mogą ostatecznie odbiegać od tych szacunków. Oszacowania i założenia, które niosą wysokie ryzyko wywołania znacznych zmian kwot bilansowych aktywów i pasywów w ciągu następnego roku finansowego, są przedstawione poniżej:

##### *Ujęcie przychodów*

Oceniając prawidłowość ujęcia przychodów, przychodu kierownictwo Grupy wzięło pod uwagę szczegółowe kryteria dotyczące księgowania przychodów z tytułu sprzedaży towarów zawarte w MSR 18 Przychody, a zwłaszcza to, czy Grupa przekazała nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towarów. Kierownictwo Grupy jest przekonane, że nastąpiło przeniesienie zasadniczej części ryzyka i korzyści a przychody zostały ujęte prawidłowo.

##### *Rezerwa na nieściągalne i wątpliwe należności*

Grupa dokonuje przeglądu swoich należności handlowych i innych co do możliwości ich odzyskania. Dowody takie obejmują historię płatności klienta, ogólna sytuacja finansowa klienta, oraz oczekiwane odszkodowanie z ubezpieczenia kredytu. Jeśli istnieją przesłanki co do problemów z odzyskiwaniem długu, kwota do odzyskania jest szacowana i tworzona jest odpowiednia rezerwa na nieściągalne i wątpliwe należności. Kwota rezerwy jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Przegląd ryzyka kredytowego jest procesem ciągłym, a metodologia i założenia stosowane dla szacowania rezerwy są regularnie weryfikowane i odpowiednio poprawiane.

##### *Rezerwa na zbędne i wolnozbywalne zapasy*

Grupa dokonuje przeglądów stanu zapasów w celu odszukania dowodów na sprzedawalność zapasów i ich możliwa do osiągnięcia wartość netto przy sprzedaży. Rezerwa na zbędne i wolnozbywalne zapasy jest oparta na przeszłym doświadczeniu Rady, biorąc pod uwagę umowy z dostawcami co do ochrony cen, oraz zwrotu wadliwych towarów; wartość zapasów oraz ich ruchy oraz poziom zapasów dla każdego rodzaju zapasów.

Kwota rezerw jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Przegląd możliwej do osiągnięcia wartości netto przy sprzedaży zapasów jest procesem ciągłym, a metodologia i założenia stosowane dla szacowania rezerwy na zbędne i wolnozbywalne zapasy są regularnie weryfikowane i odpowiednio poprawiane.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

##### **Istotne oceny dokonywane przy stosowaniu zasad rachunkowości przyjętych przez jednostkę oraz główne źródła niepewności oszacowań (ciąg dalszy)**

###### *Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych*

Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych tworzone są zgodnie z najlepszym szacunkiem Grupy co do wysokości zobowiązań z tytułu gwarancji udzielanych na pewne produkty. Wysokość rezerw ustala się na podstawie doświadczenia uwzględniając średnie odsetki produktów wadliwych dla branży.

###### *Utrata wartości firmy*

Aby stwierdzić czy nastąpiła utrata wartości firmy, konieczne jest oszacowanie wartości użytkowej ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których wartość firmy została przypisana. W celu obliczenia wartości użytkowej należy oszacować przyszłe przepływy pieniężne, jakie jednostka spodziewa się uzyskać z ośrodka wypracowującego środki pieniężne, a także określić odpowiednią stopę dyskontową w celu obliczenia ich wartości bieżącej.

###### *Podatki*

Znaczny osąd jest wymagany przy określaniu rezerwy na podatek dochodowy. Istnieją transakcje i wyliczenia, dla których ostateczne określenie podatku nie jest pewne w trakcie normalnego prowadzenia biznesu. Grupa/Spółka uznaje zobowiązania na przewidywane kwestie przeglądu podatku w oparciu o szacunki dotyczące wystąpienia dopłaty do podatku. Jeśli ostateczny wynik podatkowy takich kwestii jest różny od kwot ujętych początkowo, taka różnica wpłynie na podatek dochodowy i rezerwę na podatek odroczoney w okresie, w którym zostanie dokonane takie oszacowanie.

###### *Wartość godziwa aktywów finansowych*

Wartość godziwa instrumentów finansowych, które nie są w obrocie na aktywnym rynku, jest szacowana przy zastosowaniu technik wyceny. Grupa/Spółka wykorzystuje swój osąd do wyboru metody dla dokonania założeń, które oparte są głównie na warunkach rynkowych istniejących w każdym dniu bilansowym.

#### 3. Przychody

##### **Analiza przychodów według rynków geograficznych**

###### **Grupa**

Grupa działa jako sprzedawca i dystrybutor sprzętu i oprogramowania komputerowego w szeregu regionów geograficznych.

Poniższa tabela przedstawia analizę sprzedaży Grupy w podziale na rynki geograficzne, bez względu na źródło pochodzenia towarów.

<b>Przychody ze sprzedaży wg rynków geograficznych</b>	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Kraje byłego Związku Radzieckiego	649.443.986	681.730.050
Europa Wschodnia	503.808.484	452.913.972
Europa Zachodnia	142.056.609	124.738.564
Bliski Wchód i Afryka	169.465.077	111.642.542
Pozostałe	30.549.786	26.323.550
	<u>1.495.323.942</u>	<u>1.397.348.678</u>

**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

**3. Przychody (ciąg dalszy)**

*Analiza przychodów wg waluty*

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
USD	735.552.223	782.264.947
Euro	107.829.102	87.087.332
Rubel rosyjski	240.527.374	93.375.928
Korona słowacka	94.963.041	70.783.019
Korona czeska	39.497.202	32.280.060
Złoty polski	61.832.803	70.452.318
Pozostałe	215.122.197	261.105.074
	<u>1.495.323.942</u>	<u>1.397.348.678</u>

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
USD	871.857.354	917.944.920
Euro	38.699.459	8.463.045
	<u>910.556.813</u>	<u>926.407.965</u>

**4. Koszty finansowe netto**

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
<b>Przychody finansowe</b>		
Odsetki otrzymane	199.625	415.417
Pozostałe przychody finansowe	-	6.070
Zysk z tytułu różnic kursowych, netto	-	328.884
	<u>199.625</u>	<u>750.371</u>
<b>Koszty finansowe</b>		
Odsetki na rzecz banków	4.365.937	2.777.555
Oplaty na rzecz banków	1.384.123	857.155
Odsetki z tytułu faktoringu	763.718	692.965
Oplaty z tytułu faktoringu	483.588	560.986
Pozostałe koszty finansowe	74.022	27.168
Pozostałe odsetki	110.439	276.396
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	1.563.250	-
	<u>(8.745.077)</u>	<u>(5.192.225)</u>
<b>Koszty finansowe netto</b>	<u>(8.545.452)</u>	<u>(4.441.854)</u>

**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

**4. Koszty finansowe netto (ciąg dalszy)**

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
<b>Przychody finansowe</b>		
Odsetki otrzymane	166.381	243.318
	<u>166.381</u>	<u>243.318</u>
 <b>Koszty finansowe</b>		
Odsetki na rzecz banków	621.744	558.441
Opłaty na rzecz banków	412.000	302.995
Odsetki na rzecz dostawców	117.941	187.055
Opłaty z tytułu faktoringu	2.198	6.784
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	1.248.526	35.974
Pozostałe odsetki	1.367	36.839
	<u>(2.403.776)</u>	<u>(1.128.088)</u>
 Koszty finansowe netto	 <u>(2.237.395)</u>	 <u>(884.770)</u>

**5. Pozostałe przychody**

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
Zysk ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych	35.414	54.668
Odzyskane należności nieściągalne	11.636	98.208
Pozostałe przychody	298.434	183.783
	<u>345.484</u>	<u>336.659</u>
 <b>Spółka</b>		
Otrzymana dywidenda	1.800.036	1.300.000
Pozostałe przychody	129.205	609
Odzyskane należności nieściągalne	-	4.000
Zysk ze sprzedaży aktywów trwałych	30.584	17.921
	<u>1.959.825</u>	<u>1.322.530</u>

**6. Zysk przed opodatkowaniem**

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:		
(a) Amortyzacji środków trwałych	1.871.292	1.127.390
(b) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych	960.867	771.690
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów	743.831	639.066
(d) Wynagrodzenia dyrektorów - wykonawczych (Nota 24)	704.326	622.707
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 24)	152.854	136.178
	<u>1.959.825</u>	<u>1.322.530</u>

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 6. Zysk przed opodatkowaniem (ciąg dalszy)

	2008 USD	2007 USD
<b>Spółka</b>		
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:		
(a) Amortyzacji środków trwałych	413.472	312.063
(b) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych	758.084	703.817
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów	373.257	304.572
(d) Wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 24)	704.326	622.707
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 24)	152.854	136.178
	<u>                    </u>	<u>                    </u>

#### 7. Podatki

	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Stan na 1 stycznia	314.464	278.181
Zobowiązania podatkowe ze nabytych spółek	34.043	-
Rezerwa na rok obrotowy	3.196.296	2.751.791
Nadwyżka/(deficyt) rezerwy lat ubiegłych	11.110	(6.114)
Kwoty zapłacone netto	<u>(6.219.532)</u>	<u>(2.709.394)</u>
Stan netto na 31 grudnia	<u>(2.663.619)</u>	<u>314.464</u>
	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Należności z tytułu podatków	(2.853.297)	(233.909)
Zobowiązania z tytułu podatków	189.678	548.373
Netto	<u>(2.663.619)</u>	<u>314.464</u>

Na obciążenie podatkowe Grupy składa się należny na Cyprze podatek dochodowy od osób prawnych od podlegającego opodatkowaniu zysku Spółki i tych jej jednostek zależnych, które podlegają opodatkowaniu na Cyprze, oraz podatek dochodowy od osób prawnych w innych jurysdykcjach od wyników zagranicznych jednostek zależnych.

Na dzień 1 stycznia 2006 wszystkie Spółki Grupy rezydujące na Cyprze podlegają podatkowi w wysokości 10%.

Dywidendy otrzymane przez Spółki cypryjskie są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych. Są również zwolnione ze specjalnych składek na fundusz obrony, po spełnieniu określonych warunków.

Dywidenda otrzymana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze od innej Spółki zarejestrowanej na Cyprze jest zwolniona ze specjalnej składki na fundusz obrony. Dywidenda otrzymana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze od Spółki nie zarejestrowanej na Cyprze jest zwolniona ze specjalnej składki na fundusz obrony, jeżeli Spółka zarejestrowana na Cyprze posiada powyżej 1% akcji (udziałów) w Spółce niezarejestrowanej na Cyprze. Zwolnienie nie ma zastosowania, a dywidenda podlega składce na fundusz obrony w wysokości 15%, jeżeli:

- (a) działalność inwestycyjna przynosząca przychody z akcji i udziałów w innych jednostkach stanowi powyżej 50% działalności wypłacającej dywidendę Spółki zagranicznej; oraz
- (b) zagraniczne obciążenie podatkowe zysku tej Spółki jest znacznie niższe niż obciążenie podatkowe na Cyprze (w praktyce – poniżej 5%).

Dywidenda wypłacana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze na rzecz jej akcjonariuszy niebędących rezydentami Cypru (spółek i osób fizycznych będących dla celów podatkowych rezydentami jurysdykcji innej niż cypryjska) nie podlega podatkowi u źródła na Cyprze, niezależnie od tego, czy istnieje umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania między Cyprzem a krajem, w którym taki akcjonariusz jest zarejestrowany lub ma miejsce zamieszkania.

**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

**7. Podatki (ciąg dalszy)**

**Grupa (ciąg dalszy)**

Na skonsolidowane obciążenie podatkowe za dany rok składają się:

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Rezerwa na bieżący rok obrotowy	3.196.296	2.751.791
(Nadwyżka)/Deficyt rezerwy z lat ubiegłych	11.110	(6.114)
(Zmniejszenie)/zwiększenie z tytułu podatku odroczonego	<u>(183.600)</u>	<u>(22.402)</u>
Podatek należny za rok	<u>3.023.806</u>	<u>2.723.275</u>

Obciążenie podatkowe jest obliczane od zysku Grupy za dany rok obrotowy po dokonaniu korekt na potrzeby podatkowe. Uzgodnienie wartości obciążenia za rok obrotowy kształtuje się w następujący sposób:

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Zysk opodatkowany na Cyprze wg stawki 10%	168.837	12.106.976
Zysk podlegający opodatkowaniu za granicą	6.958.173	9.301.825
Zysk księgowy	<u>7.127.010</u>	<u>21.408.801</u>
Podatek dochodowy od osób prawnych od zysku wykazanego wg odpowiednich stawek	2.825.598	2.637.170
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu	(16.178)	(145.013)
Różnice przejściowe	40.219	46.006
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	74.323	147.241
Dodatkowy podatek wg stopy 10%	-	33.228
	<u>2.923.962</u>	<u>2.718.632</u>
Specjalna składka na fundusz obrony	272.334	33.159
Deficyt/(nadwyżka) rezerwy lat ubiegłych	11.110	(6.114)
Przychód/(koszt) z podatku odroczonego	(183.600)	(22.402)
Obciążenie podatkowe za rok	<u>3.023.806</u>	<u>2.723.275</u>

	<b>Podatek od osób prawnych 2008 USD</b>	<b>Składka na fundusz obrony 2008 USD</b>	<b>Ogółem 2008 USD</b>	<b>Ogółem 2007 USD</b>
<b>Spółka</b>				
Stan na 1 stycznia	268.929	18.075	287.004	196.096
Deficyt/(nadwyżka) rezerwy z lat ubiegłych	12.878	(9.920)	2.958	(23.482)
Rezerwa za dany rok	85.350	268.122	353.472	973.067
Kwoty zapłacone netto	<u>(474.895)</u>	<u>(19.624)</u>	<u>(494.519)</u>	<u>(858.677)</u>
Saldo na 31 grudnia	<u>(107.738)</u>	<u>256.653</u>	<u>148.915</u>	<u>287.004</u>

Obciążenie podatkowe jest obliczane od zysku Spółki za dany rok obrotowy po dokonaniu korekt na potrzeby podatkowe.



## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 7. Podatki (ciąg dalszy)

##### Spółka (ciąg dalszy)

Uzgodnienie wartości obciążenia za rok obrotowy kształtuje się w następujący sposób:

	2008 USD	2007 USD
Zysk księgowy przed opodatkowaniem	765.051	8.151.874
Podatek dochodowy od osób prawnych od zysku wykazanego wg stawki 10%	76.505	815.188
Efekty podatkowe:		
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu	(194.076)	(145.599)
Różnice przejściowe	44.113	43.298
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	158.808	194.966
Dodatkowy podatek wg stopy 10%	-	33.228
	85.350	941.081
Specjalna składka na fundusz obrony	268.122	31.986
Deficyt/(nadwyżka) rezerwy z lat ubiegłych	2.958	(23.482)
Suma z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(38.996)	-
	317.434	949.585
Koszty podatkowe za rok składają się z następujących elementów:		
Rezerwa za dany rok	85.350	941.081
Specjalna składka na fundusz obrony	268.122	31.986
Suma z tytułu odroczonego podatku dochodowego	(38.996)	-
Deficyt/(nadwyżka) rezerwy z lat ubiegłych	2.958	(23.482)
	317.434	949.585

#### 8. Podatek odroczony

2008  
USD

2007  
USD

##### Grupa

(Aktywa) / zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego:

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego odnoszą się do różnic przejściowych wynikających z rewaluacji aktywów i zobowiązań oraz z różnic przejściowych wynikających ze strat podatkowych.

(140.992)

22.595

##### Spółka

Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego:  
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego odnoszą się do nadwyżki rezerw kapitałowych nad amortyzacją

35.298

74.294

#### 9. Zapasy

2008  
USD

2007  
USD

##### Grupa

Towary na sprzedaż

77.699.396

72.389.734

Towary w drodze

4.128.856

16.490.842

Rezerwa na wolnozbymalne i zbędne zapasy

(853.806)

(601.183)

80.974.446

88.279.393

Koszty zapasów, pomniejszony o rabaty, księgowany jako koszt i ujęty w kosztach sprzedaży wyniósł 1.381.095.135 USD (2007: 1.307.853.239 USD).

Zapasy w wysokości 596.678 USD (2007: 1.026.903 USD) zostały odpisane w ciągu roku.

Na dzień 31 grudnia 2008, zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 16.773.116 USD (2007: 20.476.983 USD).

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 9. Zapasy (ciąg dalszy)

	2008 USD	2007 USD
<b>Spółka</b>		
Towary na sprzedaż	13.306.795	18.498.447
Towary w drodze	3.623.224	16.426.521
Rezerwa na wolnozbywalne i zbędne zapasy	(250.000)	(250.000)
	16.680.019	34.674.968

Koszt zapasów, pomniejszony o rabaty, księgowany jako koszt i ujęty w kosztach sprzedaży wyniósł 885.372.363 USD (2007: 893.372.798 USD)

Zapasy w wysokości 83.037 USD (2007: 424.905 USD) zostały odpisane w ciągu roku.

Na dzień 31 grudnia 2008, nie było zapasów zastawionych jako zabezpieczenie dla celów finansowych (2007: 9.000.000 USD).

#### 10. Należności z tytułu dostaw i usług

	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Należności z tytułu dostaw i usług	206.447.056	212.230.205
Rezerwa na należności wątpliwe	(3.548.254)	(2.489.539)
	202.898.802	209.740.666

Na dzień 31 grudnia 2008, należności, które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 24.120.187 USD (2007: 22.687.756 USD). W 2008 roku Grupa uznała stratę w wysokości 1.894.243 USD (2007: 1.442.277 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług. Strata ta została ujęta w kosztach sprzedaży w rachunku zysków i strat.

#### Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	2008 USD	2007 USD
Stan na 1 stycznia	2.489.539	2.158.575
Rezerwy w ciągu roku	1.894.243	1.186.131
Kwoty spisane jako nieściągalne	(731.391)	(936.200)
Odzyskane dłużni nieściągalne	(11.636)	(98.208)
Różnica z kursów wymiany	(92.501)	179.241
Stan na 31 grudnia	3.548.254	2.489.539

#### Podział wiekowy należności Grupy:

Rok	Naleności ogółem USD	Należne lecz niewyma- galne USD	Zaległe 0-30 dni USD	Zaległe Pomiędzy 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2008	206.447.056	114.949.431	41.352.604	25.592.561	24.552.460
2007	212.230.205	122.698.289	72.360.530	8.431.060	8.740.326

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 10. Należności z tytułu dostaw i usług (ciąg dalszy) Grupa (ciąg dalszy)

Podział wiekowy należności, które utraciły wartość (rezerwa na nieściągalne należności)

Rok	Ogółem USD	Zaległe 60-90 dni USD	Zaległe 90-120 dni USD	Zaległe ponad 120 dni USD		
2008	3.548.254	574.238	234.122	2.739.894		
2007	2.489.539	232.011	22.061	2.235.467		
					<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>						
Należności z tytułu dostaw i usług					61.908.866	91.133.553
Rezerwa na należności wątpliwe					(700.317)	(424.844)
					<u>61.208.549</u>	<u>90.708.709</u>

W 2008 r. Spółka uznała stratę w wysokości 275.473 USD (2007: 202.971 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług.

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	2008 USD	2007 USD
Stan na 1 stycznia	424.844	225.873
Rezerwy w ciągu roku	275.473	202.971
Odzyskane długi nieściągalne	-	(4.000)
Stan na 31 grudnia	<u>700.317</u>	<u>424.844</u>

Podział wiekowy należności Spółki:

Rok	Należności ogółem USD	Należne lecz niewymagalne USD	Zaległe 0-30 dni USD	Zaległe pomiędzy 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2008	61.908.866	23.100.618	11.569.949	17.208.147	10.030.152
2007	91.133.553	53.064.595	33.471.513	2.413.547	2.183.898

Podział wiekowy należności, które utraciły wartość (rezerwa na nieściągalne należności)

Rok	Ogółem USD	Zaległe 60-90 dni USD	Zaległe 90-120 dni USD	Zaległe ponad 120 dni USD
2008	700.317	-	-	700.317
2007	424.844	-	-	424.844

**ASBISC ENTERPRISES PLC****NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

<b>11. Pozostałe aktywa obrotowe</b>	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
Pozostałe należności i zaliczki	3.533.074	2.201.394
Zwrot z tytułu VAT i innych podatków	3.224.715	1.883.234
Pożyczka udzielona spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 24)	110.000	117.844
Pożyczki udzielone	28.114	39.367
Zaliczki na rzecz dostawców	594.497	58.504
Rozliczenie kwot wypłaconych zaliczkowo pracownikom	280.703	272.046
Depozyty	412.120	577.851
	<u>8.183.223</u>	<u>5.150.240</u>
	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
Pozostałe należności i zaliczki	876.185	707.094
Pożyczka udzielona spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 24)	110.000	117.844
Należności od spółek zależnych (Nota 24)	66.018.260	48.756.301
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 24)	5.572.289	834.175
Zwrot VAT	732.466	712.815
	<u>73.309.200</u>	<u>51.128.229</u>

Dyrektorzy uznają, że wartość bilansowa pozostałych aktywów obrotowych Grupy i Spółki stanowi dobre przybliżenie ich wartości godziwej.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

12. Rzeczowe aktywa trwałe Grupa	Grunty i budynki USD	Aktywa w trakcie budowy USD	Maszyny magazynowe USD	Meble i Wyposaż. USD	Sprzęt biurowy USD	Środki transportu USD	Sprzęt komputer. USD	Ogółem USD
<b>Koszty</b>								
Stan na 1 stycznia 2007	5.148.022	-	143.590	962.773	1.230.324	1.764.373	3.224.811	12.473.893
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	-	-	-	8.511	9.604	59.602	21.328	99.045
Zwiększenia	944.549	6.474.166	6.083	184.293	602.649	772.047	748.270	9.732.057
Zmniejszenia	-	-	-	(13.123)	(106.842)	(424.116)	(640.088)	(1.184.169)
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	356.148	-	15.114	114.481	90.978	155.895	238.963	971.579
Stan na 1 stycznia 2008	6.448.719	6.474.166	164.787	1.256.935	1.826.713	2.327.801	3.593.284	22.092.405
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	-	62.909	-	23.294	24.547	67.211	174.837	352.798
Zwiększenia	2.380.297	3.397.336	71.620	674.280	944.922	1.203.477	1.920.909	10.592.841
Zmniejszenia z tytułu zbycia jednostki zależnej	-	-	-	(57)	(55)	-	-	(112)
Zmniejszenia	-	-	-	(57.367)	(54.959)	(162.634)	(111.455)	(386.415)
Transfery	4.380.999	(4.380.999)	-	-	-	-	-	-
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	(294.808)	(1.573)	(13.188)	(207.329)	(68.072)	(164.825)	(183.823)	(933.618)
Stan na 31 grudnia 2008	12.915.207	5.551.839	223.219	1.689.756	2.673.096	3.271.030	5.393.752	31.717.899
<b>Skumulowana amortyzacja</b>								
Stan na 1 stycznia 2007	638.942	-	95.850	426.337	711.260	1.057.581	2.381.994	5.311.964
Odpis za rok	147.561	-	25.404	127.806	145.944	285.066	395.609	1.127.390
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	-	-	-	1.043	1.642	10.960	6.447	20.092
Zmniejszenia	-	-	-	(5.069)	(103.739)	(327.936)	(599.513)	(1.036.257)
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	52.708	-	11.899	30.671	80.542	107.169	195.959	478.948
Stan na 1 stycznia 2008	839.211	-	133.153	580.788	835.649	1.132.840	2.380.496	5.902.137
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	-	-	-	7.026	13.560	10.697	91.120	122.403
Odpis za rok	262.276	-	25.008	175.561	282.063	475.384	651.000	1.871.292
Zmniejszenia z tytułu zbycia jednostki zależnej	-	-	-	(57)	(55)	-	-	(112)
Zmniejszenia	-	-	-	(14.775)	(15.931)	(116.636)	(29.960)	(177.302)
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	(77.977)	-	(11.808)	(85.808)	(32.608)	(118.341)	(144.475)	(471.017)
Stan na 31 grudnia 2008	1.023.510	-	146.353	662.735	1.082.678	1.383.944	2.948.181	7.247.401
<b>Wartość księgowa netto</b>								
Stan na 31 grudnia 2008	11.891.697	5.551.839	76.866	1.027.021	1.590.418	1.887.086	2.445.571	24.470.498
Stan na 31 grudnia 2007	5.609.508	6.474.166	31.634	676.147	991.064	1.194.961	1.212.788	16.190.268

Aktywa w budowie dotyczą budowy magazynu i biur na Białorusi oraz na Bliskim Wschodzie, które mają osiągnąć stan operacyjny w 2009 r. W 2008 r. Budynki na Słowacji o wartości 4.263.010 USD, które były w trakcie budowy w 2007 r., zostały ukończone i transferowane do pozycji Grunty i budynki. Zobowiązania umowne co do ukończenia tych budynków są ujęte w notcie 23. W pełni zamortyzowane aktywa Grupy nadal pozostające w użyciu wyniosły 2.623.784 USD (2007: 2.326.558 USD). Grunty i budynki (wliczając budynki w trakcie budowy) o łącznej wartości kosztowej 14.000.439 USD zostały objęte hipoteką dla celów finansowych.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 12. Rzeczowe aktywa trwale (ciąg dalszy)

Spółka	Grunty i budynki USD	Meble i wyposaż. USD	Sprzęt Biurowy USD	Środki transportu USD	Sprzęt komputer. USD	Ogółem USD
<b>Koszty</b>						
Stan na 1 stycznia 2007	1.550.918	289.394	208.946	285.324	1.250.359	3.584.941
Zwiększenia	-	40.751	246.311	240.568	219.801	747.431
Zmniejszenia	-	-	-	(7.238)	-	(7.238)
Stan na 1 stycznia 2008	1.550.918	330.145	455.257	518.654	1.470.160	4.325.134
Zwiększenia	-	24.419	328.183	341.230	374.837	1.068.669
Zmniejszenia	-	-	-	(50.727)	(6.417)	(57.144)
Stan na 31 grudnia 2008	1.550.918	354.564	783.440	809.157	1.838.580	5.336.659
<b>Skumulowana amortyzacja</b>						
Stan na 1 stycznia 2007	224.829	144.862	82.862	226.244	904.161	1.582.958
Odpis za rok	46.997	29.387	29.924	37.669	168.086	312.063
Zmniejszenia	-	-	-	(7.238)	-	(7.238)
Stan na 1 stycznia 2008	271.826	174.249	112.786	256.675	1.072.247	1.887.783
Odpis za rok	46.997	31.679	55.925	89.797	189.074	413.472
Zmniejszenia	-	-	-	(49.036)	(4.693)	(53.729)
Stan na 31 grudnia 2008	318.823	205.928	168.711	297.436	1.256.628	2.247.526
<b>Wartość księgowa netto</b>						
31 grudnia 2008	1.232.095	148.636	614.729	511.721	581.952	3.089.133
31 grudnia 2007	1.279.092	155.896	342.471	261.979	397.913	2.437.351

W pełni zamortyzowane aktywa Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły 1.188.819 USD (2007: 1.065.527 USD).

Grunty i budynki, zostały objęte hipoteką jako zabezpieczenie dla celów finansowych.

#### 13. Wartości niematerialne i prawne

Grupa	Oprogramowanie komputerowe US\$	Patenty i licencje US\$	Ogółem US\$
<b>Koszty</b>			
Stan na 1 stycznia 2007	4.097.683	331.601	4.429.284
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	110.709	5.506	116.215
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	1.164	-	1.164
Zwiększenia	340.113	227.101	567.214
Zmniejszenia	(318.683)	(8.745)	(327.428)
<b>Stan na 1 stycznia 2008</b>	4.230.986	555.463	4.786.449
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	26.244	-	26.244
Zwiększenia	1.407.054	118.668	1.525.722
Zmniejszenie z tytułu zbycia jednostki zależnej	-	(330)	(330)
Zmniejszenia	(9.337)	-	(9.337)
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	(150.974)	(1.347)	(152.321)
<b>Stan na 31 grudnia 2008</b>	5.503.973	672.454	6.176.427
<b>Skumulowana amortyzacja</b>			
Stan na 1 stycznia 2007	2.955.641	205.393	3.161.034
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	103.057	808	103.865
Odpis za rok	609.479	162.211	771.690
Z aktywacji jednostki zależnej	752	-	752
Zmniejszenia	(263.526)	(1.749)	(265.275)
<b>Stan na 1 stycznia 2008</b>	3.405.403	366.663	3.772.066
Zwiększenia z tytułu nabycia jednostki zależnej	10.647	-	10.647
Odpis za rok	834.705	126.162	960.867
Zmniejszenia z tytułu zbycia jednostki zależnej	-	(330)	(330)
Zmniejszenia	(8.252)	-	(8.252)
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	(157.202)	(3.166)	(160.368)
<b>At 31 December 2008</b>	4.085.301	489.329	4.574.630
<b>Net book value</b>			
At 31 December 2008	1.418.672	183.125	1.601.797
At 31 December 2007	825.583	188.800	1.014.383

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Grupy pozostające w użyciu wyniosły 3.216.685 USD (2007: 1.726.489 USD).

**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

**13. Wartości niematerialne i prawne (ciąg dalszy)**

<b>Spółka</b>	<b>Oprogramowanie komputerowe USD</b>	<b>Patenty i licencje USD</b>	<b>Ogółem USD</b>
<b>Koszty</b>			
Stan na 1 stycznia 2007	3.144.644	225.229	3.369.873
Zwiększenia	286.655	215.965	502.620
Stan na 1 stycznia 2008	3.431.299	441.194	3.872.493
Zwiększenia	862.131	-	862.131
Stan na 31 grudnia 2008	4.293.430	441.194	4.734.624
<b>Skumulowana amortyzacja</b>			
Stan na 1 stycznia 2007	2.109.557	140.709	2.250.266
Odpis za rok	561.839	141.978	703.817
Stan na 1 stycznia 2008	2.671.396	282.687	2.954.083
Odpis za rok	644.622	113.462	758.084
Stan na 31 grudnia 2008	3.316.018	396.149	3.712.167
<b>Wartość księgowa netto</b>			
31 grudnia 2008	977.412	45.045	1.022.457
31 grudnia 2007	759.903	158.507	918.410

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły 2.775.754 USD (2007: 1.428.080 USD).

**14. Inwestycje w spółki zależne**

<b>Spółka</b>	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Akcje według kosztu nabycia lub wartości umorzenia	3.571.296	2.779.308
Saldo na 1 stycznia	2.779.308	2.714.977
Przejęcia w ciągu roku	791.988	64.331
Saldo na 31 grudnia	3.571.296	2.779.308

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 14. Inwestycje w spółki zależne (ciąg dalszy)

Na koniec roku Spółka posiadała udziały w następujących spółkach zależnych:

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2008 %	2007 %
ASBIS UKRAINE LTD	Ukraina	100	100
ISA HARDWARE LTD (i)	Ukraina	-	100
ASBIS PL SP.Z O.O.	Polska	100	100
ASBIS-BALTIC AS	Estonia	100	100
ASBIS ROMANIA SRL	Rumunia	100	100
ASBISC-CR D.O.O.	Chorwacja	100	100
ASBIS D.O.O.	Serbia	100	100
ASBIS HUNGARY COMMERCIAL LTD	Węgry	100	100
ASBIS BULGARIA LTD	Bułgaria	100	100
ASBIS CZ, SPOL S.R.O.	Czechy	100	100
ASBIS VILNIUS UAB	Litwa	100	100
ASBIS D.O.O.	Słowenia	100	100
ASBIS ME FZE	Zjedn. Emiraty Arabskie	100	100
ASBIS SK SPOL S.R.O.	Słowacja	100	100
ASBIS Europe BV	Holandia	100	100
ASBIS LIMITED	Irlandia	100	100
ASBC F.P.U.E.	Białoruś	100	100
ISA HARDWARE LTD-Group	Cypr	100	100
ASBIS LTD	Rosja	100	100
ASBIS NORDIC AB – dormant	Szwecja	100	100
ASBIS MOROCCO SARL – dormant	Maroko	100	100
ASBIS LV SIA	Łotwa	100	100
ASBIS KYPROS LIMITED	Cypr	100	100
ASBIS NL BV (formerly Canyon Technology BV) (iii)	Holandia	100	100
CANYON TECHNOLOGY LTD	Hong Kong	100	100
PRESTIGIO PLAZA LTD (formerly Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd)	Cypr	100	100
PRESTIGIO EUROPE SPOL S.R.O. (iv)	Czechy	100	100
PRESTIGIO LTD (iv)	Rosja	100	100
PRESTIGIO LTD (iv)	Ukraina	100	100
WARRANTY.RU LTD (ii)	Rosja	100	100
ISA HARDWARE SRO – dormant (ii)	Czechy	100	100
ISA HARDWARE DOO (ii)	Chorwacja	100	100
ISA HARDWARE HUNGARY COMMERCIAL LTD – dormant (ii)	Węgry	100	100
S.C. EUROMALL S.R.L. (formerly ISA Hardware International SRL) (ii)	Rumunia	100	100
ISA HARDWARE SRO – dormant (ii)	Słowacja	100	100
ISA HARDWARE D.O.O - dormant (ii)	Serbia	100	100
ISA HARDWARE SRO (ii)	Słowenia	100	100
PRESTIGIO PLAZA SP.ZO.O. (formerly ISA Hardware Sp.z.o.o.) (ii)	Polska	100	100
ASBIS TR BILGISAYAR LIMITED SIRKETI (v)	Turcja	100	-
MEGATREND D.O.O. SARAJEVO	Bośnia i Hercegowina	80	-
PTUE IT-MAX (v)	Białoruś	100	-
CJSC ASBIS	Białoruś	66.6	-
ASBIS IT S.R.L.	Włochy	100	-
ASBIS Kazakhstan LLP	Kazachstan	100	-

- (i) Właściciel: Asbis Ukraine Limited – zbyta w 2008  
(ii) Właściciel: ISA Hardware Limited – Cypr  
(iii) Właściciel - Canyon Technology Ltd  
(iv) Właściciel: Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd  
(v) Właściciel: Asbis Middle East FZE

Główną działalnością wszystkich spółek zależnych jest handel i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego.



## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 15. Połączenia jednostek gospodarczych

##### Akwizycje w 2008 r. – Grupa

W ciągu roku Grupa nabyła 100% kapitału akcyjnego PTUE IT-MAX oraz 80% kapitału akcyjnego MEGATREND D.O.O. SARAJEVO. Ponadto Spółka nabyła od udziałowców mniejszościowych Grupy 66.6% kapitału akcyjnego CJSC ASBIS. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto oraz zapłaconą kwotą wynika następująca wartość firmy:

- Skapitalizowana wartość firmy z akwizycji MEGATREND D.O.O. SARAJEVO w wysokości 550.517 USD

- Ujemna wartość firmy z akwizycji PTUE IT-MAX oraz CJSC ASBIS w wysokości 89.715 USD która została ujęta w rachunku zysków i strat

<u>Nazwa nabytej jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data nabycia</u>	<u>Nabyty %</u>
PTUE IT-MAX	IT	18 March 2008	100%
MEGATREND D.O.O. SARAJEVO	IT	15 April 2008	80%
CJSC ASBIS	IT	3 March 2008	66,6%

##### Akwizycje w 2007 r. - Grupa

W ciągu roku Spółka nabyła od członka Rady Dyrektorów 100% kapitału akcyjnego Asbis Kypros Limited (dawniej Microval Commercial Limited), spółki zarejestrowanej na Cyprze. Różnica pomiędzy kwotą zapłaconą a wartością godziwą przekazanych zobowiązań netto, odnoszących się do strat ponoszonych przez powyższą jednostkę przed datą akwizycji, w wysokości 222.963 USD, została odpisana w rachunku zysków i strat.

Wartość bilansowa netto odrębnych aktywów i pasywów przeniesionych do Grupy z datą akwizycji przedstawia się następująco:

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	245.992	79.365
Zapasy	3.685.054	548.547
Należności	2.904.045	619.014
Pozostałe należności	1.466.606	17.874
Pożyczki krótko i długoterminowe	(2.462.585)	-
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(6.195.452)	(1.313.099)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	600.925	(125.217)
Dające się wyodrębnić aktywa i pasywa netto	244.585	(173.516)
Udziały Grupy w nabytych aktywach netto	199.238	(173.516)
Wartość firmy	550.517	222.963
Ujemna wartość firmy	(89.715)	-
<b>Łączna cena nabycia</b>	<b>660.040</b>	<b>49.447</b>
Wydatki pieniężne netto z przeniesienia:		
Łączna cena nabycia	(660.040)	(49.447)
Wartość przeniesionych środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	600.925	(125.217)
<b>Wydatek pieniężny netto</b>	<b>(59.115)</b>	<b>(174.664)</b>

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 15. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)

Informacja finansowa dotycząca jednostek nabytych w ciągu roku	1/1/2008 do 31/12/2008  USD	Data akwizycji do 31/12/2008 USD
Przychody za rok/okres	52.895.780	43.521.966
Zysk za rok/okres	<u>1.001.850</u>	<u>869.767</u>
 <b>Wartość firmy</b>	 <b>2008 USD</b>	 <b>2007 USD</b>
Stan na 1 stycznia	-	-
Wartość firmy z połączenia jednostek gospodarczych	550.517	222.963
Wartość firmy odpisana	-	(222.963)
Stan na 31 grudnia	<u>550.517</u>	<u>-</u>

Skapitalizowana wartość firmy w wysokości 550.517 USD odnosi się do akwizycji Megatrend D.O.O. Sarajevo, spółki działającej w Bośni i Hercegowinie. Wartość reprezentuje wartość ekonomiczną nabytej przez Grupę infrastruktury plus uzyskanie dostępu do sieci dystrybucyjnej nabytej jednostki. Te wartości niematerialne i prawne nie zostały rozpoznane oddzielnie od wartości firmy, ponieważ ich wartość godziwa nie może być wiarygodnie zmierzona w związku z ich naturą.

#### 16. Inwestycje

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Zmniejszenie wartości USD	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>						
<i>Inwestycje w spółki powiązane</i>						
E-Vision Ltd(i)	Cypr	18%	90.000	(90.000)	-	90.000
<i>Pozostałe inwestycje</i>						
Asekol s.r.o.	Czechy	9,09%	9.580	-	9.580	9.580
			<u>99.580</u>	<u>(90.000)</u>	<u>9.580</u>	<u>99.580</u>
<b>Spółka</b>						
<i>Inwestycje w spółki powiązane</i>						
E-Vision Ltd (i)	Cypr	18%	90.000	(90.000)	-	90.000

(i) Pozostałe 82% jest własnością głównego akcjonariusza Spółki - KS Holdings Limited.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

17. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Faktoring zobowiązań z tytułu dostaw i usług (i)	12.776.071	13.707.714
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	4.910.867	11.544.367
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	1.499.340	1.903.354
Należny podatek VAT	8.678.807	8.886.163
Kwoty należne członkom Rady – wykonawczym	2.873	38.318
Kwoty należne członkom Rady – niewykonawczym	112.737	28.411
Kredytodawcy budowy nieruchomości	263.881	2.182.023
Rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczoney	4.289.079	6.344.776
	<u>32.533.655</u>	<u>44.635.126</u>

(i) Na dzień 31 grudnia 2008 wartość umów faktoringu zawartych przez Grupę wynosiła 32.254.260 USD (2007: 32.008.699 USD). Umowy faktoringu są zabezpieczone w sposób opisany w nocie 18.

	2008 USD	2007 USD
<b>Spółka</b>		
Rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczoney	2.475.175	4.088.627
Zobowiązania inne niż tytułu dostaw i usług	1.447.018	1.637.413
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	81.999	556.065
Kwoty należne jednostkom zależnym (Nota 24)	1.325.820	9.721.350
Kwoty należne członkom Rady – wykonawczym (Nota 24)	2.873	38.318
Kwoty należne członkom Rady – niewykonawczym (Nota 24)	112.737	28.411
Należny podatek VAT	-	154.210
	<u>5.445.622</u>	<u>16.224.394</u>

Zdaniem dyrektorów wartość bilansowa pozostałych zobowiązań krótkoterminowych Grupy i Spółki dobrze przybliża ich wartość godziwą.

18. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 22)	28.273.533	15.911.426
Krótkoterminowe pożyczki bankowe	25.159.446	24.577.864
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	732.148	278.508
	<u>54.165.127</u>	<u>40.767.798</u>

#### Podsumowanie krótkoterminowych pożyczek i kredytów bankowych

Na 31 grudnia 2008 r. Grupa korzystała z następujących instrumentów finansowania działalności oferowanych przez banki w krajach, w których Spółka i jej podmioty zależne prowadzą działalność:

- Kredyty w rachunkach bieżących: 47.376.351 USD (31 grudnia 2007: 25.980.656 USD)
- Kredyty krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 23.992.062 USD (31 grudnia 2007: 30.134.980 USD)
- Gwarancje bankowe: 5.569.535 USD (31 grudnia 2007: 6.581.440 USD)

Grupa w 2008 r. Korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, kredyty, kredyty odnawialne) i umów faktoringu.

Średni ważony koszt zadłużenia (instrumenty kredytowe i umowy faktoringu) wyniósł w 2008 roku 7.7% (2007: 8.6%)

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 18. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe (ciąg dalszy)

##### Grupa (ciąg dalszy)

Umowy faktoringu, kredyty w rachunkach bieżących, kredyty odnawialne i inne kredyty udzielone Spółce oraz jej podmiotom zależnym przez banki są zabezpieczone w następujący sposób:

- Pierwszy, drugi i trzeci zastaw zmienny (First, second and third floating charges) na wszystkich aktywach Spółki.
- Hipoteka na posiadanym przez Grupę gruncie i budynkach na Cyprze, w Czechach, na Ukrainie, Słowacji i Białorusi o łącznej wartości 14.000.439 USD.
- Zastaw na należnościach w wysokości 24.120.187 USD (2007: 22.687.756 USD) oraz zastaw na zapasach w wysokości 16.773.116 USD (2007: 20.476.983 USD).
- Gwarancje korporacyjne oraz, w niektórych przypadkach, gwarancje wzajemne udzielone przez wszystkie podmioty wchodzące w skład Grupy w zakresie zawartych umów kredytowych.
- Cesja praw z polis ubezpieczeniowych.
- Zastaw na lokacie w wysokości 764.541 USD (31 grudnia 2007: 2.901.663 USD)

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
Kredyty w rachunku bieżącym (Nota 22)	6.852.519	618.526
Krótkoterminowe kredyty bankowe	3.041.291	8.609.107
	<u>9.893.810</u>	<u>9.227.633</u>

##### Podsumowanie krótkoterminowych pożyczek i kredytów bankowych

Na 31 grudnia 2008 r. Spółka korzystała z następujących instrumentów finansowania działalności oferowanych przez banki:

- Kredyty w rachunkach bieżących: 18.485.000 USD (2007: 5.150.919 USD)
- Kredyty krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 3.041.000 USD (2007: 8.500.000 USD)
- Gwarancje bankowe: 4.605.000 USD (2007: 5.920.000 USD)

Spółka w 2008 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących i kredyty odnawialne) których średni koszt w ciągu roku wyniósł 4,1% (2007: 7,0%).

Kredyty w rachunkach bieżących, kredyty odnawialne i umowy faktoringu udzielone Spółce są zabezpieczone w następujący sposób:

- Pierwszy, drugi i trzeci zastaw zmienny (First, second and third floating charges) na wszystkich aktywach Spółki
- Zastaw na lokacie w wysokości 533.921 USD (2007: 2.793.162 USD)

#### 19. Zobowiązania długoterminowe

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
Kredyty bankowe (i)	4.667.223	2.136.096
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	138.466	121.401
	<u>4.805.689</u>	<u>2.257.497</u>

(i) Zobowiązania długoterminowe składają się głównie z kredytu otrzymanego ze spółki zależnej na Słowacji na zakup gruntu i wzniesienie budynków. Kredyt oprocentowany jest według stawki 1M BRIBOR plus 1,5% rocznie i ma być spłacony na 3 czerwca 2017 r. Kredyt jest zabezpieczony hipoteką na gruncie i budynkach spółki zależnej na Słowacji.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

20. Leasing finansowy	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	257.994	123.554
Minus: Kwota płatna w ciągu jednego roku	(89.648)	(68.676)
Kwota płatna w ciągu 2-5 lat (włącznie)	<u>168.346</u>	<u>54.878</u>

21. Kapitał akcyjny	2008 USD	2007 USD
<b>Kapitał statutowy</b>		
63.000.000 (2007: 63.000.000) akcji o wartości nominalnej 0,20 USD każda	<u>12.600.000</u>	<u>12.600.000</u>
<b>Kapitał wyemitowany, objęty i w pełni opłacony</b>		
55.500.000 (2007: 55.500.000) akcji zwykłych o wartości 0,20 USD każda	<u>11.100.000</u>	<u>11.100.000</u>

Według stanu na 31 grudnia wyemitowany i w pełni opłacony kapitał akcyjny Spółki składał się z 55.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda.

W październiku 2007 r. Spółka wyemitowała 7.500.000 akcji zwykłych o wartości 0,20 USD każda, o wartości przewyższającej wartość nominalną o 17.318.761 USD. Koszty związane z emisją akcji wyniosły 1.938.557 USD i zostały odjęte od wartości przewyższającej wartość nominalną, ponieważ były bezpośrednio związane z transakcją na kapitale akcyjnym.

22. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2008 USD	2007 USD
<b>Grupa</b>		
Środki pieniężne oraz środki pieniężne na rachunkach bankowych	41.207.621	45.197.152
Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 18)	(28.273.533)	(15.911.426)
	<u>12.934.088</u>	<u>29.285.726</u>

Salda środków pieniężnych oraz środków pieniężnych na rachunkach bankowych obejmują kwotę 764.541 USD (2007: 2.901.663 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem lokat.

Spółka	2008 USD	2007 USD
Środki pieniężne oraz środki pieniężne na rachunkach bankowych	23.350.719	23.721.318
Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 18)	(6.852.519)	(618.526)
	<u>16.498.200</u>	<u>23.102.792</u>

Salda środków pieniężnych oraz środków pieniężnych na rachunkach bankowych obejmują kwotę 533.921 USD (2007: 2.793.162) stanowiącą wartość objętych zastawem lokat.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 23. Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 grudnia 2008 r. Grupa posiadała zobowiązania z tytułu kupna zapasów o łącznej wartości według kosztu nabycia 4.701.594 USD (2007: 4.832.250 USD), które były w drodze na dzień 31 grudnia 2008 r. i zostały dostarczone w styczniu 2009 r. Takie zapasy i odpowiednie zobowiązania wobec dostawców nie były uwzględnione w niniejszym sprawozdaniu finansowym, ponieważ - zgodnie z warunkami kupna - tytuł własności do towarów nie przeszedł na Grupę przed końcem roku.

Według stanu na 31 grudnia 2008 r.:

- Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych w wysokości 5.569.535 USD (2007: 6.581.440 USD), które Grupa rozciągnęła głównie na dostawców
- Spółka wydużyła gwarancje bankowe na kwotę 4.605.000 USD (2007: 5.920.000 USD) głównie na rzecz dostawców

Zobowiązania wobec dostawców Grupy i Spółki objęte tymi gwarancjami są ujęte w sprawozdaniu finansowym w pozycji zobowiązania z tytułu dostaw towarów i usług.

Według stanu na 31 grudnia 2008 Grupa posiadała zobowiązania kapitałowe w kwocie około 1.900.000 USD (2007: 1.570.000 USD), reprezentującej szacowany koszt ukończenia budowy na Białorusi oraz na Bliskim Wschodzie.

Według stanu na 31 grudnia 2008 Spółka posiadała zobowiązania warunkowe na kwotę 58.631.000 USD (2007: 52.880.000 USD) z tytułu gwarancji korporacyjnych udzielonych instytucjom finansowym jako zabezpieczenie finansowania udzielonego jednostkom zależnym. Zobowiązania spółek zależnych pokryte wskazanymi gwarancjami korporacyjnymi są omówione w nocie 18 sprawozdania finansowego.

Według stanu na 31 grudnia 2008 Grupa i Spółka nie posiadały żadnych innych prawnie wiążących zobowiązań ani zobowiązań warunkowych.

#### 24. Transakcje i salda z podmiotami zależnymi

##### Główni akcjonariusze

Poniższa tabela przedstawia informację o akcjonariuszach posiadających więcej niż 5% akcji Spółki według stanu na 31 grudnia 2008 r.:

Nazwa	Liczba głosów/udziałów	% głosów/kapitału akcyjnego
KS Holdings Ltd	25.676.361	46,26%
Maizuri Enterprises Ltd	4.800.000	8,65%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5,76%
Sangita Enterprises Ltd	2.800.000	5,05%
Pozostali	19.023.639	34,28%
<b>Ogółem</b>	<b>55.500.000</b>	<b>100,00%</b>

Transakcje między Spółką a jej podmiotami zależnymi zostały wyłączone przy konsolidacji. W toku swej zwykłej działalności Grupa i Spółka zawarły w ciągu roku na warunkach rynkowych następujące transakcje z E-Vision Limited, Spółką pozostającą pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego, oraz jej podmiotami zależnymi:

Grupa i Spółka	2008 USD	2007 USD
Zakup usług i oprogramowania komputerowego od E-Vision Limited	811.148	575.000
Przychody z tytułu odsetek	4.639	7.844

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 24. Transakcje i salda z podmiotami zależnymi (ciąg dalszy)

Salda z podmiotami zależnymi	2008 USD	2007 USD
Pożyczka udzielona spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 11) E-Vision Limited	110.000	117.844

Należność z tytułu pożyczki udzielonej E-Vision Limited nie jest zabezpieczona i jest oprocentowana stawką 3- miesięcznego Libor plus 2% rocznie.

#### Spółka

W toku swej zwykłej działalności Spółka zawarła w ciągu roku na warunkach rynkowych następujące transakcje ze swoimi podmiotami zależnymi:

##### Transakcje pomiędzy spółkami

	Sprzedaż towarów		Nabycie towarów	
	2008 USD	2007 USD	2008 USD	2007 USD
Spółki zależne	462.272.412	348.642.329	38.374.113	21.651.278

	Sprzedaż usług		Nabycie usług	
	2008 USD	2007 USD	2008 USD	2007 USD
Spółki zależne	3.252.122	2.189.953	5.333.294	3.248.264

##### Salda pomiędzy spółkami

(Noty 11 i 17)

	Kwoty należne od spółek zależnych		Kwoty należne spółkom zależnym	
	2008 USD	2007 USD	2008 USD	2007 USD
Spółki zależne	66.018.260	48.756.301	1.325.820	9.721.350

W ciągu roku odpisane zostało saldo w wysokości 285.046 USD należne od spółek stowarzyszonych. W 2007 r. utworzona została rezerwa na należności wątpliwe w wysokości 1.593.616 USD na kwoty należne od podmiotów stowarzyszonych. Kwoty należne ze spółek zależnych od roku 2007 w wysokości 4.808.354 które obejmowały rezerwę na należności wątpliwe w wysokości 1.524.000, zostały przekonwertowane w pożyczki należne od spółek zależnych w 2008 r.

##### Pożyczki należne od spółek zależnych

	2008 USD	2007 USD
Suma pożyczek należnych od spółek zależnych	8.196.289	834.175
Rezerwa na pożyczki wątpliwe	(2.624.000)	-
Pożyczki od spółek zależnych netto (Nota 11)	5.572.289	834.175

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 24. Transakcje i salda z podmiotami zależnymi (ciąg dalszy)

W ciągu roku pożyczki należne od spółek zależnych w kwocie 1.100.000 USD zostały uznane za wątpliwe.

Suma pożyczek należnych od spółek zależnych przed utworzeniem rezerwy na pożyczki wątpliwe jest zanalizowana poniżej:

Spółki zależne	Stopa procentowa %	2008 USD	2007 USD
ASBIS CZ, SPOL S.R.O.	-	500.000	500.000
PRESTIGIO LTD (Russia)	7%	355.175	334.175
ASBIS KAZAKHSTAN LLP	6%	102.145	-
ASBIS LV SIA	7.5%	425.651	-
ASBIS EUROPE B.V.	5%	2.479.284	-
ASBIS NL BV	5%	4.334.034	-
		<u>8.196.289</u>	<u>834.175</u>

Transakcje i salda z kluczowymi członkami kierownictwa	2008 USD	2007 USD
Wynagrodzenie Dyrektorów – wykonawczych	704.326	622.707
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	152.854	136.178
	<u>857.180</u>	<u>758.885</u>
Kwoty należne Dyrektorom - wykonawczym	2.873	38.318
Kwoty należne Dyrektorom - niewykonawczym	112.737	28.411
	<u>115.610</u>	<u>66.729</u>

#### 25. Koszty osobowe i przeciętna ilość pracowników

Grupa	2008 USD	2007 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>36.870.021</u>	<u>23.417.372</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>1.267</u>	<u>958</u>

Spółka	2008 USD	2007 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>7.277.568</u>	<u>4.978.585</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>179</u>	<u>122</u>

#### 26. Zysk na akcję

	2008 USD	2007 USD
Zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	<u>4.020.700</u>	<u>18.685.526</u>
Średnia ważona ilość akcji dla celów podstawowego i rozwodnionego zysku na akcję	<u>55.500.000</u>	<u>49.250.000</u>
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję	<u>Centów USD 7,24</u>	<u>Centów USD 37,94</u>



## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

27. Dywidenda	2008 USD	2007 USD
Wyplacona dywidenda	<u>3.330.000</u>	<u>960.000</u>

Nasza polityka dywidendowa zakłada wypłatę dywidendy na poziomie odzwierciedlającym nasz wzrost i plany rozwoju, przy zachowaniu rozsądnego poziomu płynności. Jednak w związku z istotnym wpływem światowego kryzysu finansowego na nasze wyniki w 2008 roku, oraz w związku z tym, że w tym konkretnym momencie trudno jest oszacować, jak długo ten kryzys potrwa, Rada Dyrektorów zamierza przeprowadzić dokładną analizę, przed wydaniem rekomendacji dla Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy w zakresie możliwości wypłaty dywidendy za rok 2008.

Proponowana dywidenda za rok 2007 została zaakceptowana na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki w 2008 roku i została wypłacona w ciągu roku.

## 28. Zarządzanie ryzykiem finansowym

### 1. Czynniki ryzyka finansowego

W swojej działalności Grupa jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ryzyko kredytowe, ryzyko płynności oraz ryzyko walutowe, związane z posiadanymi przez grupę instrumentami finansowym. Poniżej omówiono stosowane przez Grupę zasady zarządzania ryzykiem.

#### 1.1. Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe jest definiowane jako ryzyko niewypełnienia przez dłużników ich zobowiązań wobec Grupy. Grupa podejmuje i utrzymuje pewne środki w celu redukcji swego ryzyka kredytowego, ponieważ zdaje sobie sprawę z wagi utrzymywania rentowności Grupy.

Grupa wdrożyła i systematycznie wypełnia dokładną procedurę przed zarejestrowaniem nowych klientów do systemu. Każdy nowy klient jest sprawdzany zarówno wewnętrznie, jak i poprzez różne wiarygodne źródła informacji kredytowej przed rejestracją, i co ważniejsze, przed udzieleniem wszelkich kredytów. Grupa posiada wewnętrzny dział kredytowy składający się z lokalnych, regionalnych i korporacyjnych managerów kredytowych. Managerowie Korporacyjni decydują o wszystkich prośbach o znaczące linie kredytowe i nadzorują pracę regionalnych i lokalnych managerów. Grupa wykorzystuje wszelkie dostępne narzędzia kredytowe – tj. ubezpieczenie kredytowe, biura informacji kredytowej – w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem kredytowym. Podczas 2008 r. (również w 2007 r.) żaden z klientów Grupy nie stanowił ponad 3% całkowitej sprzedaży; dla Grupy utrzymanie sytuacji, gdy nie jest ona uzależniona od żadnego pojedynczego klienta, ma strategiczne znaczenie.

#### 1.2. Ryzyko stop procentowych

Ryzyko stóp procentowych to ryzyko zmiany wartości instrumentów finansowych ze względu na zmiany wartości rynkowych stóp procentowych. Przychody oraz przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy są zależne od zmian rynkowych stóp procentowych. Grupa deponuje nadwyżki gotówki i pożyczka pieniądze oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Kierownictwo Grupy stale monitoruje zmiany rynkowych stóp procentowych i podejmuje stosowne działania.

**ASBISC ENTERPRISES PLC**

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO  
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008  
(Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

**28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)  
1.2. Ryzyko stop procentowych (ciąg dalszy)**

Na dzień sporządzenia sprawozdania profil oprocentowanych instrumentów finansowych przedstawiał się następująco:

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
<b>Instrumenty o zmiennej stopie procentowej</b>		
Kredyty w rachunku bieżącym	28.273.533	15.911.426
Kredyty krótkoterminowe	25.891.594	24.856.372
Kredyty długoterminowe	4.667.223	2.136.096
Zaliczki faktoringowe	12.776.071	13.707.714
	<u>71.608.421</u>	<u>56.611.608</u>
	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
<b>Instrumenty o zmiennej stopie procentowej</b>		
Kredyty w rachunku bieżącym	6.852.519	618.526
Kredyty krótkoterminowe	3.041.291	8.609.107
	<u>9.893.810</u>	<u>9.227.633</u>

Analiza wrażliwości

Wzrost stóp procentowych o 100 punktów bazowych w dniu 31 grudnia 2008 r. spowodowałby spadek kapitału własnego i w rachunku zysków i strat o kwoty wskazane poniżej. Niniejsza analiza zakłada, że wszystkie inne zmienne, a zwłaszcza kasy wymiany walut, pozostają stałe, jak również zakłada, że kredyty istniejące na dzień bilansowy istniały w ciągu całego roku. Dla obniżki o 100 punktów bazowych nastąpiłby równy i przeciwny wpływ na rachunek zysków i strat oraz kapitał własny.

	<b>Kapitał własny i Rachunek zysków i strat</b>	
	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Grupa</b>		
<b>Instrumenty o zmiennej stopie procentowej</b>		
Kredyty w rachunku bieżącym	282.735	159.114
Kredyty krótkoterminowe	258.916	248.564
Kredyty długoterminowe	46.672	21.361
Zaliczki faktoringowe	127.761	137.077
	<u>716.084</u>	<u>566.116</u>
	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
<b>Spółka</b>		
<b>Instrumenty o zmiennej stopie procentowej</b>		
Kredyty w rachunku bieżącym	68.525	6.185
Kredyty krótkoterminowe	30.413	86.091
	<u>98.938</u>	<u>92.276</u>

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

##### 1.3. Ryzyko płynności

Ryzyko płynności pojawia się gdy terminy zapadalności aktywów i zobowiązań są niedopasowane. Pozycja, której termin zapadalności nie jest dopasowany do terminu zapadalności pozycji przeciwnej, może powiększać zyski, lecz może również zwiększyć ryzyko poniesienia strat. Grupa/Spółka posiada procedury mające na celu minimalizację takich potencjalnych strat takie jak: utrzymywanie wystarczającej ilości środków pieniężnych oraz innych płynnych aktywów krótkoterminowych, a także na zapewnieniu sobie dostępności odpowiedniej liczby kredytów.

Poniższe tabele przedstawiają pozostające, wynikające z umów terminy zapadalności zobowiązań finansowych Grupy/Spółki. Tabele te zostały sporządzone na podstawie najwcześniejszej daty, w jakiej Grupa/Spółka może zostać wezwana do zapłaty i zawierają jedynie podstawowe przepływy gotówki.

<b>Grupa</b>		<b>Wartość bilansowa USD</b>	<b>3 miesiące lub mniej USD</b>	<b>3-12 miesiący USD</b>	<b>1-2 lata USD</b>	<b>2-5 lat USD</b>	<b>Ponad 5 lat USD</b>
31 grudnia 2008							
Kredyty bankowe		30.558.817	-	25.891.594	659.788	1.394.204	2.613.231
Kredyty w rachunku bieżącym		28.273.533	28.273.533	-	-	-	-
Zaliczki faktoringowe		12.776.071	12.776.071	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne		195.682.933	195.682.933	-	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko- i długoterminowe		396.460	-	89.648	306.812	-	-
Ogółem		267.687.814	236.732.537	25.981.242	966.600	1.394.204	2.613.231
31 grudnia 2007							
Kredyty bankowe		26.992.468	-	24.856.372	849.570	584.784	701.742
Kredyty w rachunku bieżącym		15.911.426	15.911.426	-	-	-	-
Zaliczki faktoringowe		13.707.714	13.707.714	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne		212.777.565	212.777.565	-	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko- i długoterminowe		244.955	-	68.676	176.279	-	-
Ogółem		269.634.128	242.396.705	24.925.048	1.025.849	584.784	701.742
<b>Spółka</b>							
31 grudnia 2008							
Kredyty bankowe		3.041.290	-	3.041.290	-	-	-
Kredyty w rachunku bieżącym		6.852.519	6.852.519	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne		104.485.740	104.485.740	-	-	-	-
Ogółem		114.379.549	111.338.259	3.041.290	-	-	-
31 grudnia 2007							
Kredyty bankowe		8.609.107	-	8.609.107	-	-	-
Kredyty w rachunku bieżącym		618.526	618.526	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne		126.069.370	126.069.370	-	-	-	-
Ogółem		135.297.003	126.687.896	8.609.107	-	-	-

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

##### 1.4. Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe to ryzyko zmian wartości instrumentów finansowych ze względu na zmiany kursów walut. Ryzyko walutowe powstaje wówczas, gdy przyszłe transakcje handlowe, a także wykazywane aktywa i zobowiązania, są denominowane w walucie niebędącej walutą funkcjonalną Grupy

Grupa ma politykę zabezpieczania zewnętrznego ryzyka walutowego w saldach i znacznych transakcjach denominowanych w walutach innych niż dolar amerykański, będący walutą sprawozdawczą Grupy. Ponieważ znaczna część przepływów gotówkowych Grupy jest denominowana w Rublu rosyjskim, Euro i innych walutach lokalnych (np. Korona czeska, Polski złoty, Forint węgierski, itd.), Grupa powiększa zadłużenie w takich walutach, w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym.

Wartość bilansowa aktywów pieniężnych i pasywów pieniężnych denominowanych w walutach zagranicznych na dzień sprawozdania była następująca:

<b>Grupa 2008</b>	<b>Gotówka i gotówka w banku USD</b>	<b>Należności USD</b>	<b>Zobowiązania handlowe i inne USD</b>	<b>Pożyczki USD</b>
Dolar amerykański	27.427.325	96.585.353	(131.857.344)	(524.854)
Euro	1.622.944	22.750.163	(33.865.939)	(12.715.534)
Rubel rosyjski	5.198.261	33.304.462	(10.708.444)	(1.701.815)
Polski złoty	40.015	6.797.655	(5.731.062)	(2.288.862)
Korona czeska	1.781.265	4.399.308	(3.489.263)	(5.077.308)
Korona słowacka	37.313	20.702.454	(11.103.691)	(15.681.304)
Kuna chorwacka	774.135	2.862.148	(255.272)	(3.879.349)
Nowy Lej rumuński	243.558	6.384.136	(961.497)	(3.713.639)
Lewa bułgarska	119.901	5.971	(1.346.206)	(2.162.441)
Forint węgierski	589.832	4.325.316	(514.790)	(1.653.890)
Hrywna ukraińska	405.688	1.828.184	(2.957.956)	-
Dirham Z.E.A.	1.178.359	647.755	(843.898)	(3.666.394)
Inne	1.789.025	10.489.120	(4.823.642)	(6.163.420)
	<b>41.207.621</b>	<b>211.082.025</b>	<b>(208.459.004)</b>	<b>(59.228.810)</b>
<b>2007</b>	<b>Gotówka i gotówka w banku USD</b>	<b>Należności USD</b>	<b>Zobowiązania handlowe i inne USD</b>	<b>Pożyczki USD</b>
Dolar amerykański	29.263.703	123.366.248	(141.030.963)	(8.794.206)
Euro	4.283.172	8.459.028	(17.296.719)	(433.275)
Rubel rosyjski	5.486.707	21.839.188	(30.118.113)	-
Polski złoty	753.076	10.033.491	(7.826.194)	(1.970.426)
Korona czeska	690.759	3.375.970	(2.227.208)	(2.640.507)
Korona słowacka	37.946	16.754.924	(8.679.165)	(11.819.271)
Kuna chorwacka	1.112.213	4.342.600	(61.994)	(4.011.669)
Nowy Lej rumuński	426.558	7.555.862	(1.519.307)	(2.901.315)
Lewa bułgarska	769.309	2.113.364	(871.471)	(2.253.556)
Forint węgierski	300.538	1.793.847	(609.741)	(1.169.912)
Hrywna ukraińska	279.391	5.762.609	(4.892.697)	(1.662.832)
Dirham Z.E.A.	1.418.692	518.525	(2.528.595)	(1.653.251)
Inne	375.088	8.975.250	(8.823.112)	(3.838.629)
	<b>45.197.152</b>	<b>214.890.906</b>	<b>(226.485.279)</b>	<b>(43.148.849)</b>

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

##### 1.4. Ryzyko walutowe (ciąg dalszy)

Umocnienie/osłabienie głównych walut Grupy, w których dokonuje ona transakcji, wobec dolara amerykańskiego pozytywnie/negatywnie wpływa na zysk netto Grupy oraz rezerwę kapitału własnego z kursu wymiany. W 2008 r., w szczególności w jego drugiej połowie, Rubel rosyjski i inne waluty lokalne, w których Grupa dokonuje transakcji (np. Korona czeska, Polski złoty, Foring węgierski itd.), istotnie straciły na wartości wobec Dolara amerykańskiego, który jest walutą sprawozdawczą Grupy. W 2007 r. Rubel rosyjski i inne waluty lokalne, w których Grupa dokonuje transakcji (np. Korona czeska, Polski złoty, Foring węgierski itd.) istotnie zyskały na wartości wobec Dolara amerykańskiego. W 2008 r. oraz 2007 r. rachunek zysków i strat Grupy doznał następujących zmian:

- Negatywny wpływ na zysk brutto w wysokości 13.839.900 USD (2007: pozytywny wpływ w wysokości 2.303.317 USD)
- Negatywny wpływ na koszty finansowe w wysokości 1.563.250 USD (2007: pozytywny wpływ w wysokości 328.884 USD)
- Pozytywny wpływ na koszty administracji i sprzedaży w wysokości 3.456.298 USD (2007: negatywny wpływ w wysokości 2.436.567 USD)

Ogólnie, wystąpił negatywny wpływ fluktuacji kursów wymiany na zysk netto przed opodatkowaniem, w wys. 11.946.852 USD (2007: pozytywny wpływ w wysokości 195.634 USD). Ponadto, inwestycja Grupy w jednostki zależne w innych walutach miała negatywny wpływ na kapitał własny w wys. 1.508.963 USD (2007: pozytywny wpływ w wys. 942.199 USD).

Wpływ gwałtownej deprecjacji Rubla rosyjskiego i innych walut lokalnych, w których dokonuje transakcji Grupa (np. Korona czeska, Polski złoty, Foring węgierski itd.) na rachunek zysków i strat Grupy, oczekiwany jest na poziomie podobnym jak w wynikach 2008 r., jeśli wszystkie inne zmienne (takie jak poziom obrotów i struktura walut) pozostaną stabilne. Wpływ w przeciwną stronę, oczekiwany jest przy osłabieniu się dolara amerykańskiego wobec walut w których Grupa dokonuje transakcji.

<b>Spółka 2008</b>	<b>Gotówka i gotówka w banku USD</b>	<b>Należności USD</b>	<b>Zobowiązania handlowe i inne USD</b>	<b>Pożyczki USD</b>
Dolar amerykański	22.338.096	116.632.586	(92.353.576)	(404.397)
Euro	851.519	17.793.156	(11.849.100)	(9.488.690)
Korona czeska	160.224	92.007	(33.064)	-
Inne	880	-	-	(723)
	<b>23.350.719</b>	<b>134.517.749</b>	<b>(104.235.740)</b>	<b>(9.893.810)</b>

<b>2007</b>	<b>Gotówka i gotówka w banku USD</b>	<b>Należności USD</b>	<b>Zobowiązania handlowe i inne USD</b>	<b>Pożyczki USD</b>
Dolar amerykański	21.337.962	138.868.307	(120.069.066)	(8.794.206)
Euro	2.339.972	2.929.264	(4.224.461)	(433.275)
Korona czeska	37.688	-	(160.193)	-
Inne	5.696	39.367	(1.615.650)	(152)
	<b>23.721.318</b>	<b>141.836.938</b>	<b>(126.069.370)</b>	<b>(9.227.633)</b>

Spółka nie jest narażona na żadne znaczne ryzyko walutowe, ponieważ większość jej działań jest prowadzona w dolarach amerykańskich, walucie funkcjonalnej Spółki. Ekspozycja Spółki na ryzyko walutowe jest ograniczona do aktywów pieniężnych denominowanych w walutach obcych, głównie w Euro.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

##### 2.Wartości godziwe

###### Grupa i Spółka

Instrumenty finansowe składają się z aktywów i pasywów finansowych. Aktywa finansowe składają się głównie z sald bankowych, należności i inwestycji. Pasywa finansowe składają się głównie ze zobowiązań handlowych, sald faktoringowych, kredytów w rachunku bieżącym i kredytów. Dyrektorzy uważają, że wartość bilansowa instrumentów finansowych Grupy odpowiada ich wartości godziwej.

##### 3.Zarządzanie ryzykiem kapitałowym

Grupa zarządza swoim kapitałem aby zapewnić że jednostki w Grupie będą w stanie prowadzić ciągłą działalność przy maksymalizacji zysków dla udziałowców poprzez optymalizację zadłużenia i kapitału własnego. Ogólna strategia Grupy pozostała niezmienną od 2007 r.

Struktura kapitałowa Grupy składa się z zadłużenia, na które składają się pożyczki, gotówka i jej ekwiwalenty, oraz kapitał własny przypisany do posiadaczy kapitału własnego podmiotu dominującego, składający się z kapitału wyemitowanego, rezerw i zatrzymanych zysków.

###### Współczynnik dźwigni finansowej

Komitet ds. zarządzania ryzykiem Grupy dokonuje przeglądu struktury kapitału co pół roku. Jako część tego przeglądu, komitet rozważa koszty kapitału i ryzyka z nim związane. Grupa ma docelowy poziom współczynnika dźwigni finansowej na poziomie 30% określonego jako stosunek zadłużenia netto do kapitału własnego. W oparciu o rekomendacje komitetu, Grupa oczekuje utrzymania współczynnika dźwigni finansowej na mniej więcej tym niezmiennym poziomie.

Współczynnik dźwigni finansowej na koniec roku był następujący:

	<b>2008 USD</b>	<b>2007 USD</b>
Zadłużenie (i)	71.608.421	56.611.608
Gotówka i gotówka w banku	(41.207.621)	(45.197.152)
Zadłużenie netto	<u>30.400.800</u>	<u>11.414.456</u>
Kapitał własny (ii)	<u>95.013.281</u>	<u>95.700.495</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	32%	12%

- (i) Zadłużenie obejmuje zadłużenie krótko- (zaliczki faktoringowe, kredyty w rachunku bieżącym, kredyty krótkoterminowe) i długoterminowe.
- (ii) Kapitał własny obejmuje cały kapitał i rezerwy.

## ASBISC ENTERPRISES PLC

### NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)

#### 29. Pozostałe ryzyka

##### *Ryzyko operacyjne*

Ryzyko operacyjne jest ryzykiem, które jest spowodowane przez braki dotyczące technologii informacyjnej i systemów kontroli Grupy/Spółki, jak również ryzyko błędu ludzkiego jak również katastrofy naturalnej. Systemy Grupy/Spółki są w sposób ciągły oceniane, utrzymywane i poprawiane.

##### *Ryzyko braku zgodności*

Ryzyko braku zgodności jest ryzykiem straty finansowej, obejmującej grzywny i inne kary wynikające z braku zgodności z prawem i przepisami państwa. Ryzyko to jest w znacznej mierze ograniczone dzięki nadzorowi sprawowanemu przez Oficera ds. Zgodności, jak również poprzez środki monitorujące stosowane przez grupę/spółkę.

##### *Ryzyko postępowania sądowego*

Ryzyko postępowania sądowego jest ryzykiem straty finansowej, przerwy w działaniach Grupy lub wszelkie inne niepożądane sytuacje wynikające z możliwości braku wykonania lub naruszenia umów prawnych i w konsekwencji postępowania sądowego. Niniejsze ryzyko jest ograniczone poprzez umowy stosowane przez grupę/spółkę dla realizacji jej działań.

##### *Ryzyko utraty reputacji*

Ryzyko utraty reputacji wynikające z negatywnej prasy dotyczącej działań Grupy/Spółki (prawdziwe, czy fałszywe) mogące skutkować redukcją jej klientów, spadkiem przychodów oraz sprawami sądowymi wnoszonymi przeciwko Grupie. Grupa/Spółka stosuje procedury w celu minimalizacji tego ryzyka.

##### *Inne ryzyka*

Generalne środowisko gospodarcze dominujące na Cyprze i na świecie może znacznie wpłynąć na działania Grupy/Spółki. Zjawiska takie jak inflacja, bezrobocie, oraz rozwój produktu krajowego brutto są bezpośrednio powiązane z biegiem wydarzeń ekonomicznych w każdym kraju, a każda ich zmiana i ogólna zmiana otoczenia gospodarczego może wywołać reakcję łańcuchową we wszystkich obszarach, a przez to wpłynąć na grupę/spółkę.

#### 30. Umowy leasingu operacyjnego

Leasing operacyjny dotyczy biur, magazynów oraz finansowania pojazdów z okresem leasingu od 1 do 10 lat.

##### Niepodlegające rozwiązaniu umowy leasingu operacyjnego

	2008		2007	
	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD
W ciągu 1 roku	616.651	2.740.386	535.340	833.821
Pomiędzy 2 a 5 lat	645.870	2.615.814	153.038	428.336
Ponad 5 lat	-	215.312	-	325.125
	<b>1.262.521</b>	<b>5.571.512</b>	<b>688.378</b>	<b>1.587.282</b>

Kwoty uznane jako koszty w ciągu roku wyniosły 4.221.858 USD (2007: 2.501.216 USD).

## **ASBISC ENTERPRISES PLC**

### **NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2008 (Dane wyrażone w dolarach amerykańskich)**

#### **31. Zdarzenia po dacie bilansu**

3 lutego 2009 Grupa podpisała z E-Vision Ltd umowę zakupu, na podstawie której nabyła pełną własność, wszelkie prawa, tytuły i interesy w i do oprogramowania komputerowego znanego jako platforma IT4PROFIT. Całkowita suma transakcji wyniosła 1.240.000 USD. Platforma IT4PROFIT to oprogramowanie komputerowe używane przez Grupę do organizacji elektronicznej wymiany danych z partnerami i klientami oraz do sprzedaży online.