

**RAPORT ROCZNY
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**



Siarhei Kostevitch
Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

Szanowni Akcjonariusze,

Zakończony rok był pełen ciężkiej pracy mającej na celu umocnienie naszej pozycji rynkowej i restrukturyzację naszego biznesu. Przebudowaliśmy fundamenty i strategię aby lepiej dopasować się do dynamicznie zmieniającej się sytuacji rynkowej oraz skupić się bardziej na rentowności niż na przychodach. Aby to osiągnąć ulepszyliśmy nasze portfolio produktowe zmniejszając zaangażowanie w linie produktowe cechujące się niskimi marżami oraz zwiększając udział szybko rosnących linii produktowych z wysokimi marżami takich jak tablet i smartfony, również pod naszymi markami własnymi. Ponieważ zrealizowaliśmy te zadania z sukcesem, istotnie polepszyliśmy nasze wyniki finansowe zarówno na poziomie przychodów jak i zysku netto w porównaniu do poprzedniego roku.

Rok 2012 potwierdził, że szeroka obecność geograficzna stanowi jedną z głównych przewag Spółki, ponieważ byliśmy w stanie korzystać ze wzrostu różnych linii produktowych na różnych rynkach. Podczas gdy nasz największy rynek – kraje b. ZSRR – radził sobie dobrze, jeszcze szybciej urosliśmy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy Zachodniej – dzięki mocnemu rozwojowi naszych marek własnych.

Pozwoliło nam to zwiększyć rentowność i byliśmy zadowoleni z tego postępu. Taka strategia rynkowa zadziałała skutecznie i dzięki temu zdobyliśmy istotny udział rynkowy; wierzymy, że powinno to być kontynuowane w 2013 roku.

Innym czynnikiem pozytywnie wpływającym na wyniki w 2012 roku była nasza strategia hedgingu walutowego. Inwestycja w nasze dedykowane zespoły i narzędzia opłaciła się i z zadowoleniem widzimy, że Spółka zabezpieczyła się pomimo gwałtownej zmienności na rynkach walutowych.

Oczekujemy, że w 2013 roku będziemy nadal korzystać z naszej mocnej pozycji rynkowej oraz z naszego ulepszanego portfolio produktowego, lecz co ważniejsze, z dalszego rozwoju naszych marek własnych. Zwiększanie rentowności pozostanie naszym głównym celem. Dlatego, jeśli tylko nie nastąpią żadne gwałtowne zmiany w otoczeniu gospodarczym, oczekujemy kolejnego udanego roku.

Management i ja jesteśmy pewni i zdeterminowani aby uczynić rok 2013 bardzo udanym dla naszych akcjonariuszy, pracowników i interesariuszy.

Siarhei Kostevitch

Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

Sprawozdanie Dyrektorów z działalności Grupy
Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2012 r.

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ I	7
Punkt 1. Informacje podstawowe	7
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej	16
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju	36
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy	48
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi	51
Punkt 6. Informacje finansowe	52
Punkt 7. Informacje dodatkowe	55
 CZĘŚĆ II	 74
Punkt 8. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi	74
 CZĘŚĆ III	 75
Punkt 9. Sprawozdanie finansowe	75

ASBISc Enterprises Plc. jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Rosja, Słowacja, Ukraina, Polska, Czechy, Białoruś, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry i kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska i inne państwa Zatoki).

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych 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, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Apple, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 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, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Chinach) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 33 magazynów w 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 75 krajach.

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

Niniejszy 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. „Akcje” odnoszą się do istniejących akcji zwykłych wprowadzonych do obrotu na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości

Niniejszy raport roczny zawiera stwierdzenia dotyczące oczekiwań związanych z przyszłością 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 kwartalnym. 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 stwierdzeń odnoszących się do oczekiwań co 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 związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do oczekiwań wobec przyszłości, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie publikacji niniejszego raportu rocznego.

Dane branżowe i rynkowe

W niniejszym raporcie rocznym przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności i rynków, na których działamy i konkurujemy. Informacje o rynku, 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,
- IDC – organizacja dedykowana publikacji danych branży IT, oraz
- Inne niezależne badania przeprowadzone w naszym sektorze, np. GfK.

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 obserwowanym ostatnio światowym kryzysem finansowym, 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 oraz inne dane finansowe odnoszące się do Grupy. W szczególności zawiera zaudytowane skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2012 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało 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 z godz. 11:00, 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.

<u>Rok zakończony 31 grudnia</u>					
Rok (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)	2008	2009	2010	2011	2012
Kurs wymiany na koniec okresu.....	2,96	2,85	2,96	3,42	3,10
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	2,41	3,12	3,04	2,97	3,23
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,13	3,90	3,49	3,51	3,58
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,02	2,71	2,75	2,65	3,07

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

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Styczeń 2012.....	3,52	3,20
Luty 2012.....	3,25	3,07
Marzec 2012.....	3,17	3,09
Kwiecień 2012	3,23	3,10
Maj 2012.....	3,54	3,16
Czerwiec 2012	3,58	3,35
Lipiec 2012.....	3,47	3,34
Sierpień 2012.....	3,35	3,25
Wrzesień 2012.....	3,37	3,11
Październik 2012.....	3,21	3,13
Listopad 2012.....	3,29	3,16
Grudzień 2012.....	3,20	3,07
Styczeń 2013.....	3,17	3,07
Luty 2013.....	3,18	3,06

Poniższa tabela prezentuje dla wskazanych dat i okresów, kurs na koniec okresu, kurs średni oraz najwyższy i najniższy kurs wymiany Euro do dolara amerykańskiego wyliczony na podstawie stóp ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

Rok zakończony 31 grudnia (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)	2008	2009	2010	2011	2012
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0,7099	0,6938	0,7485	0,7737	0,7582
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0,6809	0,7182	0,7589	0,7158	0,7740
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	0,6259	0,7992	0,8188	0,7745	0,8261
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,8053	0,6616	0,7161	0,6714	0,7718

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

Miesiąc (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Styczeń 2012.....	0,7899	0,7578
Luty 2012.....	0,7688	0,7429
Marzec 2012.....	0,7660	0,7491
Kwiecień 2012	0,7683	0,7487
Maj 2012.....	0,8059	0,7594
Czerwiec 2012	0,8108	0,7875
Lipiec 2012.....	0,8261	0,7908
Sierpień 2012.....	0,8189	0,7964
Wrzesień 2012.....	0,7992	0,7632
Październik 2012.....	0,7771	0,7631
Listopad 2012.....	0,7885	0,7692
Grudzień 2012.....	0,7752	0,7535
Styczeń 2013.....	0,7685	0,7374
Luty 2013.....	0,7643	0,7315

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2012 i 2011. Dane te powinny być analizowane w połączeniu z punktem 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” oraz skonsolidowanym 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 2012 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 2012: 1 USD = 3,0996 PLN oraz 1 EUR = 4,0882 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 2012: 1 USD = 3,2312 PLN oraz 1 EUR = 4,1736 PLN.

Okres od 1 stycznia do 31 grudnia

	2012		2011	
	USD	PLN	EUR	USD
Przychody	1.744.878	5.638.049	1.350.884	1.482.075
Koszt własny sprzedaży	(1.658.551)	(5.359.109)	(1.284.050)	(1.400.949)
Zysk brutto przed zmianami walutowymi	86.327	278.940	66.834	81.126
Zmiany walutowe na zysku brutto	(860)	(2.777)	(665)	124
Zysk brutto po zmianach walutowych	85.468	276.163	66.169	81.250
Koszty sprzedaży	(41.332)	(133.550)	(31.999)	(40.421)
Koszty ogólnego zarządu	(23.916)	(77.279)	(18.516)	(25.168)
Zysk z działalności operacyjnej	20.220	65.334	15.654	15.660
Koszty finansowe	(10.231)	(33.059)	(7.921)	(9.331)
Przychody finansowe	708	2.286	548	275
Pozostałe zyski i straty	588	1.899	455	499
Ujemna wartość firmy z akwizycji spółki zależnej	41	134	32	-
Odpisana wartość firmy	-	-	-	(50)
Udział w stracie z joint ventures	(74)	(238)	(57)	(186)
Zysk przed opodatkowaniem	11.252	36.356	8.711	6.867
Podatek dochodowy	(2.205)	(7.123)	(1.707)	(1.206)
Zysk po opodatkowaniu	9.047	29.233	7.004	5.660
Przypisany:				
Udziałowcom mniejszościowym	37	119	29	243
Właścicielom podmiotu dominującego	9.010	29.114	6.976	5.418
	9.047	29.233	7.004	5.660

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	16,29	52,64	12,61	9,76

	USD	PLN	EUR	USD
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(38.228)	(123.523)	(29.596)	11.063
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(2.071)	(6.693)	(1.604)	(3.470)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	16.656	53.819	12.895	(9.711)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(23.644)	(76.397)	(18.305)	(2.118)
Środki pieniężne na początek roku	19.251	62.205	14.904	21.370
Środki pieniężne na koniec roku	(4.392)	(14.192)	(3.401)	19.251

	Stan na 31 grudnia 2012			Stan na 31 grudnia 2011
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	477.582	1.480.314	362.094	408.801
Aktywa trwałe	29.131	90.295	22.087	29.950
Aktywa ogółem	506.713	1.570.609	384.181	438.751
Zobowiązania	403.628	1.251.086	306.024	342.980
Kapitał własny	103.085	319.523	78.157	95.771

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 2012 roku w tej walucie denominowanych było około 50% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro. Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 80%) 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, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany. Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

Grupa zaadoptowała z sukcesem strategie hedgingowe w celu rozwiązania tego problemu. Było to widoczne również w 2012 roku, gdy - pomimo zmienności w otoczeniu walutowym (wykres poniżej) - Spółka była ponownie w stanie ograniczyć wpływ walut na swoje wyniki. Jednakże, mimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma 100% 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. Dlatego ostrożna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu.

Zmiany kursu EUR/USD w 2012 r.



Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabił w ciągu 2011 i 2012 roku. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy (w szczególności w krajach byłego ZSRR), a na innych stabilizacja. Obserwując poprawę, Spółka podjęła starania by wykorzystać te sygnały na poziomie przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie się do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę swojego portfolio produktowego opłaciły się w kategoriach większego udziału rynkowego oraz sprzedaży.

Jednakże istnieje wiele niepewności związanych ze światową gospodarką, w szczególności ze strefą Euro. W ich wyniku pojawia się zmienność kursów walut oraz słabość popytu na wielu rynkach. Mimo, że Spółka była w stanie zabezpieczyć się przed tymi czynnikami w 2012 roku (np. nie było znaczących strat walutowych), ekstremalnie ważne jest kontynuowanie tej strategii w kolejnych okresach oraz skupienie się raczej na wzroście rentowności niż tylko na zwiększaniu przychodów.

Jest to bez wątpienia jeden z naszych największych czynników ryzyka, zważywszy że otoczenie finansowe i gospodarcze decyduje o otoczeniu biznesowym, w którym działa Spółka. Kontynuacja niestabilności w kontekście finansowym może negatywnie wpłynąć na popyt, a przez to na wyniki Spółki.

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.

Spółka nabywa komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 14 do 60 dni, a w kilku przypadkach – do 90 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze 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 resellerów lub dystrybutorów. Tak więc 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 płatności od swoich klientów, będziemy narażeni 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.

Ze względu na zmiany rynkowe wynikające z kryzysu kredytowego, który wpłynął na wszystkie kraje działalności Grupy, ryzyko kredytowe stało się jednym z najważniejszych czynników, które mogą wpływać na wyniki Grupy w przyszłości. Mimo, iż Grupa ubezpieczyła istotną część swoich należności, awersja firm ubezpieczeniowych do ryzyka jest aktualnie wyższa i nie przyznają one aktualnie łatwo limitów kredytowych klientom. W rezultacie Grupa jest wystawiona na większe ryzyko kredytowe, więc olbrzymiej wagi nabiera zdolność Grupy do jego analizowania i oceniania.

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 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. Avnet Inc., Tech Data Corp., Ingram Micro Inc. czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie większy od Spółki, ale nie zawsze pokrywają te same regiony geograficzne dysponując podobną do naszej obecnością lokalną,
- b) dystrybutorów regionalnych bądź lokalnych w rodzaju Elko (obecny głównie w krajach bałtyckich, w Rosji, na Ukrainie), Kvazar Micro i Merlion (na terenie byłego Związku Radzieckiego), AB, ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i ED System-BGS Levi 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 przypadku większości konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

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 przypadku innych dystrybutorów – niskie i przewidujemy, że taki stan utrzyma się w najbliższej przyszłości. Zwiększona 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 stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marży brutto w przyszłości.

W 2012 roku marża zysku brutto Spółki była niższa niż w 2011 roku. Było to spowodowane zarówno przez nadzwyczajne zyski w segmencie dysków twardych w 2011 roku jak i przez mocniejszy nacisk klientów na niższe ceny w rezultacie zawirowań gospodarczych na wielu rynkach.

Starzenie się zapasów i spadek cen w branży, w której prowadzimy działalność, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swych klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku. Rynek gotowych 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 produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb 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 odpisy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych cen, by zachować konkurencyjność. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed erozją cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.

Część najistotniejszych umów Spółki zawartych z jej najważniejszymi dostawcami zawiera korzystne postanowienia zapewniające Spółce ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzenia zapasów.

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 2012 r. Spółka miała kontrakty w szczególności z firmami Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Seagate, Microsoft, DELL, Toshiba, Acer i Lenovo i innymi międzynarodowymi dostawcami. 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, wliczając częściowe lub całkowite przeniesienie zleceń dystrybucyjnych na podmioty konkurujące z nami lub bezpośrednią dystrybucję 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 naszą 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.

Dodatkowo, szereg naszych najistotniejszych umów zawartych z naszymi największymi dostawcami zawiera postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzeniem się 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 ze starzeniem się zapasów; 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 starzeniem się zapasów, 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, umożliwiająca im sprzedaż bezpośrednią do naszych klientów, może zagrażać naszemu udziałowi rynkowemu, a w konsekwencji wywierać niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a naszymi klientami. 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 bezpośrednie przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie *online*. 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 nas 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 wyrzucić 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 trzy 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 efektywności kosztowej przy podtrzymaniu wzrostu obrotów, jest ciągła identyfikacja i implementacja ulepszeń w systemie logistycznym i infrastrukturze dystrybucyjnej. Jednocześnie, musimy zapewnić, aby rozwój naszej infrastruktury nadążał za przewidywanym wzrostem działalności. Koszt ulepszonej 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, Przewodniczącym Rady Dyrektorów 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 Spółka jest obecna, w szczególności w obszarze informatyki, sprzedaży i marketingu, i możemy być zmuszeni 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.

Nasze dążenie do wsparcia silnego wzrostu biznesu związanego z naszymi markami własnymi może negatywnie wpłynąć na nasze przepływy pieniężne, podczas gdy nasza niezdolność do wsparcia mocnego wzrostu biznesu związanego z naszymi markami własnymi może negatywnie wpłynąć na naszą rentowność.

Ponieważ udział biznesu związanego z naszymi markami własnymi w naszych przychodach ogółem rośnie w dwucyfrowym tempie a jego wpływ na naszą rentowność jest jeszcze wyższy, musimy inwestować w rozwój nowych produktów, produkcję i dystrybucję. Wpływa to niekorzystnie na nasze przepływy pieniężne, jako że segmenty tabletów i smartfonów są znacznie bardziej kapitałochłonne niż nasze tradycyjne linie produktowe. Z drugiej strony, w przypadku gdybyśmy nie mogli wesprzeć wzrostu biznesu związanego z naszymi markami własnymi określonymi środkami pieniężnymi, możemy utracić naszą pozycję rynkową; wpłynęłoby to negatywnie na naszą rentowność.

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”) na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Rosja, Słowacja, Ukraina, Polska, Czechy, Białoruś, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry i kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Katar i inne państwa Zatoki).

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych 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, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Apple, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 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, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Chinach) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 33 magazynów w 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 75 krajach.

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

Nasze przychody wyniosły 1.744.878 USD w 2012 roku, w porównaniu do 1.482.075 USD w 2011 roku, dzięki naszej mocniejszej pozycji rynkowej. Jednocześnie zanotowaliśmy zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 9.047 USD w 2012 roku, w porównaniu do 5.660 USD w 2011 roku, głównie dzięki

skutecznej strategii zakładającej większą koncentrację na rentowności niż na przychodach jako takich oraz dzięki rozwojowi biznesu związanego z naszymi markami własnymi.

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 wewnętrznie, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również system kompleksowego zarządzania online łańcuchem dostaw. Transakcje zawierane poprzez internetową platformę IT4Profit sięgnęły poziomu ok. 55% naszych przychodów w 2012 roku.

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 Środkowa i Wschodnia i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznajomość może stanowić istotną przeszkodę w wejściu na dany rynek dla większości naszych międzynarodowych konkurentów. Dyrektorzy wierzą, 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 w krajach byłego Związku Radzieckiego, ale również na Bliskim Wschodzie i w Afryce (ang. EMEA).

Historia Grupy

Grupa została utworzona przez Pana Siarheia Kostevitcha w 1990 r. w Mińsku na Białorusi a jej głównym przedmiotem działalności była dystrybucja produktów Seagate Technology na terytorium byłego Związku Radzieckiego. Następnie w 1995 roku utworzyliśmy spółkę holdingową na Cyprze i przenieśliśmy swoją siedzibę do Limassol. W 2002 roku w celu sfinansowania dalszego wzrostu, uplasowaliśmy w trybie emisji niepublicznej akcje o wartości 6.000 USD objęte przez MAIZURI Enterprises Ltd (wcześniejsza nazwa Black Sea Fund Limited) i akcje o wartości 4.000 USD objęte przez Alpha Ventures SA. W roku 2006, wprowadziliśmy swoje akcje zwykle 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 rynku AIM z dniem 18 marca 2008 r. Zmiany w strukturze akcjonariatu, które nastąpiły w 2012 roku:

(1) W dniu 13 listopada 2012 roku Spółka otrzymała od Aviva Investors Poland S.A. działającego w imieniu własnym, jako podmiot któremu Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. zleciło zarządzanie portfelami inwestycyjnymi funduszy inwestycyjnych, których jest organem oraz w imieniu i na rzecz Aviva Investors Funduszu Inwestycyjnego Otwartego oraz Aviva Investors Specjalistycznego Funduszu Inwestycyjnego Otwartego (dalej „Fundusze”) zawiadomienie o przekroczeniu przez Fundusze w dół progu 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA Spółki. Przekroczenie progu nastąpiło w wyniku transakcji zbycia akcji Spółki w dniu 8 listopada 2012 roku rozliczonych w dniu 13 listopada 2012 roku.

Przed ww. zdarzeniem:

1. Fundusze posiadały 3.506.149 akcji Spółki, stanowiących 6,32% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 3.506.149 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowiło 6,32% ogólnej liczby głosów,
2. w skład zarządzanych przez Aviva Investors Poland S.A. portfeli, w skład których wchodzi jeden lub

większa ilość instrumentów finansowych, z których Aviva Investors Poland S.A., jako zarządzający, może w imieniu zleceniodawców wykonywać prawo głosu na walnym zgromadzeniu Spółki wchodziło 3.506.149 sztuk akcji Spółki, stanowiących 6,32% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 3.506.149 głosów, co stanowiło 6,32% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Zgodnie z zawiadomieniem po ww. zdarzeniu:

1. Fundusze posiadają łącznie 2.762.251 sztuk akcji Spółki, stanowiących 4,98% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 2.762.251 głosów, które stanowią 4,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki,

w skład zarządzanych przez Aviva Investors Poland S.A. portfeli, w skład których wchodzi jeden lub większa ilość instrumentów finansowych, z których Aviva Investors Poland S.A., jako zarządzający, może w imieniu zleceniodawców wykonywać prawo głosu na walnym zgromadzeniu Spółki, wchodzi 2.762.251 sztuk akcji Spółki, stanowiących 4,98% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 2.762.251 głosów, które stanowią 4,98% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

(2) W dniu 6 czerwca 2012 roku Spółka otrzymała od ING Powszechnego Towarzystwa Emerytalnego S.A. zawiadomienie o przekroczeniu przez ING Otwarty Fundusz Emerytalny ("Fundusz") w górę progu 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA Spółki. Przekroczenie progu nastąpiło w wyniku transakcji nabycia akcji Spółki rozliczonych w dniu 1 czerwca 2012 roku.

Przed nabyciem akcji Fundusz posiadał 2.473.465 akcji Spółki, stanowiących 4,46% kapitału zakładowego Spółki i był uprawniony do 2.473.465 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowiło 4,46% ogólnej liczby głosów.

Zgodnie z zawiadomieniem, w dniu 6 czerwca 2012 roku na rachunku papierów wartościowych Funduszu znajduje się 2.872.954 akcji Spółki, co stanowi 5,18% kapitału zakładowego Spółki. Akcje te uprawniają do 2.872.954 głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki, co stanowi 5,18% ogólnej liczby głosów.

(3) W dniu 19 stycznia 2012 roku Spółka otrzymała od Aviva Investors Poland S. A. działającego w imieniu i na rzecz Aviva Investors Funduszu Inwestycyjnego Otwartego ("Fundusz"), jako podmiot, któremu Aviva Investors Poland Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S. A. zleciło zarządzanie portfelami inwestycyjnymi funduszy inwestycyjnych, których jest organem, informację, że w wyniku transakcji sprzedaży akcji Spółki dokonanej w dniu 13 stycznia 2012 roku (rozliczanej w dniu 13 stycznia 2012 roku) zmniejszył się poziom zaangażowania Funduszu w ogólnej liczbie głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

W konsekwencji ww. zdarzenia Fundusz ujawnił, iż posiadał 2.543.976 sztuk akcji Spółki, stanowiących 4,58% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 2.543.976 głosów, które stanowią 4,58% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Przed ww. zmianą Fundusz posiadał 2.843.976 sztuk akcji Spółki, stanowiących 5,12% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 2.843.976 głosów, co stanowiło 5,12% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu Spółki.

Mocne strony Grupy

Zdaniem Dyrektorów do naszych najważniejszych mocnych stron należy zaliczyć:

- Szeroki zasięg geograficzny działalności połączony z silną obecnością na rynkach lokalnych

W przeciwieństwie do większości konkurentów działających na rynkach międzynarodowych, jesteśmy aktywnie obecni na rynkach wielu krajów w różnych regionach. Ponieważ wielu naszych konkurentów

działa na tych rynkach poprzez swoje placówki w Europie Zachodniej, dysponujemy przewagą w postaci wyższej efektywności kosztowej logistyki. W szczególności 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 jesteśmy w stanie zaoferować im możliwość wejścia na te rynki w sposób efektywny kosztowo, stosując spójną politykę marketingową.

- Doświadczona kadra zarządzająca w połączeniu z dogłębną znajomością rynków lokalnych

W skład naszej kadry zarządzającej wchodzi doświadczeni menedżerowie. Nasz Dyrektor Generalny jest z nią związany od momentu jej powstania w 1990 r., natomiast większość kluczowych członków Kierownictwa pracuje dla nas od ponad dziesięciu lat. Co więcej, działalność naszych podmiotów jest zarządzana przez zespoły złożone głównie z doświadczonych menedżerów lokalnych, co zapewnia dogłębną znajomość i zrozumienie 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

Osiągając powtarzalne przychody przekraczające półtora miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 75 krajów i posiadając infrastrukturę w 26 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym i wiarygodnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych i produktów gotowych, takich jak Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell i Toshiba, w większości regionów, w których prowadzimy działalność. Dzięki swojej wielkości i szerokiemu zasięgowi regionalnemu Grupa uzyskała status autoryzowanego dystrybutora największych dostawców międzynarodowych na skalę paneuropejską, regionalną lub krajową, co pozwala jej korzystać z korzystnych warunków handlowych i zawierać umowy na dystrybucję produktów z wyższymi marżami zysku.

- Polityka ochrony cen i rotacji zapasów

Jako autoryzowany dystrybutor wielu czołowych międzynarodowych dostawców komponentów komputerowych, możemy korzystać z pewnych zapisów umownych zapewniających zabezpieczenie przed spadkiem cen oraz zasady postępowania w przypadku wolno rotujących zapasów. W szczególności, na mocy takich postanowień, 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 rozwiązania 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.

- Mocne portfolio produktów własnych

W ubiegłych latach zainwestowaliśmy w rozwój naszych marek własnych i zbudowaliśmy ich pozycję rynkową. Opłaciło się to w kategoriach przychodów i rentowności. Było to możliwe dzięki dobrze rozwiniętemu portfolio produktowemu oraz dobremu wyczuciu czasu zmiany w kierunku własnych tabletów i smartfonów. Pozwala nam to korzystać z dobrych, dwucyfrowych marż, co pozytywnie wpływa na naszą rentowność, szczególnie, że wolumen sprzedaży marek własnych rośnie we wszystkich regionach naszej działalności (wyniósł blisko 10% w 2012 roku). Dyrektorzy uznają nasze marki własne za istotną przewagę nad konkurentami, ponieważ Spółka ze swoimi markami własnymi bierze udział w zmianie technologicznej (od laptopów do tabletów i smartfonów). Spółka jest teraz nie tylko dystrybutorem, ale staje się również spółką technologiczną, z dłuższymi relacjami z klientami.

Działalność i struktura Grupy

Poniższa tabela prezentuje naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2012:

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBISC Enterprises PLC	Spółka holdingowa
Asbis Ukraine 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, Zjednoczone Emiraty Arabskie)	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)
E.M. Euro-Mall Ltd (former ISA Hardware Limited–Group) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO 'Asbis'-Moscow (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Morocco Limited (Casablanca, Maroko)	Pełna (100% spółka zależna)
EUROMALL CZ s.r.o. (dawniej ISA Hardware s.r.o.) (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
EUROMALL d.o.o. (dawniej ISA Hardware d.o.o.) (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware Hungary Commercial Limited Liability Co (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100% spółka zależna)
S.C. EUROMALL 2008 S.R.L (dawniej ISA Hardware International S.R.L) (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100% spółka zależna)
ISA Hardware s.r.o Slovakia (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
Euro-Mall SRB d.o.o. (dawniej ISA Hardware d.o.o Beograd) (Belgrad, Serbia)	Pełna (100% spółka zależna)
E.M.Euro-Mall D.o.o. (dawniej 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 (dawniej Prestigio Technologies) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Europe s.r.o (Praga, Czechy)	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 (Istambul, Turcja)	Pełna (100% spółka zależna)

SIA "ASBIS LV" (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Megatrend d.o.o. (Sarajewo, Bośnia Hercegowina)	Pełna (90% własność)
PTUE IT-MAX (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZAO ASBIS) (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS IT S.R.L." (Rzym, Włochy)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Kazakhstan LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Taiwan (Taipei City, Tajwan)	Pełna (100% spółka zależna)
AOSBIS TECHNOLOGY (SHENZHEN) CORP. (Shenzhen, Chiny)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS DE GMBH, (Monachium, Niemcy)	Pełna (100% spółka zależna)
EUROMALL BULGARIA EOOD (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100% spółka zależna)
Advanced Systems Company LLC (Rijad, Królestwo Arabii Saudyjskiej)	Pełna (100% spółka zależna)
SHARK ONLINE a.s. (Bratysława, Słowacja)	Pełna (51% 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, AMD, Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell, Acer, Lenovo, 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).

Zmiany w strukturze Grupy

W roku zakończonym 31 grudnia 2012:

- Spółka nabyła pozostałe 9 akcji w ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZAO ASBIS) zarówno bezpośrednio jak i przez FPUE Automatic Systems of Business Control (Mińsk, Białoruś). W rezultacie Spółka posiada:
 - a. bezpośrednio: 29 akcji o wartości nominalnej 1000 USD każda, które stanowią 96,67% kapitału zakładowego ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZAO ASBIS) oraz jest uprawniona do 29 głosów (96,67% wszystkich głosów) na WZA tej spółki,
 - b. pośrednio (przez FPUE Automatic Systems of Business Control (Mińsk, Białoruś)): 1 akcję o wartości nominalnej 1000 USD, która stanowi 3,33% kapitału zakładowego ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZAO ASBIS) oraz jest uprawniona do 1 głosu (3,33% wszystkich głosów) na WZA tej spółki.

W rezultacie Spółka posiada pełną kontrolę nad ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZAO ASBIS).

- Spółka zakończyła proces sprzedaży ASBIS KOREA (Seul, Korea), który został pierwotnie rozpoczęty w IV kw. 2011, w związku z faktem iż spółka ta nie przynosiła zysku Grupie.
- Spółka sfinalizowała proces zakupu kontrolnego pakietu udziałów w AOSBIS TECHNOLOGY (SHENZHEN) CORP. (Shenzen, Chiny), w celu skoncentrowania i optymalizacji swojej działalności handlowej na rynkach azjatyckich.

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 dóbr gotowych pod A-klasowymi markami, który swoim zasięgiem obejmuje niemal całą Europę 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 managerów sprzedaży odpowiedzialnych za poszczególne linie produktów, wsparcie techniczne w odniesieniu do wszystkich sprzedawanych przez nas 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, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi i innych. Członkowie Rady Dyrektorów uważają, że opisany powyżej proces organizacyjny pozwala nam oferować swoim klientom wartość dodaną i wyróżnia nas wśród konkurencji.

Poniższa mapa przedstawia zakres geograficzny naszej działalności:



Kluczowe rynki

Historycznie największa część przychodów Grupy pochodzi z regionów Europy Środkowo-Wschodniej i krajów byłego Związku Radzieckiego. Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2012, 2011 i 2010:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2012	2011	2010
		%	
Kraje byłego ZSRR	40,41	41,49	41,00
Europa Środkowo-Wschodnia	34,82	34,33	33,58
Bliski Wschód i Afryka	13,20	13,89	14,18
Europa Zachodnia	8,31	7,14	7,66
Pozostałe	3,25	3,16	3,58
Przychody ogółem	100	100	100

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.

Nasza działalność obejmuje trzy podstawowe obszary:

- sprzedaż i dystrybucję komponentów i modułów IT omówionych poniżej, które nabywamy od różnych dostawców, takich jak: Intel, AMD, Seagate i Western Digital,
- sprzedaż wielu produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Toshiba, Lenovo, Acer) oraz oprogramowania (Microsoft i producenci oprogramowania antywirusowego),
- sprzedaż towarów pod markami własnymi Canyon i Prestigio (m.in.: tablety, smartfony, czytniki e-book, urządzenia do przechowywania danych, urządzenia GPS, peryferia, akcesoria) 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 są podzielone na różne kategorie, składające się z: (i) procesorów, (ii) dysków twardych, (iii) modułów pamięci, które obejmują różne pamięci i moduły pamięci flash, (iv) płyty główne i karty VGA, (v) oprogramowanie, (vi) peryferia, obejmujące zewnętrzne i wewnętrzne urządzenia dołączane do komputera w celu zwiększenia funkcjonalności, takie jak skaner czy drukarka, (vii) komputery mobilne, tj. głównie laptopy, (viii) produkty do wyświetlania takie jak LCD TV i monitory, (ix) napędy optyczne i dyskiety, obejmujące napędy DVD, (x) komputery stacjonarne, (xi) serwery i komponenty serwerów, (xii) akcesoria i multimedia, (xiii) produkty sieciowe, oraz (xiv) inne produkty, które obejmują kamery, produkty na specjalne zamówienie klienta i produkty nabywane przez nasze spółki zależne do świadczenia usług ich klientom oraz tablety i smartfony.

Poniższa tabela przedstawia przychody ze sprzedaży poszczególnych kategorii produktów w 2012, 2011 i 2010 r.:

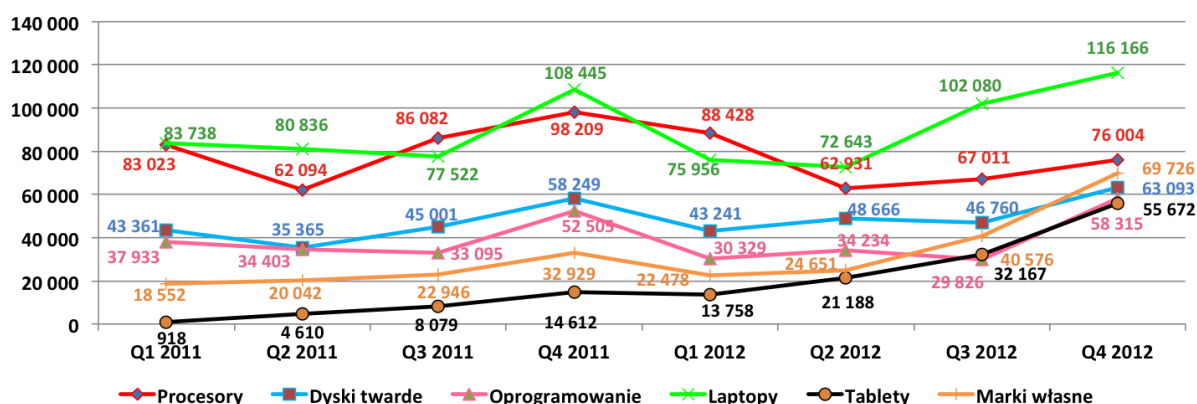
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2012	2011	2010
		(USD)	
Procesory	294.374	329.408	279.253
Dyski twarde (HDD)	201.760	181.976	173.378
Oprogramowanie	152.704	157.936	118.104
Komputery mobilne (laptopy)	360.589	350.476	326.795
Płyty główne i karty graficzne	23.010	39.229	31.906
Komputery stacjonarne	32.739	46.055	57.265
Urządzenia peryferyjne	43.119	53.919	72.784
Monitory i telewizory	36.949	23.918	12.384
Moduły pamięci (RAM)	12.271	27.707	47.031
Akcesoria i multimedia	94.661	75.228	55.817
Serwery i komponenty serwerów	67.969	29.577	20.267

Tablety	129.041	28.284	941
Smartfony	115.510	245	37
Napędy optyczne i stacje dyskietaek	7.771	9.515	7.190
Moduły pamięci flash	37.501	15.809	1.767
Produkty sieciowe	33.264	20.055	8.997
Pozostałe	101.646	92.737	221.147
Przychody ogółem	1.744.878	1.482.075	1.435.063

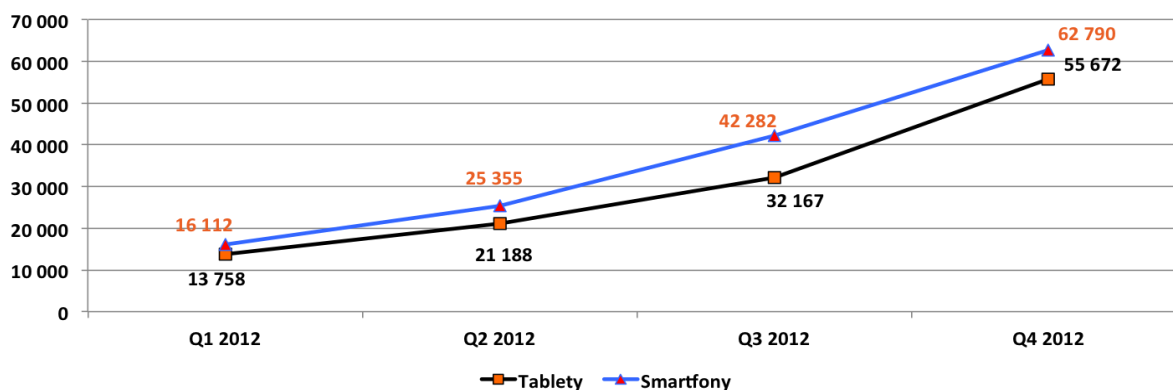
Warto wspomnieć, że w związku ze zmianami na rynku IT obserwowanymi we wczesnej części 2012 roku Spółka dokonała zmian w swoim portfolio produktowym zwiększając udział nowych gwałtownie rosnących linii produktowych takich jak smartfony, tablety i czytniki e-booków, jednocześnie decydując o zmniejszeniu zależności od dużych segmentów oferujących niskie marże brutto (np. w IV kw. 2012 Spółka zdecydowała o zaprzestaniu dystrybucji laptopów w Rosji).

W IV kw. 2012 udział czterech głównych linii produktowych w przychodach ogółem wyniósł 55,36%, w porównaniu do 67,51% w analogicznym okresie 2011 roku. Było to rezultatem mocnego wzrostu sprzedaży tabletów i smartfonów, w tym produktów pod markami własnymi. Spółka strategicznie rozwija ten segment biznesu, jako że tradycyjnie pozwala on Spółce osiągać dwucyfrowe marże brutto.

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy I kw. 2011 a IV kw. 2012 (w tys. USD)



Przychody ze sprzedaży tabletów i smartfonów w 2012 roku (w tys. USD)



Marki własne: Prestigio i Canyon

Stworzyliśmy dwie marki własne – Canyon i Prestigio. Za pośrednictwem działu zaopatrzenia zlokalizowanego na Tajwanie a od niedawna w Chinach, 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 bardziej konkurencyjnych w stosunku do 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. Marka ewoluowała i obecnie odbiorcami sprzedawanych pod nią produktów są sieci detaliczne z elektroniką użytkową, urządzeniami peryferyjnymi i akcesoriami. Canyon dostarcza produkty takie, jak moduły pamięci RAM i *flash*, kamery internetowe, myszki, produkty sieciowe, zewnętrzne dyski twarde, odtwarzacze MP3, torby, akcesoria do telefonów oraz głośniki. Marka Canyon postrzegana jest jako skierowana do młodszych klientów, którzy oczekują produktów wysokiej jakości za przystępną cenę. W celu promowania takiego wizerunku, Canyon wykorzystuje atrakcyjną kolorystykę i atrakcyjne opakowania. W 2012 roku Canyon wprowadził kilka limitowanych linii nowych produktów, które okazały się sukcesem, i planuje kontynuację tych projektów w przyszłości.

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 urządzenia do przechowywania danych, urządzenia peryferyjne i akcesoria. Hasło reklamowe promujące markę Prestigio: „*The Art of High Tech*”, odzwierciedla pozycjonowanie sprzedawanych produktów w segmencie premium jako wyrobów charakteryzujących się najwyższą jakością i zaawansowaniem projektowym. W 2011 roku Prestigio zostało uznane za wiodący brand w zakresie urządzeń do nawigacji GPS w całym regionie krajów b. ZSRR oraz Europie Środkowo-Wschodniej, ze sprzedażą jednostkową na poziomie około 500 tys. sztuk. Ponadto sprzedaliśmy prawie 150 tysięcy sztuk czytników e-booków i tabletów.

W 2012 roku w dalszym ciągu rozwijaliśmy sprzedaż tabletów i czytników e-booków pod marką Prestigio w większości krajów naszej działalności osiągając wielki sukces (w większości krajów udało nam się zdobyć pozycję w pierwszej piątce na rynku). W 2012 roku zdecydowaliśmy się również wejść w segment smartfonów z naszą marką własną i począwszy od IV kw. 2012 rozpoczęliśmy z sukcesem sprzedaż Multiphone'ów Prestigio. Te kroki były połączone z oczekiwanymi i obserwowanymi zmianami na rynkach i potwierdziły zdolność Spółki do korzystania z jej doświadczenia i know-how w celu zwiększania jej udziału rynkowego. Dalszy rozwój portfolio produktowego Prestigio będzie prowadzony w 2013 roku, by wykorzystać dotychczas zbudowaną pozycję rynkową i rozpoznawalność wśród klientów.

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 wyłącznych projektach.

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

Przychody ze sprzedaży marek własnych wzrosły do historycznie rekordowej wysokości 69.726 USD w IV kw. 2012 w porównaniu do 32.929 USD w IV kw. 2011. W rezultacie udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 12,31% w IV kw. 2012 w porównaniu do 7% w IV kw. 2011; w dwunastu miesiącach 2012 ich udział w przychodach ogółem wyniósł 9,03% w porównaniu do 6,4% w 2011 roku. Oczekuje się, że przychody ze sprzedaży marek własnych ponownie wzrosną w 2013 roku i nadal będą wspierać naszą rentowność.

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 nas działalności. Przez lata ASBIS angażował znaczne zasoby w celu zbudowania 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 umożliwia 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 2012 i 2011 r.

Kategoria produktu	Dostawcy	2012	2011
Procesory i płyty główne	INTEL, AMD	17,3%	20,9%
Dyski twarde (HDD)	Seagate, Hitachi, Western Digital, Samsung	10,3%	11,7%
Komputery mobilne	DELL, Toshiba, ACER, Lenovo,	18,3%	23,1%

W 2012 r. znaczną część naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów dziesięciu największych dostawców. Jednakże uważamy, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego z naszych dostawców, ponieważ w każdej z kategorii mamy szeroką gamę marek. Ponadto rosnąca część naszych przychodów jest uzyskiwana ze sprzedaży naszych marek własnych.

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 jesteśmy bardziej narażeni 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 przed starzeniem się zapasów. W ramach polityki rotacji zapasów zasadniczo mamy prawo, w z góry określonym terminie, zwrócić dostawcy wolnorotujące zapasy w zamian za zwrot kosztów. 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 cztery tygodnie w wypadku głównych produktów, oraz na cztery 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 575 menedżerów sprzedaży, w celu dokładnego zapoznania ich z naszą ofertą produktową tak, aby zwiększać satysfakcję klientów. 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

Rozwinęliśmy nasz model dystrybucji na małych rynkach wschodzących oraz w krajach o gorzej rozwiniętej infrastrukturze w okresie ponad dwudziestu 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 trzech 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 trzech głównych centrów dystrybucyjnych. Produkty o niewielkich rozmiarach, wysokiej dynamice zmian cen oraz wysokiej wartości, takie jak moduły pamięci i produkty pod naszymi markami własnymi, dostarczane są do naszych lokalnych jednostek bezpośrednio z fabryk, gdzie są produkowane.

W krajach, gdzie infrastruktura nie jest optymalna, takich jak Rosja, Ukraina, Egipt, Kazachstan, a także kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, działamy poprzez system autoryzowanych resellerów (dealerów). Na tych rynkach działania z zakresu sprzedaży i marketingu prowadzone są przez nasze przedstawicielstwa. Sprzedajemy towary resellerom bezpośrednio ze swojej siedziby na Cyprze i przesyłamy je ze swoich regionalnych centrów dystrybucyjnych, przy czym oferujemy różne programy lojalnościowe, zaprojektowane zgodnie ze specyfiką poszczególnych krajów.

Centra dystrybucyjne. Nasze trzy główne centra dystrybucyjne zlokalizowane są w Dubaju, w Pradze i w Shenzen.

Centrum w Pradze jest odpowiedzialne za dystrybucję w całej Europie, Dubaj obsługuje nasze operacje na Bliskim Wschodzie i w Afryce, zaś centrum w Shenzen jest odpowiedzialne głównie za naszą działalność zakupową i kontrolę jakości na Dalekim Wschodzie.

W tabeli poniżej przedstawiono informacje dotyczące wielkości naszych trzech głównych centrów dystrybucyjnych oraz tytułu prawnego na podstawie którego są użytkowane:

Lokalizacja	Powierzchnia biurowa (m²)	Powierzchnia magazynowa (m²)	Powierzchnia łączna (m²)	Własność/najem
Praga	575	4.473	5.048	Najem
Dubaj	550	6.475	7.025	Własność
Chiny-Shenzen	20	1.319	1.339	Najem

Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej („WMS”), 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. 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 trzech 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 i czasie), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw.

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 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. Oprogramowanie IT4Profit realizuje następujące funkcje:

- wymiana danych pomiędzy Spółką i jej dostawcami;
- e-sklepy dla naszych klientów 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 zarządzanie zawartością produktu; a także
- raportowanie operacyjne oraz system zarządzania zrównoważonymi kartami wyników.

Ponadto 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 transakcji na godzinę system staje się wolniejszy. Do monitorowania produktywności systemu IT4Profit stosujemy program Webserver Stress Test Tool Enterprise 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 codziennych 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 2012 r. obsłużyliśmy ponad 32 tysiące klientów w około 86 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada jedynie za ok. 1% naszych przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. Około 50% naszej sprzedaży realizowanej jest on-line, w oparciu o opisaną powyżej platformę IT4Profit. Udało nam się zdobyć pozycję preferowanego dostawcy dla większości dużych 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

Charakterystyka rynku europejskiego

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: ogólnoeuropejskich, 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.

Trendy rynkowe

Światowy kryzys finansowy zelżał w 2011 i 2012 roku i w związku z tym popyt wzrósł na wielu rynkach naszej działalności. Jednak w związku z wieloma niepewnościami co do sytuacji gospodarczej w strefie Euro oraz szeregiem innych niepewności co do gospodarki w różnych krajach, zmniejszyły się ogólne marże brutto. Dlatego Spółka zdecydowała się prowadzić bardziej selektywną sprzedaż i kupić bardziej na rentowności niż na przychodach jako takich. Ponadto zdecydowaliśmy się zmniejszyć naszą zależność od niektórych linii produktowych dużych co do wolumenu, jednak charakteryzujących się niską marżą (np. laptopy) w 2012 roku, a jednocześnie zwiększyć nasze zaangażowanie w nowe, szybko rosnące segmenty, które pozwalają na osiąganie wyższych marż – jak tablety i smartfony.

Niezależne analizy rynkowe mówią, że biznes związany ze smartfonami jest już trzy razy większy niż ten związany z segmentem PC i nadal rośnie. Dlatego Spółka podpisała szereg kontraktów dystrybucyjnych z różnymi producentami oraz rozpoczęła sprzedaż smartfonów pod swoją marką własną (począwszy od IV kw. 2012).

Segment tabletów rośnie nawet szybciej. W IV kwartale 2012 roku popyt na laptopy zmniejszył się istotnie pozostawiając wielu producentów i dystrybutorów w różnych krajach z niesprzedanymi zapasami, podczas gdy większość klientów chciała nabywać tablety. Spółka przewidziała tę sytuację inwestując odpowiednio wcześniej w segment tabletów i była beneficjentem tej decyzji w 2012 roku. Oczekuje się, że będzie nadal osiągać korzyści z tego tytułu, szczególnie zważywszy, że według prognoz segment tabletów ma rosnać znacznie szybciej niż segment laptopów. Podczas gdy w 2012 roku segment laptopów był szacowany na 200 mln jednostek na świecie a segment tabletów na 120 mln jednostek, niezależni analitycy twierdzą, że w 2013 roku oba segmenty osiągną około 200 mln jednostek – co oznacza, że segment laptopów pozostanie duży ale stabilny, a segment tabletów urośnie o dwie trzecie.

Taka polityka oraz fakt, iż największe z rynków Spółki – Rosja i Ukraina – zaczęły znów rosnać, pozwala Spółce na optymizm co do 2013 roku oraz lat kolejnych.

Biorąc pod uwagę szeroką obecność geograficzną Spółki na rynkach, na których penetracja IT jest niższa niż na tych w Europie Zachodniej oraz obserwując trendy w sprzedaży w 2012 roku w porównaniu do 2011 roku, kierownictwo Spółki ma podstawy by wierzyć, że w 2013 roku udział Spółki w rynku ma wysokie szanse na dalszy wzrost.

Mimo, iż jest wiele czynników wpływających dziś na działalność w tym obszarze, trudno jest oszacować tempo wzrostu na ogólnym poziomie branży IT. Niemniej jednak, w związku z ulepszonym portfolio produktowym, mocnym rozwojem marek własnych oraz szeroką obecnością geograficzną, kierownictwo Spółki wierzy, że w 2013 roku Spółka będzie w stanie rosnać na poziomie przychodów szybciej niż rynek oraz znacznie zwiększyć swoją rentowność. Podkreśla to wyraźnie strategię rynkową Grupy – koncentrację na zwiększaniu marż zysku brutto i rentowności zamiast tylko zwiększania niskomargowych przychodów.

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. Zwykle dystrybutorzy lokalni posiadają największy udział w rynku w każdym kraju.

Zdaniem Dyrektorów, jesteśmy jednym z największych dystrybutorów IT w Europie Środkowo-Wschodniej, z siecią dystrybucji obejmującą większość krajów w Europie Wschodniej, oraz jednym z trzech największych dystrybutorów w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i 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.

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

- a) Elko (z siedzibą w Rydze) – w krajach nadbałtyckich, w Rosji i na Ukrainie;
- b) Kvazar Micro i Merlion – 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 oraz ASESOF – na Bałkanach i w regionie Adriatyku.

Jako że na rynku obserwujemy się pewien poziom konsolidacji i trend ten może się utrzymać, ze względu na niedawny światowy kryzys finansowy i ograniczone możliwości finansowania swojej działalności przez mniejszych dystrybutorów, ASBIS jest gotów by skorzystać z każdej pojawiającej się możliwości.

Kierunki dalszego rozwoju

Nasza strategia zakłada rozwój działalności i zwiększenie rentowności, głównie poprzez poprawę efektywności operacyjnej w zakresie dystrybucji produktów IT we wszystkich regionach naszej działalności, rozwój naszego portfolio produktowego oraz zwiększanie sprzedaży produktów sprzedawanych pod markami własnymi. Planujemy osiągnąć te cele poprzez:

- a) zwiększanie sprzedaży i udziału rynkowego w poszczególnych krajach byłego ZSRR, Europy Środkowo-Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki ("EMEA") wykorzystując słabość konkurencji;
 - b) zmniejszanie zależności od segmentu tradycyjnych komponentów IT i innych niskomargowych linii produktowych przez dodawanie do portfolio produktowego większej ilości produktów gotowych (np. smartfonów i tabletów) oraz zwiększanie marży zysku brutto;
 - c) dalszy rozwój działalności pod markami własnymi;
 - d) kontrolę naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży;
 - e) kontynuację skutecznego hedgingu walutowego.
- **Zwiększanie sprzedaży i udziału rynkowego w regionie EMEA przy wykorzystaniu słabości konkurencji**

Ostatni światowy kryzys finansowy doprowadził niektórych naszych konkurentów do bankructwa lub decyzji o wycofaniu się z poszczególnych rynków. Dodatkowo podpisaliśmy istotną liczbę umów z dostawcami na wiele krajów, w tym: Słowację, Ukrainę i kraje Bliskiego Wschodu. Rozwinęliśmy również sprzedaż naszych marek własnych w niemal wszystkich regionach naszej działalności. Skutkowało to zwiększeniem udziału rynkowego w szeregu krajów naszej działalności, czego kontynuacja spodziewana jest również w 2013 roku.

Zgodnie z danymi potwierdzanymi przez niezależne raporty rynkowe tworzone przez firmę Gartner, penetracja komputerami rynków na których działamy jest wciąż znacznie niższa niż w bardziej rozwiniętych krajach Europy Zachodniej. W związku z faktem, że sytuacja w otoczeniu poprawia się, popyt na sprzęt komputerowy na naszych rynkach będzie nadal rósł. Oczekuje się również, że inwestycje, których dokonaliśmy w segmencie tabletów i smartfonów, włączając rozwój naszych marek własnych, pozytywnie wpłyną na naszą sprzedaż w wielu krajach, w tym nawet w Europie Zachodniej. Wszystko to da impuls wzrostowy przychodom i rentowności Grupy.

- **Zmniejszanie zależności od segmentu tradycyjnych komponentów IT i innych niskomargowych linii produktowych przez dodawanie do portfolio produktowego większej ilości produktów gotowych (np. smartfonów i tabletów) oraz zwiększanie marży zysku brutto**

Segment tradycyjnych komponentów IT charakteryzują duże wolumeny i niskie marże zysku brutto. To samo dotyczyło segmentu laptopów w 2012 roku. W związku z tym Spółka kontynuuje wysiłki w celu przebudowy portfolio produktowego przez dodawanie większej ilości produktów gotowych, przede wszystkim smartfonów i tabletów, w celu skorzystania z ich rosnącej sprzedaży i wyższych marż. Opłaciło

się to w wielu krajach w 2012 roku. Spółka oczekuje kontynuacji tej polityki, w celu zwiększania swoich ogólnych marż zysku brutto w przyszłości.

- **Dalszy rozwój działalności pod 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, które 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 markami własnymi skutecznie konkurują z wyrobami sygnowanymi markami międzynarodowymi, posiadającymi porównywalną jakość.

W naszej opinii, rosnący udział sprzedaży produktów pod markami własnymi w przychodach ogółem – jak miało to miejsce w 2012 roku - będzie pozytywnie wpływać na naszą rentowność, gdyż produkty własne pozwalają na osiąganie wyższych marż zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas. Oczekuje się tego w szczególności w związku z faktem, iż wystarczająco wcześniej zainwestowaliśmy w szybko rosnące segmenty tabletów i smartfonów, co do których oczekuje się szybkiego wzrostu w następnych kilku latach. Planujemy dalsze poszerzanie asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz wzmacnianie ich promocji na rynkach naszej działalności oraz oczekujemy, że będzie to miało pozytywny wpływ na nasze przychody i rentowność.

- **Kontrola naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży**

Nadal koncentrujemy się na poprawie efektywności operacyjnej i dalszym zwiększaniu automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągania 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. 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 50% przychodów osiągniętych przez nas w 2012 r. pochodziła z transakcji zawieranych z klientami drogą elektroniczną i zamierzamy nadal zwiększać ten udział.

- **Kontynuacja skutecznego hedgingu walutowego**

Strategia hedgingowa, którą wprowadziliśmy w 2011 roku i ulepszaliśmy w 2012 roku, ochroniła nasze wyniki w 2012 roku przed jakimikolwiek istotnymi stratami walutowymi nawet pomimo dużej zmienności obserwowanej na rynkach. Jednakże, ponieważ nie istnieje idealny hedging, otoczenie walutowe musi być ściśle monitorowane, a strategie hedgingu walutowego aktualizowane gdy tylko na rynku widoczne będą nowe zmiany.

Nieruchomości i inne środki trwałe

Poniższa tabela przedstawia główne nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa spółki zależnej	Kraj	Powierzchnia (m ²)			
		Działka	Powierzchnia biurowa	Powierzchnia magazynowa	Ogółem
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	--	1.624	--	1.624
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
CJSC ASBIS (Asbis BY)	Białoruś	-	662	-	662
ASBIS BULGARIA LTD	Bulgaria	3.855	-	-	3.855

Pozostałe nieruchomości są dzierżawione.

Informacje dotyczące posiadanych przez nas nieruchomości oraz dotyczących ich zastawów hipotecznych są zawarte w rocznym skonsolidowanym zbadanym sprawozdaniu finansowym będącym częścią niniejszego raportu. Oprócz powyższych nieruchomości nie posiadamy żadnych innych znaczących aktywów trwałych.

Własność intelektualna

Zarejestrowaliśmy następujące znaki towarowe, włączając ich oznaczenia słowne i graficzne w zakresie koloru oraz designu:

- "ASBIS";
- "CANYON";
- "PRESTIGIO" oraz znaki towarowe jego grup produktowych, które obejmują Nobile, Cavaliere, Signore, Visconto, Emporio oraz Prestigio MultiPad;
- "Euromall"; oraz
- "PrestigioPlaza.com"

Znaki te zostały zarejestrowane i podlegają ochronie w krajach, w których prowadzimy działalność, zgodnie z międzynarodowymi, regionalnymi i krajowymi schematami i systemami rejestracji, w zakresie i na zasadach określonych w przepisach na podstawie których dokonano ich rejestracji. Rejestracje są głównie w klasie dóbr 09, komputery i produkty IT oraz powiązanych klasach usług. Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych ASBIS, ISA Hardware, Canyon i Prestigio.

Spółka posiada również szereg patentów przemysłowych w zakresie designu obejmujących Europę oraz szereg krajów byłego ZSRR na takie produkty jak wyświetlacze i monitory LCD, przenośne dyski twarde, napędy flash USB, zewnętrzne urządzenia do backupu i przechowywania danych, urządzenia GPS oraz szereg patentów na wzory użytkowe dla urządzeń LCD i multimedialnych, obejmujących terytorium Rosji i Czech.

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 2011 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 i 140 USD na Bliskim Wschodzie.

Ponadto, towary przechowywane we wszystkich centrach dystrybucyjnych objęte są ubezpieczeniem w następujących wysokościach:

- Czechy: 20.000 USD
- Bliski Wschód: 15.000 USD

Wymienione sumy odpowiadają standardowej wartości zapasów w poszczególnych magazynach.

Ubezpieczenie kredytu. Posiadamy dwie główne 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, podlegającym corocznemu przedłużeniu. W 2012 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 jest odnawiana co roku. Obejmuje ona 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), Asbis OOO (Rosja), ASBIS Polska Sp. z o.o. oraz ASBIS Hungary. 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 65 USD.

Druga polisa ubezpieczeniowa, z Euler Hermes Kreditversicherungs AG („Euler Hermes”), obowiązująca od maja 2003 r., uważana jest przez kierownictwo za kluczowy punkt w zakresie ubezpieczenia kredytu. Jeden z naszych podstawowych dostawców, we współpracy z Euler Hermes, zaoferował nam Program Ubezpieczenia Kredytu („CIP”). 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 zakresie 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 odniewiona i obowiązuje do stycznia 2013 r. Ta polisa, po decyzji ubezpieczyciela oraz dostawcy, została zakończona 31 grudnia i nie będzie odnawiana. Jednakże Spółka była w stanie przenieść większość swoich ubezpieczonych klientów pod polisy przez swoją główną polisę lub lokalne polisy stworzone w Czechach, na Słowacji i w Turcji.

PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU

Przedstawione poniżej omówienie i analiza kierownictwa w zakresie naszej sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej dotyczy wyników za lata zakończone 31 grudnia 2012 i 2011 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniem finansowym wg stanu na dzień 31 grudnia 2012 i 2011 r. oraz za lata zakończone w tych dniach (wraz z notami), zamieszczonymi w innej części niniejszego raportu rocznego, sporządzonych zgodnie z MSSF i zbadanych przez niezależnego audytora Grupy, KPMG Limited, a także w połączeniu z informacjami zawartymi 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 2012 roku:

- Przychody wzrosły o 17,73% do 1.744.878 USD z 1.482.075 USD w 2011 r.
- Zysk brutto przed zmianami walutowymi wzrósł o 6,41% do 86.327 USD z 81.126 USD w 2011 r.
- Zysk brutto po zmianach walutowych wzrósł o 5,19% do 85.468 USD z 81.250 USD w 2011 r.
- Marża zysku brutto wyniosła 4,90% w porównaniu do 5,48% w 2011 r.
- EBITDA wzrosła o 23,11% i wyniosła 23.082 USD w porównaniu do 18.748 USD w 2011 r.
- Zysk netto wzrósł o 59,84% do 9.047 USD w porównaniu do 5.660 USD w 2011 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 światowe otoczenie finansowe, wahania kursów walut, konkurencja i presja cenowa ze strony innych podmiotów, niskie marże zysku brutto, potencjalne starzenie się zapasów i spadek cen, ryzyko kredytowe oraz sezonowość. Czynniki te zostały szerzej omówione poniżej.

Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabł w ciągu 2011 i 2012 roku. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy (w szczególności w krajach byłego ZSRR), a na innych stabilizacja. Obserwując poprawę, Spółka podjęła starania by wykorzystać te sygnały na poziomie przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie się do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę portfolio produktowego opłaciło się w kategoriach większego udziału rynkowego oraz sprzedaży.

Jednakże istnieje wiele niepewności związanych ze światową gospodarką, w szczególności ze strefą Euro. W ich wyniku pojawia się zmienność kursów walut oraz słabość popytu na wielu rynkach. Mimo, że Spółka była w stanie zabezpieczyć się przed tymi czynnikami w 2012 roku, ekstremalnie ważne jest kontynuowanie tej strategii w kolejnych okresach oraz skupienie się raczej na wzroście rentowności niż tylko na zwiększaniu przychodów.

Wahania kursów walut

Walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański. Tradycyjnie około 40% przychodów Spółki było denominowanych w dolarach amerykańskich. W związku ze staraniami Spółki zmierzającymi do ograniczenia ryzyka kursowego, w 2009 roku ten udział wzrósł do ponad 50% i odtąd utrzymał się na niezmiennym poziomie. Natomiast pozostała część przychodów jest denominowana w Euro i w innych walutach, z których niektóre są powiązane z Euro. Ponieważ większość zobowiązań Spółki z tytułu dostaw i usług (około 80%) denominowana jest w dolarach, była ona narażona na ryzyko z tytułu różnic kursowych. Ryzyko związane z kursami walutowymi pozostaje bardzo ważkim czynnikiem, który może wpływać na wyniki Spółki w przyszłości. Z drugiej strony, Grupa adaptuje strategię hedgingowe w celu rozwiązania tego problemu i odniosła w tym zakresie sukces nie notując żadnych istotnych strat walutowych w 2012 roku. Jednakże problem istnieje i będzie istniał, ponieważ Euro i inne wschodnioeuropejskie waluty wahają się gwałtownie wobec dolara amerykańskiego, który jest walutą sprawozdawczą Grupy. W związku z tym szczególne znaczenie ma dalszy monitoring tego obszaru oraz szybkie i adekwatne reagowanie na wszelkie zmiany, które mogą się pojawić.

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. Avnet Inc., Tech Data Corp., Ingram Micro Inc. czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie większy od Spółki, ale nie zawsze pokrywają te same regiony geograficzne dysponując podobną do naszej obecnością lokalną,
- b) dystrybutorów regionalnych bądź lokalnych w rodzaju Elko (obecny głównie w krajach bałtyckich, w Rosji, na Ukrainie), Kvazar Micro i Merlion (na terenie byłego Związku Radzieckiego), AB, ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i ED System-BGS Levi 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 przypadku większości konkurentów – 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 najbliższej przyszłości. Zwiększona 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 stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marży brutto w przyszłości.

W 2012 roku marża zysku brutto Spółki była niższa niż w 2011 roku. Było to spowodowane zarówno przez nadzwyczajne zyski w segmencie dysków twardych w 2011 roku jak i przez mocniejszy nacisk klientów na niższe ceny w rezultacie zawirowań gospodarczych na wielu rynkach.

Starzenie się zapasów i spadek cen

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swych klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku. Rynek gotowych 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 produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb 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 odpisy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych cen, by zachować konkurencyjność. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed erozją cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.

Część najistotniejszych umów Spółki zawartych z jej najważniejszymi dostawcami zawiera korzystne postanowienia zapewniające Spółce ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzenia zapasów.

Ryzyko kredytowe

Spółka nabywa komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i odsprzedaż je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 14 do 60 dni, a w kilku przypadkach – do 90 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze 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 resellerów lub dystrybutorów. Tak więc 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 płatności od swoich klientów, będziemy narażeni 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.

Ze względu na zmiany rynkowe wynikające z kryzysu kredytowego, który wpłynął na wszystkie kraje działalności Grupy, ryzyko kredytowe stało się jednym z najważniejszych czynników, które mogą wpływać na wyniki Grupy w przyszłości. Mimo, iż Grupa ubezpieczyła istotną część swoich należności, awersja firm ubezpieczeniowych do ryzyka jest aktualnie wyższa i nie przyznają one aktualnie łatwo limitów kredytowych klientom. W rezultacie Grupa jest wystawiona na większe ryzyko kredytowe, więc olbrzymiej wagi nabiera zdolność Grupy do jego analizowania i oceniania.

Sezonowość

Tradycyjnie rynek dystrybucji IT, na którym działa Spółka, charakteryzuje nasilony popyt w okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok. W szczególności popyt u dystrybutorów IT ma tendencję do wzrostu w okresie od września do końca roku.

Sytuacja finansowa i wyniki działalności

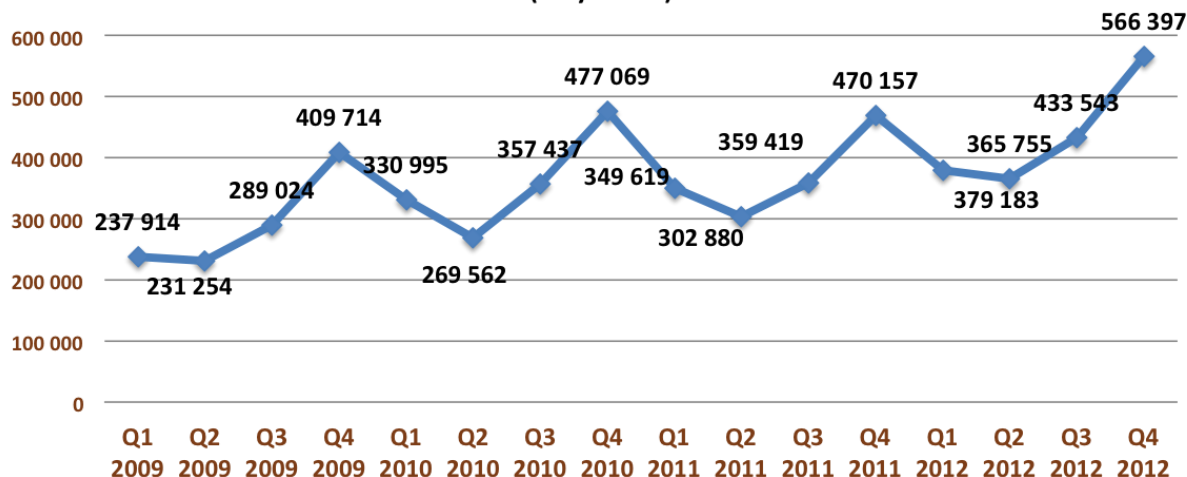
22 marca 2012 opublikowaliśmy oficjalną prognozę na 2012 rok. Zgodnie z tą prognozą oczekiwano, że przychody osiągną poziom pomiędzy 1,55 mld USD a 1,65 mld USD, a zysk netto po opodatkowaniu osiągnie poziom pomiędzy 7,5 mln USD a 9,5 mln USD w całym roku. Faktycznie Spółka:

- wygenerowała przychody w wysokości 1.744.878 USD, tj. o 12,57% wyższe niż dolna granica prognozy finansowej Spółki i o 5,75% wyższe niż górna granica prognozy finansowej Spółki na 2012 rok.
- osiągnęła zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 9.047 USD, tj. bliski górnej granicy prognozowanego zysku netto i przekraczający dolną granicę o +20,63%.

Rok zakończony 31 grudnia 2012 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2011

Przychody: Przychody wzrosły o 17,73% do 1.744.878 USD z 1.482.075 USD w 2011 roku. Przychody w 2012 roku były o 12,57% wyższe niż dolna granica prognozy finansowej Spółki i o 5,75% wyższe niż jej górna granica. Management uznaje to za dobre osiągnięcie, mając na uwadze koncentrację Spółki na rentowności.

Sezonowość i cykl przychodów ASBIS
Przychody pomiędzy I kw. 2009 a IV kw. 2012
(w tys. USD)



Poniższa tabela przedstawia podział naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2012 i 2011:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2012		2011	
	USD	procent przychodów ogółem	USD	procent przychodów ogółem
Procesory (CPU)	294.374	16,87%	329.408	22,23%
Dyski twarde (HDD)	201.760	11,56%	181.976	12,28%
Oprogramowanie	152.704	8,75%	157.936	10,66%
Komputery mobilne (laptopy)	366.845	21,02%	350.541	23,65%
Tablety	122.785	7,04%	28.219	1,90%
Pozostałe	606.409	34,75%	433.994	29,28%
Przychody ogółem	1.744.878	100%	1.482.075	100%

- Przychody ze sprzedaży procesorów ("CPU") zmniejszyły się o 10,64% do 294.374 USD (16,87% przychodów ogółem) w 2012 roku z 329.408 USD (22,23% przychodów ogółem) w 2011 roku. Było to spowodowane głównie niższą sprzedażą jednostkową (która nastąpiła w wyniku zmian w technologii u wiodących producentów), częściowo skompensowaną nieco wyższymi średnimi cenami sprzedaży ("ASP").
- Przychody ze sprzedaży dysków twardych ("HDD") wzrosły o 10,87% do 201.760 USD (11,56% przychodów ogółem) w 2012 roku ze 181.976 USD (12,28% przychodów ogółem) w 2011 roku.
- Przychody ze sprzedaży oprogramowania zmniejszyły się o 3,31% do 152.704 USD (8,75% przychodów ogółem) w 2012 roku ze 157.936 USD (10,66% przychodów ogółem) w 2011 roku. Spadek przychodów ze sprzedaży oprogramowania był związany z niższymi średnimi cenami sprzedaży.
- Przychody ze sprzedaży komputerów mobilnych ("laptopy") wzrosły o 4,65% do 366.845 USD (21,02% przychodów ogółem) w 2012 roku z 350.541 USD (23,65% przychodów ogółem) w 2011 roku.

roku. Było to związane głównie z wyższą sprzedażą jednostkową podczas gdy średnie ceny sprzedaży pozostały relatywnie stabilne.

- Przychody ze sprzedaży tabletów wzrosły o 335,11% do 122.785 USD (7,04% przychodów ogółem) w 2012 roku z 28.219 USD (1,90% przychodów ogółem) w 2011 roku. Było to związane głównie ze znacznie wyższą sprzedażą jednostkową.

Spółka rozwija również marki własne Canyon i Prestigio, ponieważ pozwalają nam one osiągać dwucyfrowe marże brutto.

- Przychody ze sprzedaży marek własnych wzrosły do historycznie rekordowej wysokości 157.590 USD w 2012 roku w porównaniu do 94.469 USD w 2011 roku. W rezultacie udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 9,03% w 2012 roku w porównaniu do 6,4% w 2011 roku.

Intencją Spółki jest dalszy rozwój sprzedaży jej marek własnych, tak aby w średnim terminie ich udział w przychodach ze sprzedaży wynosił ponad 10%. Powinno być to możliwe dzięki podjętym wysiłkom, które obejmują wprowadzanie większej ilości produktów o lepszej technologii oraz rosnącą sprzedaż tabletów i smartfonów pod marką Prestigio w wielu regionach naszej działalności.

Spółka rozwija również swój segment smartfonów przez podpisywanie umów z innymi producentami na różne kraje (np. w IV kw. 2012 Spółka podpisała wyłączny kontrakt z Research in Motion na dystrybucję wybranych smartfonów BlackBerry w Rosji). Jest to związane z oczekiwaniami rynkowymi, iż segment smartfonów urośnie znacznie w ciągu następnych kilku lat

Poniższa tabela prezentuje geograficzny podział przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2012 i 2011:

	Za lata zakończone 31 grudnia				
	2012		2011		
	USD	procent przychodów ogółem	USD	Procent przychodów ogółem	
Kraje byłego ZSRR	705.191	40,41	614.905	41,49%	
Europa Środkowo-Wschodnia	607.563	34,82	508.773	34,33%	
Europa Zachodnia	145.033	8,31	105.789	7,14%	
Bliski Wschód i Afryka	230.302	13,20	205.790	13,89%	
Pozostałe	56.789	3,25	46.818	3,16%	
Przychody ogółem	1.744.878	100	1.482.075	100%	

Poniższa tabela przedstawia rozbięcie naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2012 i 2011:

2012				2011		
	Kraj	Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem	Kraj	Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem
1.	Rosja	403.488	23,12%	Rosja	355.712	24,00%
2.	Słowacja	174.827	10,02%	Słowacja	165.376	11,16%
3.	Ukraina	167.249	9,59%	Ukraina	150.897	10,18%
4.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	125.588	7,20%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	90.339	6,10%
5.	Bułgaria	82.813	4,75%	Czechy	84.911	5,73%

6.	Czechy	81.991	4,70%	Kazachstan	65.226	4,40%
7.	Kazachstan	65.063	3,73%	Arabia Saudyjska	48.233	3,25%
8.	Białoruś	55.442	3,18%	Rumunia	38.514	2,60%
9.	Wielka Brytania	47.911	2,75%	Bułgaria	37.402	2,52%
10.	Litwa	47.085	2,70%	Białoruś	33.432	2,26%
11.	Pozostałe	493.421	28,28%	Pozostałe	412.033	27,80%
	OGÓŁEM	1.744.878	100%	OGÓŁEM	1.482.075	100%

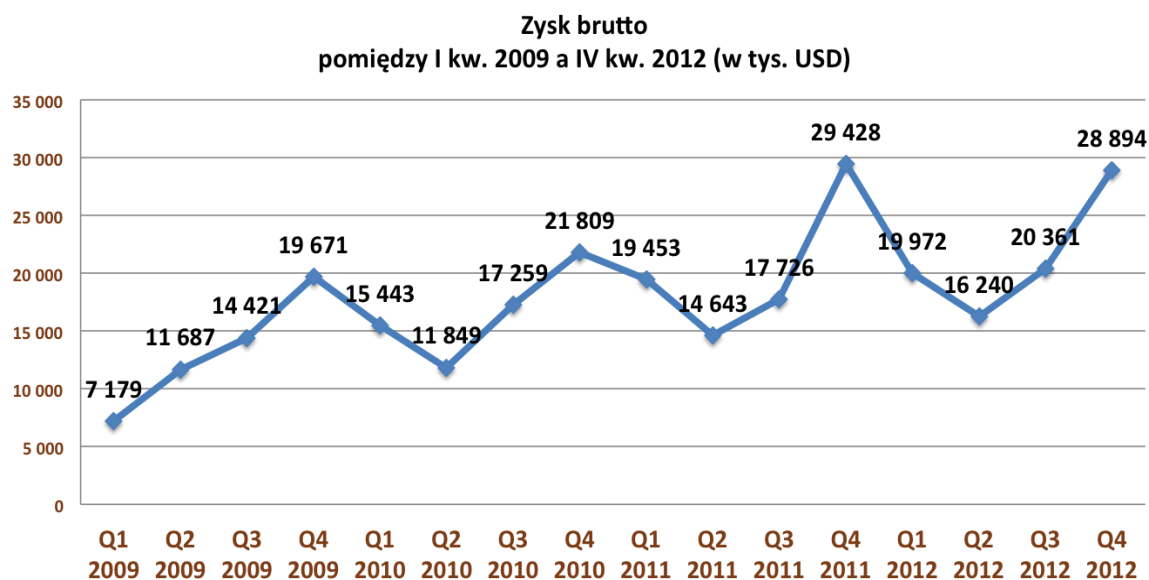
Zysk brutto: Zysk brutto wzrósł w 2012 roku w wyniku mocniejszej pozycji rynkowej, ulepszonych portfolio produktowego jak również dzięki bardziej efektywnemu hedgingowi walutowemu.

Zysk brutto przed zmianami walutowymi:

Zysk brutto przed zmianami walutowymi w 2012 roku wzrósł o 6,41% do 86.327 USD z 81.126 USD w 2011 roku.

Zysk brutto po zmianach walutowych:

Zysk brutto po zmianach walutowych w 2012 roku wzrósł o 5,19% do 85.468 USD z 81.250 USD w 2011 roku.



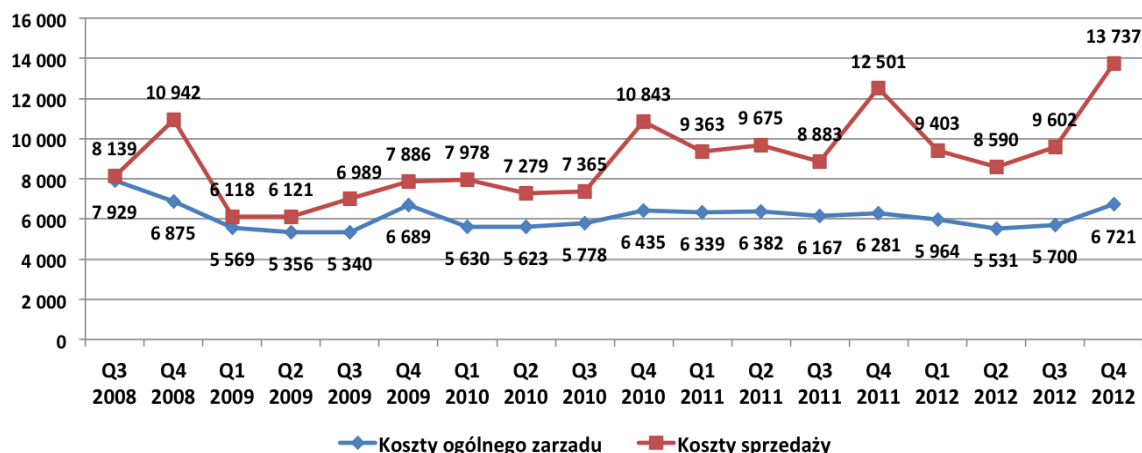
Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów) zmniejszyła się o 10,65% do 4,90% w roku zakończonym 31 grudnia 2012 w porównaniu do 5,48% w 2011 roku. Zmniejszenie to było rezultatem wysokiej bazy w 2011 roku (związanej z niedoborem dysków twardych) oraz oraz mocną presją na niższe marże obserwowaną na różnych rynkach w ciągu roku.

Koszty sprzedaży: Koszty sprzedaży składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie

liniowo) z rosnącą sprzedażą i zyskiem brutto, co miało miejsce również w 2012 roku, gdy wzrosły one znacznie wolniej niż przychody. Koszty sprzedaży w 2012 roku wzrosły jedynie nieznacznie o 2,25% do 41.332 USD z 40.421 w 2011 roku.

Koszty ogólnego zarządu: Koszty ogólnego zarządu składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń oraz z kosztów wynajmu. Koszty ogólnego zarządu w 2012 roku zmniejszyły się o 4,97% do 23.916 USD z 25.168 USD w 2011 roku. Było to rezultatem restrukturyzacji kosztów kontynuowanej w 2012 roku. Oczekuje się, że koszty ogólnego zarządu pozostaną pod ścisłą kontrolą w 2013 roku. Koszty ogólnego zarządu stanowiły odpowiednio 1,37% i 1,70% naszych przychodów w latach 2012 i 2011.

**Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży
pomiędzy III kw. 2008 a IV kw. 2012 (w tys. USD)**



Zysk z działalności operacyjnej: Zysk z działalności operacyjnej w roku zakończonym 31 grudnia 2012 wzrósł istotnie o 29,11% do 20.220 USD w porównaniu do 15.660 USD w 2011 roku. Było to związane głównie z mocniejszą pozycją rynkową oraz z ulepszonym portfolio produktowym.

Pokazuje to wyraźnie ciągłą poprawę w działalności i efektywności Spółki, która pozwala managementowi Spółki być optymistycznym co do przyszłych wyników. Oczekuje się, że zysk z działalności operacyjnej wzrośnie w 2013 roku.

Marża operacyjna (zysk z działalności operacyjnej jako procent przychodów) wyniosła 1,16% w 2012 roku w porównaniu do 1,06% w 2011 roku.

Zysk przed opodatkowaniem: W 2012 roku Spółka wypracowała zysk przed opodatkowaniem w wysokości 11.252 USD w porównaniu do zysku przed opodatkowaniem w wysokości 6.867 USD w 2011 roku.

Zysk po opodatkowaniu: W 2012 roku zysk Spółki po opodatkowaniu wzrósł o 59,84% do 9.047 USD w porównaniu do zysku po opodatkowaniu w wysokości 5.660 USD w 2011 roku. Zysk netto w 2012 roku był w górnej granicy prognozy finansowej Spółki, która zakładała pomiędzy 7.500 USD a 9.500 USD i potwierdza zdolność Spółki do osiągnięcia wyników zgodnych z jej prognozami.

Płynność i zasoby kapitałowe

W przeszłości Spółka zaspokajała swoje zapotrzebowanie na środki finansowe, wliczając w to bieżące wydatki operacyjne, nakłady kapitałowe i inwestycje, głównie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, a także poprzez finansowanie dłużne i kapitały własne. Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2012 i 2011 roku:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2012	2011
	USD	
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(38.228)	11.063
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(2.071)	(3.470)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	16.656	(9.711)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(23.644)	(2.118)

(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 38.228 USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 w porównaniu do wpływów w wysokości 11.063 USD w analogicznym okresie 2011 roku. Było to spowodowane głównie pogorszeniem kapitału obrotowego w ciągu roku, jako że biznes Prestigio rozwija się w szybkim tempie i Grupa nadal kieruje się do klienta detalicznego (zarówno dla Prestigio i Canyon jak i dla innych marek obcych) i wymaga zwiększonego kapitału obrotowego.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 2.071 USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 w porównaniu do 3.470 USD w analogicznym okresie 2011 roku. Było to spowodowane głównie niższymi wydatkami na zakupy nieruchomości.

Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 16.656 USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 w porównaniu do wydatków w wysokości 9.711 USD w analogicznym okresie 2011 roku. Odzwierciedla to zdolność Spółki do pożyczania więcej w niektórych krajach i sfinansowania swoich rosnących potrzeb w zakresie kapitału obrotowego.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie wysiłków Spółki aby obsłużyć rosnący popyt i zwiększoną sprzedaż, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zmniejszył się o 23.644 USD w okresie dwunastu miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 w porównaniu do zmniejszenia o 2.118 USD w analogicznym okresie 2011 roku.

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 2012 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 75.211 USD w tym 71.736 USD bieżących (wymagalnych w ciągu jednego roku), w porównaniu do 50.421 USD wliczając 46.358 USD bieżących na dzień 31 grudnia 2011 r.

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2012:

<i>Podmiot</i>	<i>Instytucja finansowa</i>	<i>Rodzaj umowy</i>	<i>Limit kredytowy</i>	<i>Waluta</i>	<i>Ekwiwalent USD</i>	<i>Ważna od</i>	<i>Ważna do</i>
Asbisc Enterprises Plc	Ukrisbank	Gwarancja	700 000	USD	\$700 000	10-wrz-11	10-wrz-13
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2 500 000	Euro	\$3 304 256	23-wrz-10	31-maj-13
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	L/C-gwarancje bankowe	2 433 000	USD	\$2 433 000	23-wrz-10	31-maj-13
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	3 100 000	USD	\$3 100 000	23-wrz-10	31-maj-13
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Pożyczka	1 295 426	Euro	\$1 712 167	23-wrz-10	30-cze-23
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym – wielowalutowy	8 497 608	USD	\$8 497 608	14-kwi-10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Gwarancje	1 502 392	USD	\$1 502 392	14-kwi-10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Marfin Laiki Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000	Euro	\$1 982 554	6-cze-11	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Marfin Laiki Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	1 000 000	USD	\$1 000 000	1-lis-09	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000	Euro	\$396 511	3-mar-11	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Marfin Laiki	Kredyt w rachunku bieżącym	600 000	Euro	\$793 021	20-sie-10	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Bankowa linia gwarancyjna	400 000	Euro	\$528 681	18-lis-09	bezterminowo
Prestigio Plaza	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	Euro	\$66 085	15-gru-11	15-maj-13
Prestigio Plaza	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	Euro	\$66 085	10-cze-08	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	Csob Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	60 000 000	Korona	\$3 148 780	8-cze-11	bezterminowo
Asbis PL, SP z.o.o	Bos Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	12 000 000	PLN	\$3 871 467	11-paź-12	27-wrz-13
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt odnawialny	25 000 000	PLN	\$8 065 557	16-kwi-12	15-lip-13
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	PLN	\$1 613 111	31-paź-12	31-lip-13
AS Asbis Baltic	Swedbank AS	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	Euro	\$66 085	27-kwi-12	26-kwi-13
Asbis Romania SRL	BRD Groupe Societe Generale	Kredyt w rachunku bieżącym	13 430 000	Ron	\$4 000 000	22-sie-11	29-kwi-13
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	13 310 000	Euro	\$17 591 858	1-lis-12	31-paź-13
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Gwarancja	1 690 000	Euro	\$2 233 677	1-lis-12	31-paź-13
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Pożyczka	1 846 143	Euro	\$2 440 052	22-lis-07	30-cze-17
ASBIS Cr d.o.o	Erste&Steiermarkische bank d.d.	Pożyczka bankowa	19 500 000	Hrk	\$3 405 047	22-sty-12	22-sty-13
ASBIS Cr d.o.o	Societe Generale Splitska Banka D.D	Gwarancja bankowa	2 300 000	Hrk	\$401 621	15-lis-11	15.11.2012+ 3 miesiące respire
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Pożyczka krótkoterminowa	45 100 000	CSD	\$507 131	30-kwi-12	30-kwi-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000	CSD	\$1 124 458	30-kwi-12	15-maj-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Gwarancja celna	8 000 000	CSD	\$89 957	27-lut-12	27-lut-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Gwarancja	50 000	USD	\$50 000	25-kwi-12	25-kwi-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Gwarancja	50 000	USD	\$50 000	25-kwi-12	25-kwi-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Pożyczka krótkoterminowa	10 000 000	CSD	\$112 446	23-lis-12	23-lis-13
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Pożyczka krótkoterminowa	33 360 000	CSD	\$375 119	23-lis-12	31-mar-13
Asbis Hungary Ltd	ING Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	400 000 000	Forint	\$1 810 528	20-cze-12	20-mar-13

Asbis Siovenia d.o.o	Nova ljubljanska banka d.d (Domzale)	Kredyt w rachunku bieżącym	200 000	Euro	\$264 340	9-mar-12	8-mar-13
Asbis Siovenia d.o.o	Raiffeisen Krekova banka	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000	Euro	\$1 982 554	26-sie-11	23-sie-13
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Pożyczka odnawialna	8 000 000	BNG	5 392 289	25-sie-09	2-lut-14
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Gwarancje bankowe	300 000	USD	300 000	1-lis-12	16-lis-14
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Pożyczka	15 500 000	Dirham	\$4 217 687	26-gru-06	nadal
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Kredyt importowy	14 690 000	Dirham	\$3 997 279	12-cze-12	31-mar-13
ASBIS Lithuania	UniCredit bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	Litas	\$767 460	15-kwi-12	15-kwi-13
OOO Asbis-Moscow	Mosocw Credit bank	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000	RUR	\$3 292 398	17-kwi-12	16-kwi-13
OOO Asbis-Moscow	Mosocw Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	300 000 000	RUR	\$9 877 194	18-kwi-12	17-kwi-13
Megatrend	Volksbank BH d.d.	Kredyt w rachunku bieżącym	350 000,00	KM	\$235 913	13-maj-12	13-maj-13
Megatrend	Volksbank BH d.d.	Odnawialny	250 000,00	KM	\$168 509	31-sty-12	31-sty-14
Megatrend	Volksbank BH d.d.	Odnawialny	250 000,00	KM	\$168 509	31-sie-12	31-sie-13
Megatrend	UniCredit Bank d.d.	Odnawialny	250 000,00	KM	\$168 509	23-mar-12	23-mar-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa (HP)	156 466,40	KM	\$105 464	8-cze-12	23-lip-13
Megatrend	Volksbank BH d.d.	Gwarancja bankowa (IBM)	30 000,00	USD	\$30 000	24-mar-12	31-mar-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa (IBM)	45 000,00	USD	\$45 000	24-paź-12	30-lis-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Pożyczka krótkoterminowa	200 000,00	KM	\$134 807	4-gru-12	4-cze-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Pożyczka krótkoterminowa	100 000,00	KM	\$67 404	28-lis-12	28-maj-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Odnawialny project krótkoterminowy	230 000,00	KM	\$155 028	25-lip-12	25-sty-13
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa (Lenovo)	100 000,00	USD	\$100 000	21-lut-12	21-lut-13
IT Max	Bank Moskva-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	32 000 000 000	BLR	\$3 733 956	8-wrz-11	8-wrz-13
Asbis Latvia	DNB Bank	Pożyczka	289 458	LVL	\$564 245	3-lis-12	5-lis-13
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	26 000 000 000	BYR	\$3 033 839	25-paź-11	24-paź-13
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Kredyt w rachunku bieżącym	1 000 000 000	BYR	\$116 686	4-kwi-12	24-mar-13
ASBC	MT Bank	Pożyczka krótkoterminowa	2 000 000 000	BYR	\$233 372	19-paź-12	15-paź-13
ASBIS Kazakhstan	Kazkommertsbank	Pożyczka krótkoterminowa	100 000 000	KZT	\$663 394	11-cze-12	10-sty-13

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 2.402 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2012 r. w porównaniu do 3.919 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2011 r.

Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Zobowiązania i zobowiązania warunkowe są ujęte w naszym zbadanym sprawozdaniu finansowym, 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, wywarłoby 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.

Prognoza finansowa na 2013 rok

21 marca 2013 roku Spółka opublikowała oficjalną prognozę na 2013 rok, wynikającą z jej strategii i pozycji rynkowej oraz odzwierciedlającą oczekiwania managementu co do rezultatów zastosowania tej strategii.

Spółka prognozuje, że w 2013 roku osiągnie:

- przychody ze sprzedaży na poziomie pomiędzy 1,85 mld USD a 1,95 mld USD, i
- zysk netto po opodatkowaniu w wysokości pomiędzy 11,0 mln USD a 12,5 mln USD.

Prognozowane wartości wynikają ze strategii Spółki zakładającej skupienie się bardziej na wzroście zysków (brutto i netto) niż przychodów, poprzez ulepszanie portfolio produktowego Spółki, zwiększanie sprzedaży marek własnych oraz prowadzenie bardziej selektywnej sprzedaży, w celu generowania wyższych marż zysku brutto.

Istotne założenia prognozowanych wyników:

- pozytywny trend w popycie na największych rynkach Spółki będzie kontynuowany. Regiony krajów b. ZSRR, Europy Środkowo-Wschodniej oraz Bliskiego Wschodu osiągną przynajmniej +5% stopę wzrostu w porównaniu do 2012 roku
- stopa wzrostu największych pojedynczych rynków (Rosja i Ukraina) osiągnie przynajmniej +7% w porównaniu do 2012 roku
- spółka wygeneruje zysk netto po opodatkowaniu w I półroczu 2013 roku, które jest tradycyjnie słabsze pod względem przychodów i rentowności
- segment marek własnych (Canyon i Prestigio) będzie nadal rósł zgodnie z oczekiwaniami Spółki oraz analityków zewnętrznych oraz nie nastąpią żadne istotne zmiany technologiczne
- konkurencja w głównych segmentach pozostanie na takich samych poziomach jak w 2012 roku
- nie nastąpią istotne zakłócenia w ogólnym otoczeniu gospodarczym na rynkach, na których działa Spółka
- nie nastąpią duże zmiany w kursach wymiany walut, szczególnie na parze EUR/USD, oraz nie nastąpi istotna dewaluacja UAH i BYR wobec USD, oraz Spółka będzie w stanie zabezpieczać się przeciw zmianom przynajmniej w takim samym stopniu jak w 2012 roku

Realizacja prognozowanych wyników będzie monitorowana przez Spółkę w okresach miesięcznych i kwartalnych. Kryterium monitoringu i oceny będzie osiągnięcie zabudżetowanych przychodów i zysku netto w każdym miesiącu 2013 roku. W przypadku istotnej rozbieżności pomiędzy wynikami osiąganymi a zabudżetowanymi, Spółka dokona korekty niniejszej prognozy raportem bieżącym.

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:

Imię i nazwisko	Rok urodzenia	Funkcja	Data powołania do Rady	Data wygaśnięcia kadencji	Narodowość
Siarhei Kostevitch	1965	Przewodniczący Rady, Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999	18 maja 2013	Białoruska/ Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001	18 maja 2013	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	30 maja 2014	Cypryjska
Laurent Journoud	1970	Dyrektor, Wiceprezydent wykonawczy ds. sprzedaży i marketingu	26 czerwca 2003	30 maja 2014	Francuska
Efstathios Papadakis	1936	Dyrektor niewykonawczy	5 maja 2009	24 maja 2014	Cypryjska
Chris Pavlou	1945	Dyrektor niewykonawczy	18 czerwca 2012	Najbliższe WZA	Cypryjska

Poniżej przedstawiono życiorysy zawodowe członków Rady Dyrektorów:

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 Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektora Generalnego Grupy.

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 Photiades Breweries Ltd (spółce należącej do Grupy Carlsberg). Pan Christou dołączył do kadry zarządzającej Spółki w sierpniu 2001 r. i pełni obowiązki Dyrektora Finansowego.

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 korporacyjnego kierownika ds. kontroli kredytów oraz relacji inwestorskich, a od dnia

23 kwietnia 2007 r. jest Dyrektorem ds. kredytu i relacji inwestorskich. W styczniu 2010 r. został również powołany na stanowisko Kierownika Zespołu Zarządzania Ryzykiem Walutowym.

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 Wiceprezydenta Wykonawczego ds. sprzedaży i marketingu.

Efstathios Papadakis, urodzony w 1936 roku, dołączył do Grupy w 2009 roku. Kariera pana Papadakis obejmuje szereg pozycji związanych z biznesem i administracją publiczną. Od 1962 roku był związany z przemysłem paliwowym. Następnie sprawował funkcję członka Rady Dyrektorów wielu prywatnych i publicznych firm na Cyprze, włączając KEO (Wiceprezydent), Amathus Navigation, Orphanides Supermarkets, A.S.G. oraz Phil. Andreou. Był Ministrem Pracy i Ubezpieczeń Społecznych (1997-1998) oraz prezydentem Rady Dyrektorów CYTA (2000-2003). Sprawował funkcję członka Rady Dyrektorów Izby Handlowej w Limassol oraz Centrum Produktowności Cypryjskiej Izby Handlu i Przemysłu. Od 1 stycznia 2009 jest członkiem Tymczasowego Komitetu Zarządzającego Cypryjskiego Uniwersytetu Technologicznego (TEPAK). Był Oficerem Obrony Cywilnej oraz członkiem Rady Dyrektorów Instytutu Eurodemokracji. Jest członkiem wielu instytucji charytatywnych. Ukończył Uniwersytet Ekonomii i Handlu w Atenach. Sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

Chris Pavlou, urodzony w 1945 roku, dołączył do firmy w 2012 roku. Aktualnie jest Członkiem Rady Dyrektorów, Przewodniczącym Komitetu Audytu Rady Dyrektorów oraz Przewodniczącym Komitetu ds. Ryzyka Rady Dyrektorów w Marfin Laiki Bank (od grudnia 2011). Specjalizuje się w zarządzaniu ryzykiem, zarządzaniu ryzykiem walutowym oraz w budowaniu zespołów ludzkich. Jego kariera obejmuje szereg pozycji związanych z sektorem bankowym w międzynarodowych instytucjach. Rozpoczął w 1966 roku w Barclays Bank, w której to instytucji pozostał do 1986 roku. W tym czasie piastował funkcje Senior Trader, Chief Dealer, Head of Treasury oraz ostatecznie Deputy Chief Manager. Pomędzy 1986 a 1998 rokiem piastował stanowisko Head of Treasury w banku HSBC. Pomędzy 1999 a 2004 rokiem był Członkiem Rady Dyrektorów w Marfin Laiki Bank. Pomędzy 2006 a 2011 rokiem piastował stanowisko Przewodniczącego Rady Dyrektorów w TFI Markets (sektor usług finansowych). Sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

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 ustalone 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 Wykonawczych, w ramach którego pokrywa m.in. 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.

Poniższa tabela prezentuje wynagrodzenie (z uwzględnieniem premii) Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2012 i 2011 (USD):

Imię i nazwisko	2012			2011		
	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem
Siarhei Kostevitch	258	-	258	253	-	253
Marios Christou	86	23	109	97	13	110
Constantinos Tziamalis	85	8	93	81	11	92
Laurent Journoud	188	44	232	239	8	247
Efstathios Papadakis	19	-	19	21	-	21
Kyriacos Christofi	10	-	10	21	-	21
Chris Pavlou	15	-	15	-	-	-

Akcje posiadane przez członków Rady Dyrektorów

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

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% kapitału akcyjnego
Siarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio)	25.718.127	46,34%
Laurent Journoud	400.000	0,72%
Marios Christou	350.000	0,63%
Constantinos Tziamalis	35.000	0,06%
Efstathios Papadakis	0	0%
Kyriacos Christofi	0	0%

Siarhei Kostevitch jest posiadaczem akcji jako właściciel (the ultimate beneficial) spółki KS Holdings Ltd.

W 2012 roku nie nastąpiły żadne zmiany w ilości akcji posiadanej przez Dyrektorów.

Komitety

W skład komitetu audytu wchodzi Efstathios Papadakis i Chris Pavlou (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Marios Christou (jako uczestnik), a przewodniczy mu Efstathios Papadakis. 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 systemów kontroli wewnętrznej. Komitet audytu spotyka się z biegłymi rewidentami raz do roku.

W skład komitetu ds. wynagrodzeń wchodzi Chris Pavlou i Efstathios Papadakis (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch (jako uczestnik); jego przewodniczącym jest Chris Pavlou. Komitet ds. wynagrodzeń ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę pakietów wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych, wliczając opcje na akcje oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia Dyrektorów niewykonawczych ustalane są przez Radę Dyrektorów z należytym uwzględnieniem interesu Akcjonariuszy i wyników Spółki. Komitet ds. wynagrodzeń wydaje również rekomendacje dla Rady Dyrektorów w zakresie alokacji opcji na akcje dla pracowników.

Zmiany w głównych zasadach zarządzania

W 2012 roku nie było żadnych zmian w głównych zasadach 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 przez Dyrektorów akcji podmiotów powiązanych

Dyrektorzy nie posiadają żadnych akcji naszych spółek zależnych innych niż ujawnione.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2012, zatrudnialiśmy 1.407 pracowników, spośród których 136 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 2012 i 2011 wygląda następująco:

	Stan na 31 grudnia	
	2012	2011
Sprzedaż i marketing	693	585
Administracja i IT	215	170
Finanse	156	150
Logistyka	343	335
Ogółem	1.407	1.240

PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Główni akcjonariusze

Poniższa tabela 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 akcjonariuszy 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 zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd	25.676.361	46,26%	25.676.361	46,26%
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. Quercus Parasolowy SFIO oraz Quercus Absolutnego Zwrotu FIZ)*	3.274.931	5,90%	3.274.931	5,90%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5,77%	3.200.000	5,77%
ING OFE	2.872.954	5,18%	2.872.954	5,18%
ASBISc Enterprises PLC (program buy-back)	138.389	0,249%	138.389	0,249%
Free float	20.337.365	36,64%	20.337.365	36,64%
Ogółem	55.500.000	100,00%	55.500.000	100,00%

* W tym 2.775.045 akcji odpowiadających 5,00% głosów na WZA posiadane przez Quercus Parasolowy SFIO – zgodnie z zawiadomieniem z 9 grudnia 2011.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W roku zakończonym 31 grudnia 2012 Spółka nie zawarła żadnych istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi, których wartość przekroczyłaby równowartość 500 tysięcy Euro w złotych polskich, innych niż transakcje typowe i rytynowe. 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 2012 r. do 31 grudnia 2012 r. miał miejsce szereg transakcji 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 Roczno, oraz, w rezultacie, nie miały żadnego wpływu na nasze skonsolidowane wyniki finansowe i na naszą sytuację finansową jako całość.

PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE

Postępowania sądowe

Obecnie nie toczy się żadne postępowanie dotyczące Spółki lub innych członków Grupy, których pojedyncza lub łączna wartość przekraczałaby 10% kapitałów własnych emitenta.

Informacje o pożyczkach udzielonych stronom trzecim

W roku zakończonym 31 grudnia 2012 nie przyznaliśmy 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 sekcji sprawozdanie finansowe tego raportu rocznego. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych (głównie na rzecz jej dostawców) na dzień 31 grudnia 2012 roku wyniosła 8.570 USD – zgodnie z notą 21 do sprawozdania finansowego - co jest wartością niższą niż 10% kapitałów własnych Spółki.

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

Niniejsze informacje zostały przedstawione w nocie 31 sprawozdania finansowego do niniejszego raportu rocznego, pod nagłówkiem „Zarządzanie Ryzykiem Finansowym”.

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Spółka zrealizowała wszystkie aktualne inwestycje w latach poprzednich i w 2013 roku ma zamiar rosnać organicznie. 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 została omówiona w szczegółach w sprawozdaniu finansowym do niniejszego raportu rocznego:

- a) nota 11 – Należności z tytułu dostaw i usług – Podział wiekowy należności
- b) nota 31 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności

Informacja o strukturze głównych depozytów i inwestycji kapitałowych w 2012 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.

Informacja o istotnych pozycjach pozabilansowych według stanu na dzień 31 grudnia 2012

Według stanu na dzień 31 grudnia 2012 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 26 do zbadanego sprawozdania finansowego.

POLITYKA DYWIDENDY

Nasza polityka dywidendowa zakłada wypłatę dywidendy na poziomie odzwierciedlającym nasz wzrost i plany rozwoju, przy zachowaniu rozsądnego poziomu płynności. Po tymczasowej przerwie w wypłacie dywidendy w latach 2008-2010 (spowodowanej faktem, iż wyniki nie były wystarczająco satysfakcjonujące ze względu na światowy kryzys finansowy), w 2012 roku Spółka ponownie zaczęła płacić dywidendę.

W związku z dobrymi wynikami 2012 roku Rada Dyrektorów będzie rekomendowała nadchodzącemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy w wysokości 0,05 USD na akcję, co daje w sumie 2.775.000 USD, w oparciu o mocny wzrost rentowności.

Ponadto, po zmianie strategii Spółki, która jest zorientowana bardziej na zyski niż przychody jako takie, polityka dywidendowa może zostać zmieniona w przyszłości, tak by wypłacać wyższą dywidendę akcjonariuszom. Wypłata wszelkich przyszłych dywidend będzie wyłącznie w gestii Rady Dyrektorów oraz Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy po rozważeniu różnorodnych czynników, takich jak przyszłość firmy, przyszłe przychody, wymogi pieniężne, sytuacja finansowa, 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.

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 przekazanym 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. Ta umowa została przeniesiona na ASBIS Enterprises Plc („ASBIS”) od 1 stycznia 2009 roku. Płatności pobierane od ASBIS 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 ASBIS, w tym zmiana kontroli. Ponadto, AMD ma prawo rozwiązać umowę za uprzednim 24 godzinny wypowiedzeniem, jeżeli ASBIS 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 ASBIS 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 jakiekolwiek 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.

PUNKT 7. INFORMACJE DODATKOWE

Ład korporacyjny

Raport ze stosowania zasad ładu korporacyjnego w 2012 roku

I. Określenie zestawu zasad ładu korporacyjnego, którym podlega Emitent oraz miejsca gdzie tekst tych zasad jest udostępniony publicznie

Spółka stosuje zasady ładu korporacyjnego zgodnie z Kodeksem Dobrych Praktyk Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, zaakceptowane przez Radę Dyrektorów Spółki. Te zasady są okresowo zmieniane przez Giełdę Papierów Wartościowych. Aktualne zasady (obligatoryjne od 2013 roku) oraz zasady, które były obligatoryjne w 2012 roku można znaleźć na dedykowanej stronie internetowej GPW: <http://corp-gov.gpw.pl>. Oświadczenie Spółki w sprawie ładu korporacyjnego, informacje o stosowaniu jego zasad oraz o wszelkich odstępstwach można znaleźć na stronach internetowych Spółki przeznaczonych dla inwestorów pod adresem <http://investor.asbis.com> oraz <http://inwestor.asbis.pl>.

II. Wskazanie zasad ładu korporacyjnego, które nie były przez emitenta stosowane, wraz ze wskazaniem jakie były okoliczności i przyczyny nie zastosowania danej zasady oraz w jaki sposób spółka zamierza usunąć ewentualne skutki nie zastosowania danej zasady lub jakie kroki zamierza podjąć, by zmniejszyć ryzyko nie zastosowania danej zasady w przyszłości

Poniższa tabela podsumowuje informacje o stosowaniu przyjętych, nieprzyjętych, częściowo przyjętych lub nie mających zastosowania dla Spółki zasadach ładu korporacyjnego w 2012 roku:

Nr	ZASADA	TAK/NIE Częściowo/ Nie dotyczy	KOMENTARZ
WPROWADZENIE			
Spółki utworzone zgodnie z prawem cypryjskim nie mają zarządu ani rady nadzorczej. W spółkach tych występuje rada dyrektorów, której członkowie są powoływani na stanowiska wykonawcze ("Dyrektorzy Wykonawczy") i niewykonawcze ("Dyrektorzy Niewykonawczy") ("Rada Dyrektorów"). Dyrektorzy Niewykonawczy (zwani dyrektorami niezależnymi), co do zasady nie są członkami ścisłego kierownictwa ani pracownikami spółek, w przeciwieństwie do Dyrektorów Wykonawczych, którzy pełnią w spółkach kluczowe funkcje i są ich pracownikami. Co do zasady Dyrektorzy Wykonawczy spółki utworzonej zgodnie z prawem cypryjskim mogą w pewnym zakresie być traktowani jako organ zarządzający spółki, jednak nie należy ich utożsamiać z zarządem spółki w rozumieniu polskich przepisów prawa. Do kompetencji Rady Dyrektorów spółki Asbisc Enterprises Plc ("Spółka") należy zarządzanie Spółką oraz prowadzenie jej spraw. Rada Dyrektorów działa jako ciało kolegialne i podejmuje decyzje większością głosów. W przypadku równej liczby głosów oddanych za i przeciw, głos rozstrzygający przysługuje przewodniczącemu Rady Dyrektorów. W związku z faktem, że w spółkach cypryjskich nie ma rady nadzorczej ani zarządu terminy te użyte w niniejszych Dobrych Praktykach odnoszą się do Rady Dyrektorów Spółki.			
I REKOMENDACJE DOTYCZĄCE DOBRYCH PRAKTYK SPÓŁEK GIEŁDOWYCH			
1.	Spółka powinna prowadzić przejrzystą i efektywną politykę informacyjną, zarówno z wykorzystaniem tradycyjnych metod, jak i z użyciem nowoczesnych technologii oraz najnowszych narzędzi komunikacji zapewniających szybkość, bezpieczeństwo oraz efektywny dostęp do informacji. Korzystając w jak najszerszym stopniu z tych metod, Spółka powinna w szczególności: - prowadzić swoją stronę internetową, o zakresie i sposobie prezentacji wzorowanym na modelowym serwisie relacji inwestorskich, dostępnym pod adresem: http://naszmodel.gpw.pl/; - zapewnić odpowiednią komunikację z inwestorami i analitykami, wykorzystując w tym celu również nowoczesne metody komunikacji internetowej; - umożliwiać transmitowanie obrad walnego zgromadzenia z wykorzystaniem sieci Internet, rejestrować przebieg obrad i upubliczniać go na swojej stronie internetowej.	TAK	Spółka używa wielu kanałów komunikacji z inwestorami, aby zapewnić maksymalną efektywność. Wśród kanałów tych wyróżnić można: - Raporty przekazywane systemem ESPI - Stronę internetową spółki - Informacje prasowe - Konferencje prasowe - Cykliczne spotkania i kontakt z analitykami i zarządzającymi - Spotkania z inwestorami indywidualnymi

			- Dedykowany zespół odpowiedzialny za kontakt z inwestorami i odpowiedź na zapytania przychodzące Spółka udostępnia dedykowane strony internetowe dla inwestorów w języku angielskim i polskim dostępne pod adresami: http://investor.asbis.com i http://inwestor.asbis.pl, które zawierają wszelkie informacje wymagane przez GPW. Ponadto Spółka wprowadziła system szybkiej odpowiedzi na zapytania inwestorów przy wykorzystaniu internetu. Spółka ciągle pracuje nad nowymi kanałami komunikacji, aby zapewnić inwestorom najlepszy możliwy dostęp do informacji.
2.	[uchylony]	-	-
3.	Spółka powinna dołożyć starań, aby odwołanie walnego zgromadzenia lub zmiana jego terminu nie uniemożliwiały lub nie ograniczały akcjonariuszowi wykonywania prawa do uczestnictwa w walnym zgromadzeniu.	TAK	
4.	Spółka powinna dążyć do tego aby w sytuacji, gdy papiery wartościowe wyemitowane przez spółkę są przedmiotem obrotu w różnych krajach (lub na różnych rynkach) i w ramach różnych systemów prawnych, realizacja zdarzeń korporacyjnych, związanych z nabyciem praw po stronie akcjonariusza, następowała w tych samych terminach we wszystkich krajach, w których są one notowane.	Nie dotyczy	Spółka jest notowana jedynie na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.
5.	Spółka powinna posiadać politykę wynagrodzeń oraz zasady jej ustalania. Polityka wynagrodzeń powinna w szczególności określać formę, strukturę i poziom wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających. Przy określaniu polityki wynagrodzeń członków organów nadzorujących i zarządzających spółki powinno mieć zastosowanie zalecenie Komisji Europejskiej z 14 grudnia 2004 r. w sprawie wspierania odpowiedniego systemu wynagrodzeń dyrektorów spółek notowanych na giełdzie (2004/913/WE), uzupełnione o zalecenie KE z 30 kwietnia 2009 r. (2009/385/WE).	TAK	Komitet ds. Wynagrodzeń, w którego skład wchodzi Dyrektorzy Niewykonawczy, przegląda i zatwierdza wynagrodzenia członków władz Spółki.
6.	Członek rady nadzorczej powinien posiadać należyłą wiedzę i doświadczenie oraz być w stanie poświęcić niezbędną ilość czasu na wykonywanie swoich obowiązków. Członek rady nadzorczej powinien podejmować odpowiednie działania, aby rada nadzorcza otrzymywała informacje o istotnych sprawach	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej oba terminy używane w Dobrych Praktykach

	dotyczących Spółki.		odnoszą się do Rady Dyrektorów Spółki oraz do jej Dyrektorów Niewykonawczych (patrz: Wprowadzenie).
7.	Każdy członek rady nadzorczej powinien kierować się w swoim postępowaniu interesem spółki oraz niezależnością opinii i sądów, a w szczególności: - nie przyjmować nieuzasadnionych korzyści, które mogłyby rzutować negatywnie na ocenę niezależności jego opinii i sądów - wyrażnie zgłaszać swój sprzeciw i zdanie odrębne w przypadku uznania, że decyzja rady nadzorczej stoi w sprzeczności z interesem spółki.	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej oba terminy używane w Dobrych Praktykach odnoszą się do Rady Dyrektorów Spółki oraz do jej Dyrektorów Niewykonawczych. (patrz: Wprowadzenie).
8.	Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji i umów zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.	TAK	
9.	GPW rekomenduje spółkom publicznym i ich akcjonariuszom, by zapewniały one zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w prowadzonej przez spółki działalności gospodarczej.	TAK	Członkowie Rady Dyrektorów Spółki są powoływani przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy.
10.	Jeżeli spółka wspiera różne formy ekspresji artystycznej i kulturalnej, działalność sportową albo działalność w zakresie edukacji lub nauki i postrzega swoją aktywność w tym zakresie jako element swojej misji biznesowej i strategii rozwoju, mający wpływ na innowacyjność przedsiębiorstwa i jego konkurencyjność, dobrą praktyką jest publikowanie, w sposób przyjęty przez spółkę, zasad prowadzenia przez nią działalności w tym zakresie.	TAK	
11.	Przejawem dbałości spółki giełdowej o należyłą jakość ładu informacyjnego jest zajmowanie przez nią, w formie komunikatu zamieszczanego na swojej stronie internetowej, stanowiska – chyba że spółka uzna inne działanie za bardziej właściwe - w sytuacji, gdy dotyczące spółki: - publicznie przekazane informacje są od początku nieprawdziwe, częściowo nieprawdziwe, albo stały się takimi później, - publicznie wygłoszone opinie są od początku, albo w wyniku późniejszych okoliczności, nieoparte na istotnych przesłankach o obiektywnym charakterze. Zasada ta odnosi się do opinii lub informacji wypowiedzianych publicznie przez przedstawicieli spółki w szerokim sensie lub przez inną osobę, której wypowiedzi mogą mieć skutek opiniotwórczy, i niezależnie od tego, czy te informacje lub opinie zawierają sugestie korzystne dla spółki, czy też sugestie niekorzystne.	TAK	
12.	Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków	TAK	

	komunikacji elektronicznej, polegającego na: 1) transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, 2) dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia ☐ przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad, 3) wykonywaniu osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia.		
II DOBRE PRAKTYKI REALIZOWANE PRZEZ ZARZĄDY SPÓŁEK GIEŁDOWYCH			
1.	Spółka prowadzi korporacyjną stronę internetową i zamieszcza na niej, oprócz informacji wymaganych przez przepisy prawa: 1) podstawowe dokumenty korporacyjne, w szczególności statut i regulaminy organów spółki, 2) życiorysy zawodowe członków organów spółki, 2a) corocznie, w czwartym kwartale - informację o udziale kobiet i mężczyzn odpowiednio w zarządzie i w radzie nadzorczej spółki w okresie ostatnich dwóch lat, 3) raporty bieżące i okresowe, 4) (uchylony) 5) w przypadku, gdy wyboru członków organu spółki dokonuje walne zgromadzenie - udostępnione spółce uzasadnienia kandydatur zgłaszanych do zarządu i rady nadzorczej wraz z życiorysami zawodowymi, w terminie umożliwiającym zapoznanie się z nimi oraz podjęcie uchwały z należytym rozeznaniem, 6) roczne sprawozdania z działalności rady nadzorczej, z uwzględnieniem pracy jej komitetów, wraz z przekazaną przez radę nadzorczą oceną systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla spółki, 7) pytania akcjonariuszy dotyczące spraw objętych porządkiem obrad, zadawane przed i w trakcie walnego zgromadzenia, wraz z odpowiedziami na zadawane pytania, 8) informację na temat powodów odwołania zgromadzenia, zmiany terminu lub porządku obrad wraz z uzasadnieniem, 9) informację o przerwie w obradach walnego zgromadzenia i powodach zarządzenia przerwy, 10) informacje na temat zdarzeń korporacyjnych, takich jak wypłata dywidendy, oraz innych zdarzeń skutkujących nabyciem lub ograniczeniem praw po stronie akcjonariusza, z uwzględnieniem terminów oraz zasad	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej, doroczne sprawozdanie z działalności rady nadzorczej omawiające pracę komitetów rady nadzorczej, ocenę pracy rady nadzorczej, wewnętrzny system kontroli oraz system zarządzania ryzykami – nie jest publikowane na stronie internetowej Spółki.

	przeprowadzania tych operacji. Informacje te powinny być zamieszczane w terminie umożliwiającym podjęcie przez inwestorów decyzji inwestycyjnych. 11) powzięte przez zarząd, na podstawie oświadczenia członka rady nadzorczej, informacje o powiązaniach członka rady nadzorczej z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu spółki, 12) w przypadku wprowadzenia w spółce programu motywacyjnego opartego na akcjach lub podobnych instrumentach - informację na temat prognozowanych kosztów jakie poniesie spółka w związku z jego wprowadzeniem, 13) oświadczenie o stosowaniu zasad ładu korporacyjnego, zamieszczone w ostatnim opublikowanym raporcie rocznym, a także raport, o którym mowa w § 29 ust. 5 Regulaminu Giełdy - o ile został opublikowany, 14) informację o treści obowiązującej w spółce reguły dotyczącej zmieniania podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych lub informację o braku takiej reguły.		
2.	Spółka zapewnia funkcjonowanie swojej strony internetowej również w języku angielskim, przynajmniej w zakresie wskazanym w części II. pkt 1.	TAK	
3.	Zarząd, przed zawarciem przez spółkę istotnej umowy z podmiotem powiązanym, zwraca się do rady nadzorczej o aprobatę tej transakcji/umowy. Powyższemu obowiązkowi nie podlegają transakcje typowe, zawierane na warunkach rynkowych w ramach prowadzonej działalności operacyjnej przez spółkę z podmiotem zależnym, w którym spółka posiada większościowy udział kapitałowy. Na potrzeby niniejszego zbioru zasad przyjmuje się definicję podmiotu powiązanego w rozumieniu rozporządzenia Ministra Finansów wydanego na podstawie art. 60 ust. 2 ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. Nr 184, poz. 1539 z późn. zm.).	Nie dotyczy	Ta zasada nie dotyczy Spółki, jako że posiada ona jedynie Radę Dyrektorów.
4.	O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek zarządu powinien poinformować zarząd oraz powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów.	TAK	Spółki utworzone na Cyprze posiadają jedynie Radę. Indywidualni członkowie Rady są zobligowani do ujawnienia Radzie wszelkich konfliktów interesów związanych z pełnioną funkcją oraz ryzyk takich konfliktów.
5.	[uchylony]	-	-
6.	Członkowie zarządu powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	Spółka nie posiada Zarządu. Jednak członkowie Rady Dyrektorów Spółki uczestniczą w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w liczbie

			umożliwiającej odpowiedź na wszelkie pytania zadawane przez akcjonariuszy. Spółka traktuje obecność członków Rady Dyrektorów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy jako substytut udziału członków zarządu wskazywanego w tej zasadzie.
7.	Spółka ustala miejsce i termin walnego zgromadzenia tak, aby umożliwić udział w obradach jak największej liczbie akcjonariuszy.	TAK	Spółka uważa, że system głosowania na zgromadzeniu akcjonariuszy pozwala na uczestnictwo tak wielu akcjonariuszy jak to możliwe. Praktyką Spółki jest organizowanie zgromadzeń akcjonariuszy w swojej zarejestrowanej siedzibie. Dodatkowo, Spółka ma intencję rozpoczęcia transmisji walnych zgromadzeń akcjonariuszy przez Internet, jeśli transmisja taka uznana zostanie za konieczną dla zwiększenia uczestnictwa akcjonariuszy w zgromadzeniu.
8.	W przypadku otrzymania przez zarząd spółki informacji o zwołaniu walnego zgromadzenia na podstawie art. 399 §§ 2 - 4 Kodeksu spółek handlowych, zarząd spółki niezwłocznie dokonuje czynności, do których jest zobowiązany w związku z organizacją i przeprowadzeniem walnego zgromadzenia. Zasada ma zastosowanie również w przypadku zwołania walnego zgromadzenia na podstawie upoważnienia wydanego przez sąd rejestrowy zgodnie z art. 400 § 3 Kodeksu spółek handlowych.	Nie dotyczy	Spółka jest zarejestrowana na Cyprze i działa zgodnie z prawem cypryjskim. Ponadto Spółka posiada Radę Dyrektorów i nie posiada Zarządu ani Rady Nadzorczej.
III DOBRE PRAKTYKI STOSOWANE PRZEZ CZŁONKÓW RAD NADZORCZYCH			
1.	Poza czynnościami wymienionymi w przepisach prawa rada nadzorcza powinna: 1) raz w roku sporządzać i przedstawiać zwyczajnemu walnemu zgromadzeniu zwięzłą ocenę sytuacji spółki, z uwzględnieniem oceny systemu kontroli wewnętrznej i systemu zarządzania ryzykiem istotnym dla spółki, 2) (uchylony) 3) rozpatrywać i opiniować sprawy mające być przedmiotem uchwał walnego zgromadzenia.	Nie dotyczy	Spółka nie posiada rady nadzorczej. Raport Dyrektorów i Audytora oraz wyniki finansowe są dostępne dla akcjonariuszy przed dorocznym Walnym Zgromadzeniem Akcjonariuszy. Kopia każdego sprawozdania finansowego, które jest przekazywane przed dorocznym Walnym Zgromadzeniem Akcjonariuszy wraz z kopią raportu Dyrektorów i Audytora, powinna być dostępna dla każdego akcjonariusza Spółki nie

			mniej niż dwadzieścia jeden dni przed datą Zgromadzenia. Spółka spełnia ten warunek publikując właściwe raporty i dokumenty na swoich stronach internetowych dedykowanych inwestorom.
2.	Członek rady nadzorczej powinien przekazać zarządowi spółki informację na temat swoich powiązań z akcjonariuszem dysponującym akcjami reprezentującymi nie mniej niż 5% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu. Powyższy obowiązek dotyczy powiązań natury ekonomicznej, rodzinnej lub innej, mogących mieć wpływ na stanowisko członka rady nadzorczej w sprawie rozstrzyganej przez radę.	TAK	
3.	Członkowie rady nadzorczej powinni uczestniczyć w obradach walnego zgromadzenia w składzie umożliwiającym udzielenie merytorycznej odpowiedzi na pytania zadawane w trakcie walnego zgromadzenia.	TAK	Spółka nie posiada rady nadzorczej. Jednak członkowie Rady Dyrektorów Spółki uczestniczą w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy w liczbie umożliwiającej odpowiedź na wszystkie pytania zadawane przez akcjonariuszy. Spółka traktuje obecność członków Rady Dyrektorów w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy jako substytut obecności członków zarządu, wskazanej w tej zasadzie.
4.	O zaistniałym konflikcie interesów lub możliwości jego powstania członek rady nadzorczej powinien poinformować radę nadzorczą i powstrzymać się od zabierania głosu w dyskusji oraz od głosowania nad uchwałą w sprawie, w której zaistniał konflikt interesów.	TAK	Spółka nie posiada rady nadzorczej. Jednak członkowie Rady Dyrektorów są zobowiązani do zawiadamiania o wszelkich konfliktach interesów i działania w zgodzie z tą zasadą.
5.	Członek rady nadzorczej nie powinien rezygnować z pełnienia funkcji w sytuacji, gdy mogłoby to negatywnie wpłynąć na możliwość działania rady nadzorczej, w tym podejmowania przez nią uchwał.	TAK	
6.	Przynajmniej dwóch członków rady nadzorczej powinno spełniać kryteria niezależności od spółki i podmiotów pozostających w istotnym powiązaniu ze spółką. W zakresie kryteriów niezależności członków rady nadzorczej powinien być stosowany Załącznik II do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej). Niezależnie od postanowień pkt b) wyżej wymienionego Załącznika osoba będąca pracownikiem spółki, podmiotu zależnego lub podmiotu stowarzyszonego nie może być uznana za spełniającą kryteria niezależności, o których mowa w tym Załączniku. Ponadto za powiązanie z akcjonariuszem wykluczające przymiot niezależności członka	TAK	Spółka traktuje Dyrektorów Niewykonawczych wchodzących w skład Rady Dyrektorów jako niezależnych od Spółki. Z tego powodu Spółka zawsze chce aby w Radzie znajdowało się kilku Dyrektorów Niewykonawczych, nazywanych Dyrektorami Niezależnymi (patrz:

	radę nadzorczą w rozumieniu niniejszej zasady rozumie się rzeczywiste i istotne powiązanie z akcjonariuszem mającym prawo do wykonywania 5 % i więcej ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu.		Wprowadzenie). Jednak, ponieważ spółki utworzone w zgodzie z prawem cypryjskim posiadają tylko jedną Radę, której zadaniem jest zarządzanie biznesem oraz prowadzenie spraw spółki, nie jest możliwe aby przynajmniej połowa członków Rady Dyrektorów miała charakter niewykonawczy, gdyż mogłoby to mieć negatywny efekt na działalność Spółki.
7.	[uchylony]	-	-
8.	W zakresie zadań i funkcjonowania komitetów działających w radzie nadzorczej powinien być stosowany Załącznik I do Zalecenia Komisji Europejskiej z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych (...).	TAK	Spółki utworzone w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej. Istnieje natomiast Rada Dyrektorów, w skład której wchodzi Dyrektorzy niewykonawczy.
9.	Zawarcie przez spółkę umowy/transakcji z podmiotem powiązanym, spełniającej warunki o której mowa w części II pkt 3, wymaga aprobaty rady nadzorczej.	NIE	Spółki utworzone w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej. Istnieje natomiast Rada Dyrektorów. Jednak umowy/transakcje z podmiotami powiązanymi spełniające warunki sekcji II.3 muszą zostać zaakceptowane przez wszystkich członków Rady Dyrektorów – włączając członków niezależnych.
IV DOBRE PRAKTYKI STOSOWANE PRZEZ AKCJONARIUSZY			
1.	Przedstawicielom mediów powinno się umożliwiać obecność na walnych zgromadzeniach.	TAK	
2.	Regulamin walnego zgromadzenia nie może utrudniać uczestnictwa akcjonariuszy w walnym zgromadzeniu i wykonywania ich praw. Zmiany w regulaminie powinny obowiązywać najwcześniej od następnego walnego zgromadzenia.	TAK	
3.	[uchylony]	-	-
4.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie emisji akcji z prawem poboru powinna precyzować cenę emisyjną albo mechanizm jej ustalenia lub zobowiązać organ do tego upoważniony do ustalenia jej przed dniem prawa poboru, w terminie umożliwiającym podjęcie decyzji inwestycyjnej.	Nie dotyczy	Decyzję o emisji akcji podejmuje Rada Dyrektorów.
5.	Uchwały walnego zgromadzenia powinny zapewniać zachowanie niezbędnego odstępu czasowego pomiędzy decyzjami	TAK	

	powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.		
6.	Dzień ustalenia praw do dywidendy oraz dzień wypłaty dywidendy powinny być tak ustalone, aby czas przypadający pomiędzy nimi był możliwie najkrótszy, a w każdym przypadku nie dłuższy niż 15 dni roboczych. Ustalenie dłuższego okresu pomiędzy tymi terminami wymaga szczegółowego uzasadnienia.	TAK	
7.	Uchwała walnego zgromadzenia w sprawie wypłaty dywidendy warunkowej może zawierać tylko takie warunki, których ewentualne ziszczenie nastąpi przed dniem ustalenia prawa do dywidendy.	TAK	
8.	[uchylony]	-	-
9.	Uchwała walnego zgromadzenia o podziale wartości nominalnej akcji nie powinna ustalać nowej wartości nominalnej akcji na poziomie, który mógłby skutkować bardzo niską jednostkową wartością rynkową tych akcji, co w konsekwencji mogłoby stanowić zagrożenie dla prawidłowości i wiarygodności wyceny spółki notowanej na giełdzie.	TAK	
10.	Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość udziału w walnym zgromadzeniu przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej, polegającego na: 1) transmisji obrad walnego zgromadzenia w czasie rzeczywistym, 2) dwustronnej komunikacji w czasie rzeczywistym, w ramach której akcjonariusze mogą wypowiadać się w toku obrad walnego zgromadzenia przebywając w miejscu innym niż miejsce obrad, 3) wykonywaniu osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia. Zasada ta powinna być stosowana najpóźniej począwszy od dnia 1 stycznia 2013 r.	TAK	

III. 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 trzeciej części niniejszego raportu.

Rada Dyrektorów Spółki jest odpowiedzialna za system kontroli wewnętrznej w Spółce i jego skuteczność w procesie sporządzania sprawozdań finansowych i raportów okresowych przygotowywanych i publikowanych zgodnie z zasadami Rozporządzenia z dnia 19 lutego 2009 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych.

Skuteczność systemu kontroli wewnętrznej Spółki stosowanego w procesie przygotowania sprawozdań finansowych oparta jest na generalnym założeniu zapewnienia adekwatności i poprawności informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i raportach okresowych. Skuteczny system kontroli wewnętrznej Spółki i zarządzania ryzykiem w procesie sprawozdawczości finansowej został zbudowany zgodnie z następującymi zasadami:

- Ustalony zakres raportowania finansowego stosowanego przez Spółkę.
- Zdefiniowany podział obowiązków i organizacja pracy w procesie raportowania finansowego.

- Regularne przeglądy wyników Spółki z wykorzystaniem stosowanej metody raportowania finansowego.
- Regularne niezależne przeglądy publikowanych sprawozdań finansowych Spółki przez audytora.
- Zasady autoryzacji sprawozdań finansowych przed publikacją.
- Włączenie funkcji audytu wewnętrznego do oceny efektywności stosowanych mechanizmów kontrolnych.

Ustalony zakres raportowania finansowego stosowanego przez Spółkę

Spółka dokonuje corocznych przeglądów strategii, rozwoju, wyników i planów. W oparciu o wnioski z przeglądu przeprowadzany jest proces szczegółowego budżetowania obejmujący wszystkie obszary funkcjonowania Spółki, z zaangażowaniem kierownictwa średniego i wyższego szczebla. Przygotowany corocznie budżet na kolejny rok jest przyjmowany i akceptowany przez Radę Dyrektorów.

W trakcie roku Rada Dyrektorów Spółki analizuje bieżące wyniki finansowe, rozwój portfolio produktowego, pozycję rynkową i porównuje je z przyjętym budżetem wykorzystując system sprawozdawczości zarządczej zbudowany w oparciu o przyjętą politykę rachunkowości Spółki (Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej), uwzględnia format i szczegółową zawartość danych finansowych prezentowanych w okresowych sprawozdaniach finansowych Spółki i Grupy.

Przyjęte przez Spółkę zasady rachunkowości w zakresie sprawozdawczości statutowej są stosowane zarówno w tym procesie, jak i podczas przygotowywania okresowych sprawozdań zarządczych. Spółka stosuje spójne zasady księgowe dla rozpoznania i prezentacji danych finansowych w sprawozdaniach finansowych, okresowych raportach finansowych i innych raportach prezentowanych inwestorom.

Zdefiniowany podział obowiązków i organizacja pracy w procesie raportowania finansowego

Za przygotowywanie sprawozdań finansowych, okresowych sprawozdań finansowych i okresowych sprawozdań zarządczych Spółki odpowiedzialny jest Pion Finansowy Grupy ASBIS kierowany aktualnie przez Członka Rady Dyrektorów, pana Mariosa Christou.

Sprawozdania finansowe Spółki przygotowywane są przez managerów średniego szczebla w oparciu o dane z systemu informatycznego Spółki oraz z comiesięcznych raportów zarządczych, po ich akceptacji przez Dyrektora finansowego Grupy i po uwzględnieniu innych, uzupełniających danych operacyjnych dostarczanych przez pracowników innych działów. Przygotowane sprawozdania finansowe, przed ich przekazaniem niezależnemu audytorowi (w przypadku raportów półrocznych i rocznych), weryfikowane są przez kierownika działu finansowego.

Raporty okresowe Spółki przygotowywane są przez zespół sprawozdawczości Grupy w ramach Działu Kredytu i Relacji Inwestorskich na podstawie danych finansowych zawartych w comiesięcznej sprawozdawczości zarządczej, po ich akceptacji przez Dyrektora Finansowego Grupy, z uwzględnieniem innych uzupełniających danych operacyjnych dostarczanych przez dedykowanych pracowników pozostałych departamentów. Przygotowane raporty okresowe, przed ich przekazaniem niezależnemu audytorowi (w przypadku raportów półrocznych i rocznych), są weryfikowane przez Radę Dyrektorów.

Regularne przeglądy wyników Spółki z wykorzystaniem stosowanej metody raportowania finansowego

Dane finansowe będące podstawą sprawozdań finansowych i raportów okresowych pochodzą ze stosowanego przez Spółkę systemu miesięcznej sprawozdawczości finansowej i operacyjnej oraz z jej dedykowanego systemu informatycznego. Po zamknięciu księgowym każdego miesiąca kalendarzowego Dyrektorzy wykonawczy wspólnie analizują wyniki finansowe Spółki porównując je z założeniami i dzieląc na poszczególne segmenty.

Zidentyfikowane błędy korygowane są na bieżąco w księgach Spółki i w systemie sprawozdawczym Grupy zgodnie z przyjętą polityką rachunkowości. Przygotowywanie sprawozdań finansowych i raportów okresowych rozpoczyna się po akceptacji przez Dyrektora Finansowego Grupy wstępnych wyników zakończonego okresu oraz podlega ponownemu sprawdzeniu i weryfikacji po akceptacji ostatecznych wyników finansowych przez Dyrektora Finansowego Grupy.

Regularne niezależne przeglądy publikowanych sprawozdań finansowych Spółki przez audytora

Przed publikacją półroczne i roczne sprawozdania finansowe i raporty finansowe oraz dane finansowe będące podstawą tej sprawozdawczości poddawane są przeglądowi (półroczne) i badaniu (roczne) przez audytora Spółki. Przeglądowi podlega w szczególności adekwatność danych finansowych oraz zakres koniecznych ujawnień. Wyniki przeglądu półrocznego i badania rocznego prezentowane są przez audytora Radzie Dyrektorów Spółki oraz jej Komitetowi Audytu.

Zasady autoryzacji raportów finansowych przed publikacją

Sprawozdania finansowe i raporty okresowe przed i po zakończeniu przeglądu lub badania audytora przesyłane są członkom Rady Dyrektorów Spółki. Przed zatwierdzeniem przez Radę Dyrektorów okresowych sprawozdań finansowych do publikacji zbiera się Komitet Audytu, któremu Dyrektor Finansowy przedstawia istotne aspekty kwartalnego/półrocznego/rocznego sprawozdania finansowego – w szczególności ewentualne zmiany zasad rachunkowości, ważne oszacowania i osądy księgowe, istotne ujawnienia i transakcje. Komitet Audytu dokonuje przeglądu okresowych sprawozdań finansowych z uwzględnieniem informacji prezentowanych przez Dyrektora Finansowego i niezależnego audytora i rekomenduje Radzie Dyrektorów ich zatwierdzenie.

IV. Informacja o akcjonariuszach posiadających znaczne pakiety akcji Spółki (bezpośrednio lub pośrednio)

Te dane zostały zaprezentowane w punkcie 5, strona 50 niniejszego raportu rocznego.

V. Informacja o akcjonariuszach posiadających akcje uprzywilejowane

Nie ma akcjonariuszy z akcjami uprzywilejowanymi.

VI. 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:

- (a) Przewodniczącego Walnego Zgromadzenia; („Przewodniczący”); lub
- (b) co najmniej trzech akcjonariuszy działających 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.

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 ureguje 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 określonym właściwymi przepisami prawa polskiego.

Niezależnie od powyższego, zgodnie z postanowieniami Ustawy o Ofercie Publicznej, jakkolwiek emisja akcji po wprowadzeniu Spółki na GPW jest objęta wymogiem sporządzenia prospektu emisyjnego oraz zatwierdzenia go przez KNF, chyba że wymóg ten podlega jednoznacznemu 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.

VII. 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:

- a) nie zostanie złożony, po odpowiednim opieczętowaniu, 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;
- b) dotyczy więcej niż jednej klasy akcji; i
- c) 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 wprowadzenia akcji Spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie wszyscy akcjonariusze posiadający ponad 1% w kapitale akcyjnym Spółki ogółem podpisali zobowiązanie do czasowego ograniczenia zbywania akcji Spółki. Okres ograniczenia zbywania akcji zakończył się 30 października 2008 roku.

VIII. 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-komiteu lub strony trzeciej.

Akcje

Zgodnie z postanowieniami art. 4.1 Statutu wszelkie początkowe akcje jeszcze niewyemitowane i nieprzysługujące 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 podjętą przed emisją takich nowych akcji, może wyłączyć prawo poboru Akcjonariuszy w odniesieniu do danej emisji nowych akcji.

IX. 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>.

X. 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 co najmniej 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 stanowić 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 kończących 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.

XI. Skład Rady Dyrektorów oraz jej komitetów oraz informacja o ich działalności w roku zakończonym 31 grudnia 2012

Poniższa tabela przedstawia aktualny skład Rady Dyrektorów:

Imię i nazwisko	Rok urodzenia	Funkcja	Data powołania do Rady	Data wygaśnięcia kadencji	Narodowość
Siarhei Kostevitch	1965	Przewodniczący Rady, Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999	18 maja 2013	Białoruska/ Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001	18 maja 2013	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	30 maja 2014	Cypryjska
Laurent Journoud	1970	Dyrektor, Wiceprezydent wykonawczy ds. sprzedaży i marketingu	26 czerwca 2003	30 maja 2014	Francuska
Efstathios Papadakis	1936	Dyrektor niewykonawczy	5 maja 2009	24 maja 2014	Cypryjska
Chris Pavlou	1945	Dyrektor niewykonawczy	18 czerwca 2012	Najbliższe WZA	Cypryjska

W roku zakończonym 31 grudnia 2012 miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów:

- W dniu 18 czerwca 2012 r. Pan Kyriacos Christofi, Dyrektor niewykonawczy Spółki, złożył rezygnację z zajmowanego stanowiska. Jego rezygnacja została przyjęta przez Radę Dyrektorów Spółki. Przyczyną rezygnacji Pana Kyriacosa Christofi były sprawy osobiste oraz inne zobowiązania biznesowe utrudniające dalszą pracę dla Spółki.
- W dniu 18 czerwca 2012, ze skutkiem natychmiastowym Pan Chris Pavlou został powołany do Rady Dyrektorów Spółki, jako Dyrektor niewykonawczy.

W roku zakończonym 31 grudnia 2012, Rada Dyrektorów odbyła łącznie pięć formalnych posiedzeń. Główne przyczyny i tematy omawiane na tych spotkaniach to:

- Omówienie i przyjęcie raportów okresowych i sprawozdań finansowych (wliczając: raport roczny za 2011 r., raport za pierwsze półrocze 2012 r., raporty za I i III kwartał 2012 r.)
- Przyjęcie budżetu na rok
- Omówienie i przyjęcie prognoz finansowych Spółki
- Omówienie wyników w porównaniu do prognoz
- Omówienie rozwoju Grupy
- Omówienie sytuacji akcji Spółki na GPW
- Decyzja w sprawie wypłaty dywidendy
- Stosowanie zasad ładu korporacyjnego
- Powołanie nowego audytora
- 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 2012 Komitet Audytu, w skład którego wchodził Efstathios Papadakis i Kyriacos Christofi zastąpiony później przez Chrisa Pavlou (wszyscy jako Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Marios Christou (jako uczestnik), i któremu przewodniczył Efstathios Papadakis – odbył łącznie dwa posiedzenia. Kwestie omawiane podczas posiedzeń Komitetu Audytu były następnie prezentowane Radzie Dyrektorów.

Nie było konkretnego powodu do zwoływania formalnych posiedzeń Komitetu ds. wynagrodzeń – w którego skład wchodził Kyriacos Christofi później zastąpiony przez Chrisa Pavlou i Efstathios Papadakis (wszyscy jako Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch (jako uczestnik), i któremu przewodniczył Kyriacos Christofi później zastąpiony przez Chrisa Pavlou – w związku z tym wszelkie kwestie omawiane były podczas spotkań Rady Dyrektorów.

CZĘŚĆ II

PUNKT 8. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI

Grupa zawiera umowy ze swoim głównym audytorem, KPMG 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 2012 – została podpisana 6 lipca 2012 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2012 i 2011 roku (kwoty za 2011 rok odnoszą się do Deloitte & Touche Limited, będącego naszym poprzednim audytorem):

(USD)	2012	2011
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym ⁽¹⁾	396	692
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	25	42
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	0	0
Wynagrodzenie ogółem	421	734

⁽¹⁾ 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 ASBISc Enterprises Plc prezentowane jako część niniejszego raportu rocznego zawarte jest na stronach od 1 do 70 w następującym porządku:

	<u>Strona</u>
Oświadczenia Rady Dyrektorów	
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Oświadczenie członków Rady Dyrektorów oraz przedstawicieli Spółki odpowiedzialnych za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego	2
Sprawozdanie Dyrektorów	3 – 4
Raport biegłego rewidenta	5 – 6
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	7
Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów	8
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej	9
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	10
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych	11
Zestawienie całkowitych dochodów podmiotu dominującego	12
Sprawozdanie z sytuacji finansowej podmiotu dominującego	13
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	14
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	15
Noty objaśniające do sprawozdania finansowego	16 – 70

OŚWIADCZENIA 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 wyniki działalności, a doroczne 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 biegli rewidenci dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, zgodnie z obowiązującymi przepisami i normami zawodowymi.

Limassol, 22 marca 2013

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

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

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

ASBISC ENTERPRISES PLC

**RAPORT I SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE FINANSOWE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
31 GRUDNIA 2012**

**RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

S p i s t r e ś c i

	Strona
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Oświadczenie członków Rady Dyrektorów oraz przedstawicieli Spółki odpowiedzialnych za sporządzenie skonsolidowanego sprawozdania finansowego	2
Sprawozdanie Dyrektorów	3 – 4
Raport biegłego rewidenta	5 – 6
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	7
Skonsolidowane zestawienie całkowitych dochodów	8
Skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej	9
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	10
Skonsolidowane sprawozdanie z przepływów pieniężnych	11
Zestawienie całkowitych dochodów podmiotu dominującego	12
Sprawozdanie z sytuacji finansowej podmiotu dominującego	13
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	14
Sprawozdanie z przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	15
Noty objaśniające do sprawozdania finansowego	16 – 70

ASBISC ENTERPRISES PLC

ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

DYREKTORZY I PROFESJONALNI DORADCY

Rada Dyrektorów	Siarhei Kostevitch (Białorusin/Cyprijski) Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny Marios Christou (Cyprijski) Laurent Journoud (Francuz) Constantinos Tziamalis (Cyprijski) Efsthios Papadakis (Cyprijski) Dyrektor Niewykonawczy Christakis Pavlou (Cyprijski) Dyrektor Niewykonawczy <i>(powołany 18 czerwca 2012)</i> Kyriacos Christofi (Cyprijski) Dyrektor Niewykonawczy <i>(zrezygnował 18 czerwca 2012)</i>
Sekretariat	Alfo Secretarial Limited Limassol, Cypr
Siedziba	Kolonakiou 43, Diamond Court Ayios Athanasios, 4103, Limassol, Cypr
Audytor	KPMG Limited Limassol, Cypr
Doradca prawny	Costas Tsirides & Co. Law Office Limassol, Cypr
Banki	Credit Bank of Moscow Bank Moscow-Minsk Tatra banka a.s. Bank of Cyprus Public Company Ltd The Cyprus Development Bank Public Company Ltd Ceskoslovenska obchodni banka, a. s. (CSOB bank) BRD Groupe Societe Generale Raiffeisen Bank International AG Erste & Steiermarkische Bank d.d. Unicredit Bulbank Plc National Bank of Fujairah HSBC Bank Middle East Limited BZ WBK Faktor Sp. z o.o. Bank Ochrony Środowiska S.A. Transfinance a.s.

**OŚWIADCZENIE CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW ORAZ PRZEDSTAWICIELI SPÓŁKI
ODPOWIEDZIALNYCH ZA PRZYGOTOWANIE SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA
FINANSOWEGO**

(zgodnie z postanowieniami Ustawy 190(I)/2007 o wymogach ws. przejrzystości)

Zgodnie z artykułem 9 sekcje (3c) i (7) Ustawy 190 (1) / 2007 o wymogach przejrzystości (Obrót papierami wartościowymi na rynku regulowanym) ("Ustawa") my, członkowie Rady Dyrektorów oraz Kontroler finansowy odpowiedzialni za przygotowanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Asbisc Enterprises Plc ("Spółka") i jej spółek zależnych ("Grupa") oraz jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2012, potwierdzamy, iż zgodnie z naszą najlepszą wiedzą:

- a) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2012, zaprezentowane na stronach 7 do 70:
 - (i) zostało przygotowane zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej, przyjętymi przez Unię Europejską oraz z artykułem 9(4) Ustawy, oraz
 - (ii) daje prawdziwy i rzetelny obraz aktywów i pasywów, sytuacji finansowej oraz zysku lub straty Grupy i Spółki.
- b) Raport Rady Dyrektorów dostarcza rzetelnej oceny wydarzeń i wyników działalności oraz sytuacji finansowej Grupy i Spółki, wraz z opisem podstawowych ryzyk i niepewności, w obliczu których stoją.

Członkowie Rady Dyrektorów:

Siarhei Kostevitch (Białorusin/Cyprijczyk)
Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

.....

Marios Christou (Cyprijczyk)
Dyrektor Wykonawczy

.....

Laurent Journoud (Francuz)
Dyrektor Wykonawczy

.....

Constantinos Tziamalīs (Cyprijczyk)
Dyrektor Wykonawczy

.....

Efstathios Papadakis (Cyprijczyk)
Dyrektor Niewykonawczy

.....

Efstathios Papadakis (Cyprijczyk)
Dyrektor Niewykonawczy

.....

Kontroler finansowy odpowiedzialny za przygotowanie sprawozdania finansowego

Loizos Papavassiliou (Cyprijczyk)
Kontroler finansowy

.....

Limassol, 22 marca 2013

**SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

Dyrektorzy przedstawiają swój raport roczny na temat spraw Asbisc Enterprises Plc ("Spółka" lub "podmiot dominujący") i jej spółek zależnych („Grupa”) wraz ze zbadanym sprawozdaniem finansowym Grupy i Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2012 r.

Podstawowa działalność

Podstawową działalnością Grupy i Spółki nadal jest ogólnosiwiatowa sprzedaż i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego.

Sprawozdanie finansowe Grupy

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmuje sprawozdanie finansowe Spółki jak również jej spółek zależnych. Nazwy i dane szczegółowe spółek zależnych podane są w nocie 16 do sprawozdania finansowego.

Wyniki

Skonsolidowany zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł 9.010.216 USD w porównaniu do 5.417.542 USD w 2011 roku. Szczegóły skonsolidowanych wyników Grupy przedstawione są na stronie 7 sprawozdania finansowego.

Znaczące wydarzenia po zakończeniu roku finansowego

Wszystkie znaczące wydarzenia, które zaszły po zakończeniu roku finansowego, są opisane w nocie 35 do sprawozdania finansowego.

Istnienie oddziałów

Spółka nie posiada żadnych 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 obecnej sytuacji Grupy i Spółki oraz opis głównych czynników ryzyka i niepewności

Rozwój Grupy i Spółki do dnia dzisiejszego, wyniki finansowe oraz sytuacja przedstawione w sprawozdaniu finansowym są uznane za zadowalające, biorąc pod uwagę ogólny klimat gospodarczy, w którym działa Spółka.

Grupa osiągnęła w ciągu roku przychody w wysokości 1.744.877.804 USD w porównaniu do 1.482.074.819 USD w 2011 roku, co oznacza wzrost o 17,7%. Oznacza to ogólną poprawę udziału rynkowego Grupy i istotny wzrost sprzedaży marek własnych w celu zwiększenia zysku brutto i netto.

Grupa i Spółka stoją przed następującymi głównymi czynnikami ryzyka i niepewności:

- presja konkurencyjna na rynku na którym działa, która może istotnie wpłynąć na marże brutto i netto;
- zmiany technologiczne i inne trendy rynkowe;
- ryzyka finansowe opisane w nocie 31.

Spółka posiada systemy i procedury w celu zachowania swojej wiedzy fachowej i utrzymywania świadomości zmian na swoich rynkach, aby niwelować ryzyko rynkowe. Posiada 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. Rada Dyrektorów proponuje wypłatę dywidendy w wysokości 0,05 USD na akcję, co daje w sumie 2.775.000 USD, w oparciu o lepszą rentowność w 2012 r.

**SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW (CIĄG DALSZY)
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

Kapitał akcyjny

Według stanu na 31 grudnia 2012 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 oraz do daty sprawozdania finansowego nie było zmian w kapitale akcyjnym Spółki.

Zgodnie z decyzją Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 21 grudnia 2011 zatwierdzony został program skupu akcji własnych na następujących warunkach:

- maksymalna kwota możliwa do wykorzystania do realizacji programu 500.000 USD
- maksymalna ilość akcji, które mogą zostać nabyte w ramach programu: 1.000.000 akcji
- ramy czasowe programu wynoszą 12 miesięcy od podjęcia uchwały
- akcje nabyte w ramach programu mogą być zatrzymane przez Spółkę przez maksimum dwa lata od nabycia
- minimalna cena nabycia akcji w ramach programu wynosi 1,2 PLN za akcję, a maksymalna cena wynosi 3,0 PLN za akcję

Od daty zatwierdzenia programu skupu akcji własnych do końca 2011 roku Spółka skupiła 8.989 akcji zwykłych za łączną kwotę 3.857 USD.

W 2012 roku Spółka nabyła dodatkowe 179.400 akcji zwykłych za łączną kwotę 126.977 USD.

Rada Dyrektorów

Członkowie Rady Dyrektorów na dzień 31 grudnia 2012 r. i na dzień publikacji raportu są wymienieni na stronie 1 sprawozdania finansowego. Wszyscy oni pełnili funkcję członków Rady Dyrektorów przez cały rok, za wyjątkiem pana Kyriacosa Christofi, który zrezygnował w dniu 18 czerwca 2012 r. oraz pana Christakisa Pavlou, który został powołany na stanowisko Dyrektora niewykonawczego tego samego dnia. Nie było istotnych zmian w zakresie obowiązków i wynagrodzeniu członków Rady Dyrektorów.

Zgodnie ze statutem Spółki pan Christakis Pavlou, który został powołany na stanowisko Dyrektora w trakcie roku przez Radę Dyrektorów i pan Marios Christou, którego kadencja kończy się rotacyjnie, kończą kadencję na następnym Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki i będąc do tego uprawnionymi kandydują ponownie.

Ład Korporacyjny

Dyrektorzy Spółki uznają wartość wynikającą z zasad, praktyk i procedur ładu korporacyjnego. Jako Spółka notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w Polsce, Spółka realizuje postanowienia dotyczące ładu korporacyjnego zawarte w Kodeksie Dobrych Praktyk warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych, które są wykonalne i właściwe dla spółki publicznej wielkości Spółki. Zasady te, informacje o ich stosowaniu oraz wszelkich odstępstwach można znaleźć na stronie internetowej Spółki dla inwestorów pod adresem: <http://investor.asbis.com> oraz <http://investor.asbis.pl>.

Rada Dyrektorów Spółki ma dwa komitety:

- Komitet ds. Audytu oraz
- Komitet ds. Wynagrodzeń

Komitet ds. Wynagrodzeń składa się z dwóch Dyrektorów niewykonawczych oraz Przewodniczącego. Komitet ds. Audytu składa się z dwóch Dyrektorów niewykonawczych.

Audytorzy

Audytorzy Spółki, KPMG Limited zostali powołani w czasie roku i wyrazili wolę dalszego pełnienia swych obowiązków. Uchwała w sprawie ich ponownego powołania upoważniająca Radę Dyrektorów do wyznaczenia ich wynagrodzenia zostanie poddana pod głosowanie na następnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Z UPOWAŻNIENIA RADY DYREKTORÓW

Dyrektor

.....

Limassol, 22 marca 2013

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

**Raport z badania skonsolidowanego oraz jednostkowego sprawozdania finansowego
Asbisc Enterprises Plc**

Przeprowadziliśmy badanie dołączonego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Asbisc Enterprises Plc („Spółka”) i jej spółek zależnych (razem ze Spółką „Grupa”) oraz jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki od strony 7 do 70, obejmującego skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy oraz sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2012 roku oraz skonsolidowane rachunki zysków i strat, zestawienia całkowitych dochodów, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych Grupy, oraz sprawozdanie z całkowitych dochodów, zmian w kapitale własnym oraz przepływów pieniężnych Spółki za wtedy zakończony rok finansowy, a także podsumowanie najważniejszych zasad rachunkowości oraz pozostałe noty objaśniające.

Odpowiedzialność Rady Dyrektorów za sprawozdanie finansowe

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za sporządzenie skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego Grupy i Spółki przedstawiającego prawdziwy i rzetelny obraz, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (EU) oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113 oraz za taką kontrolę wewnętrzną jaką Rada Dyrektorów określi jako niezbędną by umożliwić przygotowanie skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego, wolnego od istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów.

Zakres odpowiedzialności biegłego rewidenta

Naszą odpowiedzialnością jest wyrażenie opinii o tym skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym Grupy i 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 skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe nie zawierają 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 skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniu finansowym istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów. Dokonując oceny ryzyka rewident bierze pod uwagę system kontroli wewnętrznej jednostki istotny dla przygotowania skonsolidowanego i jednostkowego sprawozdania finansowego jednostki przedstawiającego prawidłowy i rzetelny obraz sytuacji i opracowuje procedury badania odpowiednio do okoliczności, ale nie w celu wyrażenia opinii dotyczącej skuteczności działania systemu kontroli wewnętrznej jednostki. Badanie obejmuje też ocenę odpowiedniości zastosowanych zasad rachunkowości oraz zasadności szacunków dokonanych przez Radę Dyrektorów a także ocenę ogólną prezentacji skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

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

Opinia

Naszym zdaniem skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki, w sposób prawidłowy i rzetelny odzwierciedlają pozycję finansową Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2012 roku, wynik finansowy i przepływy pieniężne Grupy i Spółki za wtedy zakończony rok finansowy, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez UE oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113.

Raport o innych wymogach prawnych i regulacjach

Zgodnie z wymogami Ustawy z 2009 r. o rewidentach i obowiązkowych badaniach rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych zawiadamiamy, co następuje:

- Otrzymaliśmy wszelkie informacje i wyjaśnienia, które uznaliśmy za niezbędne dla celów naszego badania.
- Naszym zdaniem, Spółka prowadzi właściwe księgi rachunkowe.
- Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe są zgodne z księgami rachunkowymi.
- Naszym zdaniem oraz zgodnie z najlepszymi dostępnymi nam informacjami oraz zgodnie otrzymanymi wyjaśnieniami, skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i jednostkowe sprawozdania finansowe Spółki przekazują informacje wymagane przez Prawo Spółek, Cap. 113 w wymagany sposób.
- Naszym zdaniem informacje zawarte w raporcie Rady Dyrektorów na stronach 3-4 są zgodne ze skonsolidowanym i jednostkowym sprawozdaniem finansowym Spółki

Zgodnie z wymogami Dyrektywy DI190-2007-04 Cypryjskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, informujemy, że oświadczenie w sprawie ładu korporacyjnego zostało przygotowane dla informacji odnoszących się do pkt. (a), (b), (c), (f) i (g) artykułu 5 tejże Dyrektywy, i tworzy specjalną część Raportu Rady Dyrektorów.

Inne kwestie

Niniejszy raport, wraz z opinią, został przygotowany jedynie dla akcjonariuszy Spółki jako organu zgodnego z Rozdziałem 34 Ustawy z 2009 r. o rewidentach i obowiązkowych badaniach rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych, a nie w jakimkolwiek innym celu. Poprzez wyrażenie niniejszej opinii nie przyjmujemy oraz nie zakładamy naszej odpowiedzialności dla innych celów lub wobec innych osób, którym niniejszy raport może zostać ujawniony.

Sylvia A. Loizides
Certyfikowany Księgowy i Biegły Rewident
za i w imieniu

KPMG Limited
Certyfikowani Księgowi i Biegli Rewidenci

KPMG Center,
No.11, 16th June 1943 street,
3022 Limassol,
Cypr

Limassol, 22 marca 2013

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Nota	2012 USD	2011 USD
Przychody	3	1.744.877.804	1.482.074.819
Koszt własny sprzedaży		(1.658.550.700)	(1.400.948.708)
Zysk brutto przed zmianami walutowymi		86.327.104	81.126.111
Zmiany walutowe na zysku brutto	4	(859.490)	123.532
Zysk brutto po zmianach walutowych		85.467.614	81.249.643
Koszty sprzedaży		(41.331.477)	(40.421.076)
Koszty ogólnego zarządu		(23.916.354)	(25.168.223)
Zysk z działalności operacyjnej		20.219.783	15.660.344
Przychody finansowe	5	707.555	275.034
Koszty finansowe	5	(10.231.264)	(9.330.941)
Pozostałe zyski i straty	6	587.627	498.821
Ujemna wartość firmy			
z akwizycji spółki zależnej	17	41.363	-
Odpisana wartość firmy	17	-	(50.213)
Udział w stracie z joint ventures	16	(73.508)	(186.410)
Zysk przed opodatkowaniem	7	11.251.556	6.866.635
Podatek dochodowy	8	(2.204.519)	(1.206.415)
Zysk za rok		9.047.037	5.660.220
Przypisany:			
Udziałowcom mniejszościowym		36.821	242.678
Właścicielom podmiotu dominującego		9.010.216	5.417.542
		9.047.037	5.660.220
		Centy USD	Centy USD
Zysk na akcję			
Podstawowy i rozwodniony			
z działalności kontynuowanej		16,29	9,76

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC

**SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	2012 USD	2011 USD
Zysk za rok	9.047.037	5.660.220
Pozostała całkowita strata:		
Różnice kursowe z przeliczenia operacji zagranicznych	924.019	(1.375.525)
Poprawki reklasyfikacyjne związane z operacjami zagranicznymi zlikwidowanymi lub rozwiązanymi w ciągu roku	(15.423)	(71)
Pozostała całkowita strata za rok	908.596	(1.375.596)
Całkowite dochody ogółem za rok	9.955.633	4.284.624
 Całkowite dochody ogółem przypisane:		
Udziałowcom mniejszościowym	39.460	239.845
Właścicielom podmiotu dominującego	9.916.173	4.044.779
	9.955.633	4.284.624

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ
WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2012**

		2012	2011
	NotA	USD	USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Wartość firmy	17	550.517	550.517
Rzeczowe aktywa trwałe	14	26.719.271	26.624.374
Inwestycje w joint ventures	16	57.029	387.625
Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży	18	11.794	9.580
Wartości niematerialne i prawne	15	1.189.736	1.507.203
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	9	602.849	870.510
Aktywa trwałe ogółem		29.131.196	29.949.809
Aktywa obrotowe			
Zapasy	10	110.266.827	111.640.208
Należności z tytułu dostaw i usług	11	315.390.086	237.990.821
Pozostałe aktywa obrotowe	12	20.335.161	9.315.104
Aktywa finansowe z tytułu derywatyw	13	47.379	559.106
Bieżące opodatkowanie	8	545.153	427.765
Środki pieniężne w banku i gotówka	25	30.997.616	48.868.023
Aktywa obrotowe ogółem		477.582.222	408.801.027
Aktywa ogółem		506.713.418	438.750.836
PASYWA			
Kapitały własne			
Kapitał zakładowy	24	11.100.000	11.100.000
Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		23.518.243	23.518.243
Zatrzymane zyski i inne składniki kapitałów własnych		68.326.230	60.758.056
Kapitały własne przypadające na właścicieli podmiotu dominującego		102.944.473	95.376.299
Udziały mniejszościowe		140.674	394.835
Kapitały własne ogółem		103.085.147	95.771.134
Zobowiązania			
Zobowiązania długoterminowe			
Zobowiązania długoterminowe	22	3.813.410	4.354.620
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	23	68.222	93.056
Zobowiązania długoterminowe ogółem		3.881.632	4.447.676
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		258.798.436	244.663.923
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	19	67.981.262	47.248.478
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw	20	527.086	1.215
Bieżące opodatkowanie	8	671.275	89.476
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	23	32.966	171.339
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących oraz pożyczki krótkoterminowe	21	71.735.614	46.357.595
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		399.746.639	338.532.026
Zobowiązania ogółem		403.628.271	342.979.702
Pasywa ogółem		506.713.418	438.750.836

Podpisane w imieniu Rady Dyrektorów dnia 22 marca 2013

.....

..... - Dyrektorzy

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Przypisane właścicielom podmiotu dominującego							
	Kapitał zakładowy USD	Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Akcje własne USD	Zatrzymane zyski USD	Translacja operacji zagranicznych USD	Ogółem USD	Udziały mniejszościowe USD	Kapitały własne ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2011	11.100.000	23.518.243	-	57.224.454	(507.320)	91.335.377	431.509	91.766.886
Zysk za rok	-	-	-	5.417.542	-	5.417.542	242.678	5.660.220
Pozostała całkowita strata za rok	-	-	-	-	(1.372.763)	(1.372.763)	(2.833)	(1.375.596)
Wypłata dywidendy udziałowcom mniejszościowym	-	-	-	-	-	-	(276.519)	(276.519)
Buyback akcji	-	-	(3.857)	-	-	(3.857)	-	(3.857)
Stan na 31 grudnia 2011	11.100.000	23.518.243	(3.857)	62.641.996	(1.880.083)	95.376.299	394.835	95.771.134
Zysk za rok	-	-	-	9.010.216	-	9.010.216	36.821	9.047.037
Pozostały całkowity zysk za rok	-	-	-	-	905.957	905.957	2.639	908.596
Wypłata dywidendy	-	-	-	(2.214.643)	-	(2.214.643)	-	(2.214.643)
Akwizycje akcji od udziałowców mniejszościowych (nota 31)	-	-	-	(6.379)	-	(6.379)	(293.621)	(300.000)
Buyback akcji	-	-	(126.977)	-	-	(126.977)	-	(126.977)
Stan na 31 grudnia 2012	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>(130.834)</u>	<u>69.431.190</u>	<u>(974.126)</u>	<u>102.944.473</u>	<u>140.674</u>	<u>103.085.147</u>

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2012 r. zostały poddane dystrybucji do kwoty 30.934.713 USD, co stanowi zyski zatrzymane Spółki. Pozostała kwota w pozycji zatrzymane zyski w wysokości 38.496.477 USD stanowi zyski zatrzymane w Spółkach zależnych Grupy.

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Nota	2012 USD	2011 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem i udziałami mniejszościowymi		11.251.556	6.866.635
Korekty:			
Różnice kursowe z konsolidacji		586.155	(1.020.901)
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności	11	3.466.163	2.694.732
Odzyskane należności nieściągalne	11	(64.830)	(27.147)
Amortyzacja	14	2.327.506	2.501.801
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	15	534.220	586.150
Zyski wynikające z połączenia jednostek gospodarczych		(40.888)	(14.589)
Odpisana wartość firmy	17	-	50.213
Udział w stracie z joint ventures	16	73.508	186.410
Odsetki otrzymane	5	(219.207)	(160.190)
Odsetki zapłacone	5	5.887.184	4.950.972
Strata/(zysk) ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	6	18.157	(28.978)
Zysk z działalności operacyjnej przed zmianą stanu kapitału obrotowego		23.819.524	16.585.108
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		1.237.972	(8.021.122)
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(78.710.068)	34.941.445
Zwiększenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(10.495.761)	(2.438.669)
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu pozostałych zobowiązań z tytułu dostaw i usług		12.249.873	(19.301.861)
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		21.011.210	(3.905.522)
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań długoterminowych		47.093	24.954
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		(30.840.157)	17.884.333
Podatki zapłacone, netto	8	(1.500.975)	(1.870.742)
Odsetki zapłacone	5	(5.887.184)	(4.950.972)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		(38.228.316)	11.062.619
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Odsetki otrzymane	5	219.207	160.190
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	14	(2.138.174)	(3.400.304)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	15	(263.801)	(518.506)
(Płatności)/wpływy netto z połączeń jednostek gospodarczych		(285.524)	6.571
Środki pieniężne netto uzyskane/(wydane) w związku z połączeniami jednostek gospodarczych		231.574	(109)
Buyback akcji zwykłych		(126.977)	(3.857)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		292.356	285.981
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(2.071.339)	(3.470.034)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Dywidendy wypłacone udziałowcom mniejszościowym		-	(276.519)
Wypłata dywidendy		(2.214.643)	
Splaty kredytów długoterminowych oraz zobowiązań długoterminowych z tytułu leasingu finansowego		(613.137)	(1.018.503)
Wpływy/(splaty) z tytułu kredytów krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego		19.483.818	(8.415.774)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej		16.656.038	(9.710.796)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(23.643.617)	(2.118.211)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku	25	19.251.306	21.369.517
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	25	(4.392.311)	19.251.306

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Nota	2012 USD	2011 USD
Przychody	3	930.446.611	896.839.168
Koszt własny sprzedaży		(910.167.732)	(879.234.813)
Zysk brutto przed zmianami walutowymi		20.278.879	17.604.355
Zmiany walutowe na zysku brutto	4	(337.200)	661.390
Zysk brutto po zmianach walutowych		19.941.679	18.265.745
Koszty sprzedaży		(9.385.885)	(10.303.602)
Koszty ogólnego zarządu		(6.419.138)	(7.141.477)
Zysk z działalności operacyjnej		4.136.656	820.666
Przychody finansowe	5	740.962	229.748
Koszty finansowe, netto	5	(1.979.571)	(2.102.226)
Pozostałe (straty)/zyski	6	(70.407)	708.189
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem	7	2.827.640	(343.623)
Podatek dochodowy	8	(579.441)	(15.349)
Zysk/(strata) za rok		2.248.199	(358.972)
Pozostałe całkowite dochody za rok		-	-
Całkowity dochód/(strata) ogółem za rok		<u>2.248.199</u>	<u>(358.972)</u>

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2012**

	Nota	2012 USD	2011 USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	14	6.193.447	6.500.956
Wartości niematerialne i prawne	15	782.074	1.001.986
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	9	-	183.855
Pozostałe aktywa trwałe	12	-	1.493.769
Inwestycje w spółki zależne	16	8.887.819	6.701.137
Inwestycje w joint ventures	16	-	240.000
Aktywa trwałe ogółem		15.863.340	16.121.703
Aktywa obrotowe			
Zapasy	10	28.718.871	32.618.812
Należności z tytułu dostaw i usług	11	97.575.905	84.995.032
Pozostałe aktywa obrotowe	12	80.229.780	74.529.861
Aktywa finansowe z tytułu derywatów	13	-	446.391
Należności z tytułu bieżącego opodatkowania	8	-	105.967
Środki pieniężne w banku i gotówka	25	13.891.351	34.345.016
Aktywa obrotowe ogółem		220.415.907	227.041.079
Aktywa ogółem		236.279.247	243.162.782
PASYWA			
Kapitały własne			
Kapitał zakładowy	24	11.100.000	11.100.000
Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej		23.518.243	23.518.243
Zatrzymane zyski i inne składniki kapitałów własnych		30.803.879	30.897.300
Kapitały własne ogółem		65.422.122	65.515.543
Zobowiązania			
Zobowiązania długoterminowe			
Pożyczki długoterminowe	22	1.579.036	1.663.625
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	9	67.389	-
Zobowiązania długoterminowe ogółem		1.646.425	1.663.625
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		151.339.569	161.839.152
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	19	11.215.233	8.940.014
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów	20	313.648	-
Zobowiązania z tytułu bieżącego opodatkowania	8	189.285	-
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących oraz pożyczki krótkoterminowe	21	6.152.965	5.204.448
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		169.210.700	175.983.614
Zobowiązania ogółem		170.857.125	177.647.239
Pasywa ogółem		236.279.247	243.162.782

Podpisane w imieniu Rady Dyrektorów dnia 22 marca 2013

.....

- Dyrektorzy

.....

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

ASBISC ENTERPRISES PLC
**ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Kapitał zakładowy USD	Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Akcje własne USD	Zatrzymane zyski USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2011	11.100.000	23.518.243	-	31.260.129	65.878.372
Całkowita strata ogółem za rok	-	-	-	(358.972)	(358.972)
Buyback akcji zwykłych	-	-	(3.857)	-	(3.857)
Stan na 31 grudnia 2011	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>(3.857)</u>	<u>30.901.157</u>	<u>65.515.543</u>
Całkowity zysk ogółem za rok	-	-	-	2.248.199	2.248.199
Wypłata dywidendy	-	-	-	(2.214.643)	(2.214.643)
Buyback akcji zwykłych	-	-	(126.977)	-	(126.977)
Stan na 31 grudnia 2012	<u>11.100.00</u>	<u>23.518.243</u>	<u>(130.834)</u>	<u>30.934.713</u>	<u>65.422.122</u>

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2012 w wysokości 30.934.713 USD są możliwe do dystrybucji. Akcje własne reprezentują kwotę wydatkowaną w ramach skupu akcji własnych w 2011 i 2012 roku (nota 24).

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 na obronność za zachowanie uznanych w ten sposób dywidend w wysokości 20% za lata podatkowe 2012 i 2013 oraz 17% za rok 2014 i lata kolejne (w 2011 stawka wyniosła 15% do 30 sierpnia 2011 i 17% później) 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 na obronność jest płatna przez Spółkę na rzecz akcjonariuszy.

Dywidendy wypłacone akcjonariuszom nie będącym rezydentami podatkowymi Cypru nie są objęte podatkiem u źródła na Cyprze. Dywidendy wypłacone rezydentom podatkowym Cypru są objęte podatkiem u źródła według powyższych stawek.

ASBISC ENTERPRISES PLC
**SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

	Nota	2012 USD	2011 USD
Zysk/(strata) za rok przed opodatkowaniem		2.827.640	(343.623)
Korekty:			
Amortyzacja	14	508.579	517.434
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	15	233.371	275.007
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności		253.433	331.248
Dochód z tytułu dywidend	6	(40.000)	(553.038)
Odsetki otrzymane		(245.489)	(183.187)
Odsetki zapłacone	5	1.025.831	989.932
Odzyskane należności nieściągalne	6	(25.048)	-
Strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	6	26.275	12.191
Strata ze zbycia inwestycji		237.040	
Zysk z działalności operacyjnej przez zmianę stanu kapitału obrotowego		4.801.632	1.045.964
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		3.899.941	(12.760.291)
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(12.572.399)	12.160.010
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(7.104.008)	10.107.351
Zmniejszenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		(10.499.583)	(7.705.032)
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		2.588.867	2.971.846
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		(18.885.550)	5.819.848
Podatki zapłacone, netto	8	(32.945)	(86.587)
Odsetki zapłacone	5	(1.025.831)	(989.932)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		(19.944.326)	4.743.329
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Odsetki otrzymane		245.489	183.187
Dywidendy otrzymane		593.038	-
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	14	(308.289)	(1.078.763)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	15	(15.657)	(43)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		83.142	43.474
Buyback akcji zwykłych		(126.977)	(3.857)
Wpływy ze zbycia inwestycji		14.476	
Zwiększenie netto stanu inwestycji w spółki zależne		(2.438.198)	(1.782.052)
Zmniejszenie netto stanu inwestycji w joint ventures		240.000	111.597
Wpływy/(zaliczki) z tytułu pożyczek dla podmiotów powiązanych, netto		2.554.352	(212.162)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		841.376	(2.738.619)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wyplacona dywidenda		(2.214.643)	-
Splaty pożyczek długoterminowych, netto		(84.589)	(201.857)
Wpływy z tytułu pożyczek krótkoterminowych, netto		8.412	37.450
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej (Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(21.393.770)	1.840.303
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku	25	29.265.289	27.424.986
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	25	7.871.519	29.265.289

Noty na stronach 16 do 70 stanowią integralną część niniejszego sprawozdania finansowego

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

1. Utworzenie Spółki i przedmiot jej działalności

Asbisc Enterprises Plc („Spółka” lub „podmiot dominujący”) została utworzona 9 listopada 1995 r. na Cyprze jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedmiotem działalności Grupy i Spółki jest obrót i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego w szeregu regionów geograficznych zgodnie z opisem w notcie 34. Głównym akcjonariuszem Spółki jest K.S. Holdings Limited, spółka utworzona na Cyprze. Szczegóły dotyczące siedziby Spółki zostały przedstawione na stronie 1.

Spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 30 października 2007 r.

2. Podsumowanie głównych zasad rachunkowości

Główne zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu niniejszego sprawozdania finansowego są przedstawione poniżej. Zasady te były w sposób ciągły stosowane dla wszystkich lat zaprezentowanych w niniejszym sprawozdaniu finansowym, chyba że wskazano inaczej.

Oświadczenie o zgodności

Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) w brzmieniu przyjętym przez Unię Europejską (UE) oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek Cap 113.

Podstawa sporządzenia

Sprawozdanie finansowe, które jest wyrażone w Dolarze amerykańskim, walucie sprawozdawczej Grupy oraz walucie sprawozdawczej i funkcjonalnej Spółki, zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego, za wyjątkiem pewnych instrumentów finansowych, które są mierzone wartością godziwą, jak to zostało wyjaśnione w polityce rachunkowości poniżej. Koszt historyczny jest generalnie oparty na wartości godziwej kwot w zamian za aktywa.

Użycie szacunków i ocen

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga użycia pewnych istotnych oszacowań księgowych i wymaga od managementu dokonania ocen w procesie stosowania polityki rachunkowości Grupy i Spółki. Wymaga również wykorzystania założeń, które wpływają na prezentowane kwoty aktywów i zobowiązań oraz ujawnienia możliwych aktywów i zobowiązań na dzień sprawozdania finansowego oraz raportowanych kwot przychodów i kosztów w raportowanym okresie. Mimo, iż te szacunki są dokonywane zgodnie z najlepszą wiedzą managementu na temat bieżących wydarzeń i akcji, właściwe wyniki mogą ostatecznie różnić się od tych szacunków.

Przyjęcie nowych i znowelizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

W bieżącym roku Grupa i Spółka przyjęły wszystkie nowe i znowelizowane standardy i interpretacje wydane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) oraz Międzynarodowy Komitet ds. Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej (IFRIC) IASB, które mają odniesienie do prowadzonej działalności i obowiązują dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2012.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Przyjęcie nowych i znowelizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (ciąg dalszy)

Następujące standardy, zmiany do standardów i interpretacje zostały wydane, lecz nie były jeszcze efektywne dla roku zakończony 31 grudnia 2012:

- MSSF 7 (Zmiany) "Instrumenty finansowe: ujawnienia" – "Kompensowanie aktywów finansowych i zobowiązań finansowych" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 lub później).
- MSSF 10 "Skonsolidowane sprawozdanie finansowe" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSSF 11 "Wspólne ustalenia umowne" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSSF 12 "Ujawnianie informacji na temat udziałów w innych jednostkach" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSSF 13 "Wycena wartości godziwej" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 lub później).
- MSR 1 (Zmiany) "Prezentacja składników innych całkowitych dochodów" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2012 lub później).
- MSR 19 (Zmiany) "Świadczenia pracownicze" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 lub później).
- MSR 27 (Zmieniony) "Jednostkowe sprawozdanie finansowe" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSR 28 (Zmieniony) "Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSR 32 (Zmiany) "Kompensowanie aktywów finansowych i zobowiązań finansowych" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- Ulepszenia do MSSF 2009-2011 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 lub później).
- MSSF 7 (Zmiany) "Instrumenty finansowe: Ujawnienia" – "Ujawnienia informacji przy przejściu na MSSF 9" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2015 lub później).
- MSSF 9 "Instrumenty finansowe" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2015 lub później).
- Wytyczne do przejścia – Zmiany do MSSF 10, 11 i 12 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2013 lub później).
- Podmioty inwestycyjne – Zmiany do MSSF 10, 12 i MSR 27 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).

Rada Dyrektorów oczekuje, że przyjęcie tych standardów lub interpretacji w przyszłych okresach nie będzie miało istotnego efektu dla sprawozdań finansowych Grupy i Spółki.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Podstawa konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera sprawozdanie finansowe Spółki oraz jednostek (w tym jednostek specjalnego przeznaczenia) kontrolowanych przez Spółkę (jej spółek zależnych). Kontrola występuje wówczas, gdy Spółka ma możliwość kierowania polityką finansową i operacyjną jednostki w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności.

Dochody i koszty spółek zależnych nabytych lub zbytych w ciągu roku są ujmowane w skonsolidowanym zestawieniu całkowitych dochodów od daty ich nabycia, przestają natomiast podlegać konsolidacji od dnia zbycia. Całkowite dochody ogółem spółek zależnych są przypisane właścicielom podmiotu dominującego oraz udziałowcom mniejszościowym nawet jeśli wyniki udziałów mniejszościowych mają stan ujemny.

O ile jest to konieczne, w sprawozdaniach finansowych jednostek zależnych dokonuje się korekt mających na celu ujednolicenie zasad rachunkowości stosowanych przez daną jednostkę z zasadami stosowanymi przez Grupę.

Wszelkie transakcje, salda, dochody i koszty pomiędzy podmiotami wchodzącymi w skład Grupy są w pełni wyeliminowane podczas konsolidacji.

Zmiany w udziałach Grupy w istniejących spółkach zależnych

Zmiany w udziałach Grupy w spółkach zależnych, które nie powodują utraty kontroli przez Grupę nad spółkami są księgowane jako transakcje na kapitałach własnych. Wartości księgowe udziałów Grupy i udziałów mniejszościowych są dostosowane by odzwierciedlić zmiany w ich względnych udziałach w spółkach zależnych. Jakiegokolwiek różnice pomiędzy kwotami, o które udziały mniejszościowe są dostosowywane oraz wartością godziwą zapłaconego lub otrzymanego wynagrodzenia są rozpoznawane bezpośrednio w kapitałach własnych i przypisane akcjonariuszom Spółki.

Gdy grupa traci kontrolę nad jednostką zależną, zysk lub strata ze zbycia jest obliczany jako różnica pomiędzy (i) sumą wartości godziwej otrzymanego wynagrodzenia oraz wartością godziwą wszelkich zatrzymanych udziałów i (ii) poprzednią wartością księgową aktywów (wliczając wartość firmy) i zobowiązań jednostki zależnej oraz wszelkich udziałów mniejszościowych. Kwoty rozpoznane wcześniej w innych całkowitych dochodach w odniesieniu do jednostki zależnej są księgowane w ten sam sposób jaki byłby wymagany, gdyby pozbyto się istotnych aktywów lub zobowiązań (np. reklasyfikowane jako zysk lub strata lub transferowane bezpośrednio do zatrzymanych zysków). Wartość godziwą wszelkich zatrzymanych inwestycji uprzedniej jednostki zależnej na datę utraty kontroli odnosi się do wartości godziwej z pierwotnego rozpoznania dla następującego księgowania zgodnie z MSR 39 *Instrumenty finansowe: Rozpoznanie i wycena* lub – gdy ma to zastosowanie – do kosztu z wstępnego rozpoznania inwestycji w powiązanym lub wspólnie kontrolowanym podmiocie.

Połączenia jednostek gospodarczych

Akwizycje jednostek zależnych i biznesów są księgowane przy wykorzystaniu metody akwizycji. Wynagrodzenie za każdą akwizycję jest mierzone jako suma wartości godziwej (na datę wymiany) danych aktywów, poniesionych lub przyjętych zobowiązań, instrumentów bazujących na kapitałach własnych wyemitowanych przez Grupę w zamian za kontrolę nad przejmowaną jednostką. Koszty związane z akwizycjami są wykazywane w rachunku zysków i strat jako poniesione.

Tam gdzie ma to zastosowanie, wynagrodzenie za akwizycję zawiera wszelkie aktywa lub zobowiązania wynikające z ustalonego wynagrodzenia warunkowego, mierzone zgodnie z wartością godziwą w dacie akwizycji. Następujące zmiany w takich wartościach godziwych są dostosowane do kosztu akwizycji jeśli kwalifikują się jako mierzalne dostosowania okresowe. Wszelkie inne następujące zmiany w wartości godziwej wynagrodzenia warunkowego klasyfikowane jako aktywa lub zobowiązania są księgowane zgodnie z odpowiednimi MSSF. Zmiany w wartościach godziwych wynagrodzenia warunkowego klasyfikowane jako kapitały własne nie są rozpoznawane.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)

Identyfikowalne aktywa, zobowiązania i zobowiązania warunkowe z akwizycji, które spełniają warunki rozpoznania zgodnie z MSSF 3 (2008) są rozpoznawane zgodnie z ich wartością godziwą na datę akwizycji, z wyjątkiem:

- Aktywa lub zobowiązania z tytułu podatku odroczonego oraz zobowiązania lub aktywa związane z ustaleniami co do świadczeń pracowniczych są rozpoznawane i wyceniane zgodnie z odpowiednio MSR 12 *Podatki dochodowe* oraz MSR 19 *Świadczenia pracownicze*;
- Zobowiązania lub instrumenty bazujące na kapitałach własnych związane ze zmianą przez Grupę nagród opartych na akcjach w jednostce przejmowanej są wyceniane zgodnie z MSSF 2 *Płatności w formie akcji*; oraz
- Aktywa (lub zbywane grupy) klasyfikowane jako przeznaczone do zbycia zgodnie z MSSF 5 *Aktywa trwale przeznaczone do sprzedaży oraz działalność zaniechana* są wyceniane zgodnie z tym standardem.

Udziały mniejszościowe w spółkach zależnych są identyfikowane oddzielnie od kapitałów własnych Grupy. Udziały udziałowców mniejszościowych mogą być początkowo mierzone według wartości godziwej lub jako proporcjonalny udział udziałów mniejszościowych w wartości godziwej identyfikowalnych aktywów netto nabytej jednostki. Wybór podstawy dokonania miary jest dokonywany osobno dla każdej akwizycji. W konsekwencji akwizycji wartość księgowa udziałów mniejszościowych jest wartością tych udziałów przy początkowym rozpoznaniu plus udziałem udziałów mniejszościowych zmian w kapitałach własnych, które następują. Całkowite dochody ogółem są przypisane udziałowcom mniejszościowym nawet jeśli wyniki udziałów mniejszościowych mają stan ujemny.

Udziały w joint ventures

Joint venture to kontraktowa umowa na podstawie której Grupa i inne strony podejmują działalność ekonomiczną, pod wspólną kontrolą (np. gdy strategiczne decyzje finansowe i operacyjne odnoszące się do działalności joint venture wymagają jednomyślnej zgody stron sprawujących kontrolę).

Gdy jednostka Grupy podejmuje działalność bezpośrednio na podstawie porozumienia joint venture, udział Grupy we wspólnie kontrolowanych aktywach i zobowiązaniach wytworzonych wspólnie z innymi stronami jest rozpoznawany w sprawozdaniu finansowym właściwego podmiotu i klasyfikowany zgodnie z jego naturą. Zobowiązania i koszty poniesione bezpośrednio w związku z udziałami we wspólnie kontrolowanych aktywach wykazywane są na zasadzie memoriałowej. Przychody ze sprzedaży lub wykorzystania udziałów Grupy w wynikach wspólnie kontrolowanych aktywów oraz jej udział w kosztach joint venture, są rozpoznawane gdy jest prawdopodobne, że ekonomiczne korzyści związane z transakcją będą przeniesione do/z Grupy a ich kwota może być wiarygodnie zmierzona. Porozumienia joint venture, które wymagają powołania odrębnego podmiotu, w którym każdy z partnerów posiada udziały, są wykazywane jako wspólnie kontrolowane jednostki.

Grupa raportuje swoje udziały we wspólnie kontrolowanych jednostkach wykorzystując metodę praw własności, zgodnie z którą udział we wspólnie kontrolowanej jednostce jest początkowo zapisany według kosztu a następnie dostosowywany do następujących po akwizycji zmian w udziałach strony w aktywach netto wspólnie kontrolowanej jednostki. Udział Grupy w zyskach i stratach podmiotu jest rozpoznawany w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

Wszelka wartość firmy powstająca przy akwizycji udziałów Grupy we wspólnie kontrolowanej jednostce jest księgowana zgodnie z polityką rachunkowości Grupy jako wartość firmy wynikająca z akwizycji.

Gdy jednostka Grupy dokonuje transakcji z podmiotem wspólnie kontrolowanym, zyski i straty z takiej transakcji ze wspólnie kontrolowanym podmiotem są rozpoznawane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy jedynie do poziomu udziałów we wspólnie kontrolowanym podmiocie, które nie są powiązane z Grupą.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012****2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)****Inwestycje w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane**

W jednostkowych rachunkach Spółki, inwestycje w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane są wykazywane według kosztu nabycia pomniejszonego o rezerwę z tytułu trwałej utraty wartości.

Wartość firmy

Wartość firmy powstająca w wyniku akwizycji jest wykazywana jako aktyw o zgodnie z datą nabycia kontroli (datą akwizycji). Wartość firmy jest obliczana jako nadwyżka pomiędzy sumą transferowanego wynagrodzenia, wysokością udziałów mniejszościowych w nabywanej jednostce oraz wartością godziwą posiadanych poprzednio przez jednostkę przejmującą kapitałów własnych w jednostce przejmowanej (jeśli były) ponad ustaloną w dacie akwizycji wartością netto identyfikowalnych nabytych aktywów i przyjętych zobowiązań.

Jeśli po przepisaniu udziały Grupy w wartości godziwej identyfikowalnych aktywów netto przejmowanej jednostki przekroczą sumę wynagrodzenia, kwotę wszelkich udziałów mniejszościowych w jednostce przejmowanej i wartość godziwą wcześniej posiadanych przez jednostkę przejmującą udziałów w kapitałach własnych jednostki przejmowanej (jeśli była), nadwyżka jest wykazywana natychmiast w rachunku zysków i strat jako zysk na transakcji zakupu.

W celu przeprowadzenia testu na utratę wartości, wartość firmy jest przyporządkowana do poszczególnych jednostek Grupy wypracowujących środki pieniężne, które zgodnie z oczekiwaniami mają odnieść korzyści z tytułu synergii uzyskanej w wyniku takiego połączenia.

Test na utratę wartości dla jednostek wypracowujących środki pieniężne, którym przyporządkowano wartość firmy przeprowadzany jest raz w roku bądź częściej, o ile istnieją przesłanki utraty wartości danej jednostki. Jeżeli wartość odzyskiwalna jednostki wypracowującej środki pieniężne jest niższa od jej wartości bilansowej, strata z tytułu utraty wartości pomniejsza najpierw wartość bilansową wartości firmy przyporządkowanej danej jednostce, a w dalszej kolejności zmniejsza wartość innych aktywów jednostki proporcjonalnie do wartości bilansowej każdego składnika aktywów danej jednostki. Strata z tytułu utraty wartości wykazana dla wartości firmy nie podlega odwróceniu w kolejnym okresie sprawozdawczym. W chwili zbycia jednostki zależnej odpowiednia kwota wartości firmy jest uwzględniana przy obliczaniu wysokości zysku lub straty ze zbycia.

Rzeczowe aktywa trwałe

Rzeczowe aktywa trwałe są wykazywane wg kosztu nabycia pomniejszonego o skumulowaną kwotę odpisów amortyzacyjnych oraz wszelkie skumulowane straty z tytułu trwałej utraty wartości. Nieruchomości w trakcie budowy z przeznaczeniem na cele produkcyjne, wynajem lub cele administracyjne są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o rozpoznaną utratę wartości. Takie nieruchomości są klasyfikowane do odpowiednich kategorii rzeczowych aktywów trwałych gdy są ukończone i gotowe do zamierzonego wykorzystania. 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 rezydualną danego składnika rzeczowych aktywów trwałych (innych niż prawa własności do gruntów oraz nieruchomości w budowie) 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 transportu	5 lat
Meble, wyposażenie i sprzęt biurowy	10 lat
Sprzęt komputerowy	5 lat
Maszyny magazynowe	3 – 5 lat
Grunty nie podlegają amortyzacji.	

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Rzeczowe aktywa trwałe (ciąg dalszy)

Element rzeczowych aktywów trwałych przestaje być rozpoznawany w momencie zbycia lub gdy oczekuje się, że jego dalsze użycie nie będzie generowało w przyszłości korzyści ekonomicznych. Zysk lub strata wynikające ze zbycia lub zaprzestania wykorzystania elementu rzeczowych aktywów trwałych są określane jako różnica pomiędzy wpływami ze zbycia oraz wartością księgową aktywa i wykazywane w rachunku zysków i strat.

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

Aktywa utrzymywane na podstawie umów leasingu finansowego są amortyzowane zgodnie z ich oczekiwanym okresem użyteczności na tej samej zasadzie co aktywa własne. Jednak gdy nie ma racjonalnej pewności, że własność zostanie nabyta do końca okresu leasingu, aktywa są amortyzowane w krótszym okresie spośród okresu leasingu i okresu ich użyteczności.

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 oraz skumulowaną trwałą utratę wartości. Wartości niematerialne i prawne amortyzowane są metodą liniową z zastosowaniem stóp ustalonych tak, aby dokonać pełnego odpisu kosztu nabycia, pomniejszonego o szacunkową wartość końcową danego składnika aktywów według metody liniowej, w następujący sposób:

Oprogramowanie komputerowe	3 - 10 lat
Patenty i licencje	3 lata

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

Wartości niematerialne i prawne przestają być rozpoznawane po zbyciu lub gdy oczekuje się, że ich dalsze użycie nie będzie generowało w przyszłości korzyści ekonomicznych. Zyski lub straty osiągnięte z zakończenia rozpoznawania wartości niematerialnych i prawnych, są określane jako różnica pomiędzy przychodem ze zbycia netto a wartością księgową danego elementu aktywów i są ujmowane w rachunku zysków lub strat gdy aktywo przestaje być rozpoznawane.

Naprawy i konserwacja

Wydatki poniesione na naprawy i konserwację rzeczowych aktywów trwałych oraz koszty związane z konserwacją oprogramowania komputerowego są ujmowane jako koszty z chwilą ich poniesienia.

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

Na koniec każdego okresu sprawozdawczego Grupa i Spółka dokonują przeglądu wartości bilansowej aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych 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, Grupa i Spółka dokonują oszacowania wartości odzyskiwalnej jednostki generującej środki pieniężne do której należy aktywo. Jeżeli możliwe jest ustalenie racjonalnej i spójnej podstawy zaliczenia do określonej grupy aktywów, aktywa korporacyjne są również zaliczane do poszczególnych jednostek generujących środki pieniężne, a w przeciwnym razie – do najmniejszej grupy jednostek generujących środki pieniężne, dla której można ustalić racjonalną i spójną podstawę alokacji.

Wartość odzyskiwalna ustalana jest jako wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ocenie wartości użytkowej, wartość szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zostaje zdyskontowana do jej wartości bieżącej przy użyciu

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Utrata wartości środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, z wyłączeniem wartości firmy (ciąg dalszy)

stopę dyskonta podatkowego uwzględniającej aktualną rynkową wartość pieniądza w czasie oraz ryzyko specyficzne dla danego składnika aktywów, dla którego nie został dostosowany szacunek przyszłych przepływów pieniężnych. Jeżeli szacowana wartość odzyskiwalna aktywa (lub jednostki wypracowującej środki pieniężne) jest szacowana jako niższa od wartości bilansowej, wartość bilansowa składnika aktywów (lub jednostki wypracowującej 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 jednostki wypracowującej środki pieniężne) zwiększana jest do nowej szacunkowej wartości odzyskiwalnej, nie przewyższającej jednak wartości bilansowej tego składnika aktywów (lub jednostki wypracowującej 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.

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 Grupy z tytułu podatku bieżącego są obliczane z zastosowaniem stawek podatku wprowadzonych formalnie bądź praktycznie do końca okresu sprawozdawczego..

Podatek odroczony

Podatek odroczony jest rozpoznawany na podstawie różnic przejściowych pomiędzy wartościami księgowymi aktywów i zobowiązań w sprawozdaniu finansowym a odpowiadającymi im wartościami podatkowymi wykorzystywanymi do obliczenia podstawy opodatkowania. Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego rozpoznaje się generalnie dla wszystkich opodatkowanych różnic przejściowych, natomiast składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego jest rozpoznawany dla wszystkich różnic przejściowych 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 z połączenia jednostek gospodarczych) aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie wpływa na podstawę opodatkowania ani na zysk księgowy.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego podlega analizie na koniec każdego okresu sprawozdawczego, a jeżeli spodziewane przyszłe zyski podatkowe nie będą wystarczające do odzyskania składnika aktywów lub jego części – następuje jego redukcja.

Aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego są obliczane 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 końca okresu sprawozdawczego. Obliczenie rezerwy z tytułu podatku odroczonego i składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego uwzględnia konsekwencje podatkowe sposobu, w jaki Grupa zamierza, na koniec okresu sprawozdawczego, odzyskać wartość bilansową składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego lub rozliczyć zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Podatki (ciąg dalszy)

Podatek odroczony (ciąg dalszy)

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

Podatek bieżący i odroczony za okres

Podatek bieżący i odroczony jest ujmowany jako koszt lub przychód w rachunku zysków i strat, poza przypadkiem gdy dotyczy on pozycji ujętych w pozostałych całkowitych dochodach, w którym to przypadku podatek jest również rozpoznawalny w kapitałach własnych.

Waluty obce

Jednostkowe sprawozdania finansowe poszczególnych jednostek Grupy prezentowane są w walucie podstawowego otoczenia gospodarczego, w jakim działa jednostka (w jej walucie funkcjonalnej). Na potrzeby sprawozdania skonsolidowanego wyniki i pozycja finansowa poszczególnych jednostek Grupy wyrażane są w dolarze amerykańskim (USD), który jest walutą funkcjonalną Spółki oraz walutą prezentacji skonsolidowanego i jednostkowego 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 koniec każdego okresu sprawozdawczego, 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 są wyceniane metodą kosztu historycznego nie podlegają przeliczeniu. Różnice 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 wyrażane w dolarze amerykańskim według kursu obowiązującego na koniec okresu sprawozdawczego. Przychody i koszty są przeliczane według kursu średniego dla danego okresu sprawozdawczego, z wyjątkiem sytuacji gdy wahania kursów w okresie były bardzo znaczące – w takim wypadku do przeliczenia stosuje się kurs wymiany obowiązujący na dzień przeprowadzenia odnośnej operacji. Różnice kursowe wynikające z przeliczenia są wykazywane w pozostałych całkowitych dochodach oraz kumulowane w kapitałach własnych (przypisane odpowiednio do udziałów mniejszościowych).

Przy zbyciu jednostki zagranicznej (np. zbycie wszystkich udziałów grupy w jednostce zagranicznej lub zbycie oznaczające utratę kontroli nad jednostką, która obejmuje operacje zagraniczne, utrata wspólnej kontroli nad wspólnie kontrolowaną jednostką prowadzącą operacje zagraniczne, lub utrata istotnego wpływu na stowarzyszoną jednostkę prowadzącą operacje zagraniczne), wszystkie skumulowane różnice kursowe odnoszące się do operacji przypisywanych Grupie są przenoszone do rachunku zysków i strat. Wszelkie różnice kursowe, które zostały wcześniej zapisane udziałowcom mniejszościowym są reklasyfikowane do pozostałych całkowitych dochodów.

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

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Zapasy

Zapasy obejmują produkty IT (komponenty i produkty gotowe), które są wykazywane po cenie nabycia/cenie sprzedaży netto, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa. Koszt wyznacza się metodą kosztu standardowego dla zapasów zabezpieczonych przed spadkiem ceny oraz metodą kosztu ważonego dla zapasów niezabezpieczonych przed spadkiem ceny; składa się na niego 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 szacowanej cenie sprzedaży zapasów pomniejszonej o wszelkie koszty konieczne do dokonania sprzedaży.

Rezerwy

Rezerwa jest ujmowana w sprawozdaniu z sytuacji finansowej, jeżeli Spółka/Grupa posiadają prawne lub domniemane zobowiązanie wynikające ze zdarzenia, które miało miejsce w przeszłości, a ponadto istnieje prawdopodobieństwo, że wywiązanie się ze zobowiązania wiązać się będzie z wypływem korzyści ekonomicznych, a kwotę zobowiązania da się w wiarygodny sposób oszacować.

Kwota rezerwy stanowi najlepszy szacunek wysokości świadczenia niezbędnego do rozliczenia istniejącego zobowiązania na koniec okresu sprawozdawczego, przy uwzględnieniu ryzyka i niepewności związanych ze 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 oczekuje się, że całość lub część korzyści ekonomicznych wymaganych od rozliczenia rezerwy zostanie odzyskana od podmiotu trzeciego, 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 Dyrektorów co do wielkości wydatków niezbędnych do poniesienia w przyszłości w celu wywiązania się z zobowiązań podjętych przez Spółkę/Grupę.

Instrumenty finansowe

Aktywa finansowe i pasywa finansowe są rozpoznawane, gdy jednostka Grupy staje się stroną zapisów umownych instrumentu.

Aktywa finansowe i pasywa finansowe są początkowo wykazywane według ich wartości godziwej. Koszty transakcji, które są bezpośrednio przypisywalne do nabycia lub wyemitowania aktywów finansowych i pasywów finansowych (innych niż aktywa i pasywa finansowe po wartości godziwej przez zysk lub stratę) są dodawane lub ujmowane od wartości godziwej aktywów finansowych i pasywów finansowych, odpowiednio, zgodnie z początkowym rozpoznaniem. Koszty transakcji bezpośrednio związane z akwizycją aktywów finansowych lub pasywów finansowych po wartości godziwej przez zysk lub stratę są rozpoznawane niezwłocznie przez zysk lub stratę.

Aktywa finansowe

Aktywa finansowe są klasyfikowane do następujących określonych kategorii: aktywa finansowe 'możliwe do sprzedaży' (AFS, ang. *available-for-sale*) oraz 'pożyczki i należności'. Klasyfikacja zależy od natury i przeznaczenia aktywów finansowych i jest określana podczas pierwszego rozpoznania. Wszelkie zwyczajne zakupy lub sprzedaże aktywów finansowych są wykazywane lub przestają być wykazywane na podstawie daty transakcji. Zwyczajne zakupy lub sprzedaże aktywów finansowych, to zakupy które wymagają dostarczenia aktywów w czasie określonym przez regulacje lub konwenans rynkowy.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)

Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży (aktywa finansowe AFS)

Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży (AFS) to niepochodne, które są wskazane jako AFS lub nie są sklasyfikowane jako (a) pożyczki i należności, (b) inwestycje utrzymywane do czasu wymagalności, lub (c) aktywa finansowe według wartości godziwej przez zysk lub stratę.

Grupa posiada również inwestycje w akcje niepubliczne, które nie są przedmiotem obrotu na żadnym aktywnym rynku, ale są również klasyfikowane jako aktywa finansowe AFS.

Inwestycje w kapitały własne AFS, które nie posiadają wyznaczonej rynkowo ceny na aktywnym rynku i których wartość godziwa nie może być rzetelnie zmierzona, są mierzone zgodnie z kosztem pomniejszonym o wszelkiem zidentyfikowane straty z tytułu zmniejszenia wartości na koniec każdego okresu sprawozdawczego.

Pochodne instrumenty finansowe

Spółka/Grupa zawierają kontrakty pochodne by zarządzać swoją ekspozycją na ryzyko kursowe walut obcych. Derywatywy są początkowo rozpoznawane zgodnie z ich wartością godziwą na dzień zawarcia kontraktu a następnie są ponownie wyceniane do ich wartości godziwej na koniec każdego okresu sprawozdawczego. Wynikające z tego zyski i straty są natychmiast wykazywane w rachunku wyników.

Derywatów z dodatnią wartością godziwą jest wykazywany jako aktywo finansowe podczas gdy derywatów z ujemną wartością godziwą jest wykazywany jako zobowiązanie finansowe. Derywatów jest prezentowany jako aktywo trwałe lub zobowiązanie długoterminowe jeśli pozostały okres zapadalności instrumentu jest dłuższy niż 12 miesięcy i nie oczekuje się, że zostanie zrealizowany lub uregulowany w ciągu 12 miesięcy. Pozostałe derywatywy są prezentowane jako aktywa obrotowe lub zobowiązania krótkoterminowe.

Należności z tytułu dostaw i usług

Należności z tytułu dostaw i usług wyceniane są początkowo według wartości godziwej, a następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu przy wykorzystaniu metody efektywnej stopy procentowej. Odpowiednie rezerwy na szacowane 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.

Należności z tytułu dostaw i usług objęte faktoringiem

Część podmiotów zależnych Spółki weszła w 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 z rekursem i są ujmowane w należnościach z tytułu dostaw i usług, podczas gdy kwoty uzyskane od firmy faktoringowej prezentowane są w skonsolidowanym sprawozdaniu z sytuacji finansowej w zobowiązaniach krótkoterminowych do daty uregulowania przez dłużnika. Koszty faktoringu ujmowane są w skonsolidowanym zestawieniu całkowitych dochodów.

Metoda efektywnej stopy procentowej

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.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)

Aktywa finansowe (ciąg dalszy)

Udzielone pożyczki

Pożyczki udzielone przez Spółkę/Grupę pożyczkobiorcy są kategoryzowane jako pożyczki i są ujmowane według zamortyzowanego kosztu. Definiuje się go jako wartość godziwą zapłaty gotówkowej przekazanej na te pożyczki odniesioną do cen rynkowych w dacie ich udzielenia. Wszystkie pożyczki zostają rozpoznane w momencie przekazania gotówki do pożyczkobiorcy. Ustanawia się rezerwę na spadek wartości kredytu, jeśli istnieją obiektywne dowody stwierdzające, że Spółka/Grupa nie będzie w stanie zebrać całości należnych kwot zgodnie z pierwotnymi warunkami pożyczki. 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 pożyczek.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Spółka/Grupa traktują wszystkie krótkoterminowe instrumenty o wysokiej płynności o terminach zapadalności do 3 miesięcy, co do których ryzyko zmian wartości jest nieznaczące, jako ekwiwalenty środków pieniężnych.

Wyłączenie aktywów finansowych

Spółka/Grupa wyłącza aktywa finansowe jedynie gdy prawa kontraktowe do przepływów pieniężnych z aktywa wygasają, lub gdy przenosi aktywo finansowe i wszystkie ryzyka i korzyści wynikające z własności aktywa na inny podmiot. Jeśli Spółka/Grupa nie przenosi ani nie zatrzymuje wszystkich ryzyk i korzyści z własności i zachowuje kontrolę nad transferowanym aktywem, rozpoznaje zatrzymane udziały w aktywach i powiązanych zobowiązaniach na kwoty, które może musieć zapłacić. Jeśli Spółka/Grupa zatrzymuje wszystkie ryzyka i korzyści wynikające z własności transferowanego aktywa, kontynuuje rozpoznawanie aktywa finansowego oraz rozpoznaje towarzyszącą pożyczkę dla otrzymanych płatności.

W momencie wyłączenia aktywa finansowego w całości, różnica pomiędzy wartością księgową aktywa oraz sumą otrzymanego wynagrodzenia, należności oraz skumulowanego zysku lub straty rozpoznanych w pozostałych całkowitych dochodach i skumulowanych w kapitałach własnych jest wykazywana w rachunku wyników.

Zobowiązania finansowe i instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Spółkę/Grupę

Klasyfikacja jako zadłużenie lub kapitał

Instrumenty dłużne i kapitałowe są klasyfikowane albo jako zobowiązania finansowe albo jako kapitał zgodnie z materiały ustaleń umownych oraz definicjami zobowiązań finansowych i instrumentów kapitałowych.

Instrumenty kapitałowe

Instrument kapitałowy jest to każdy kontrakt, który dokumentuje istnienie udziałów w aktywach podmiotu po odjęciu jego wszystkich zobowiązań. Instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Grupę są ujmowane według uzyskanych przychodów pomniejszonych o bezpośrednie koszty emisji.

Odkup własnych instrumentów kapitałowych Spółki jest rozpoznawany i ujmowany bezpośrednio w kapitałach własnych. Żaden zysk ani strata nie są wykazywane w rachunku wyników na zakupie, sprzedaży, emisji lub umorzeniu własnych instrumentów kapitałowych Spółki.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)

Zobowiązania finansowe i instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Spółkę/Grupę (ciąg dalszy)

Rozliczenia umów gwarancji finansowych

Umowa gwarancji finansowej to umowa, która wymaga od wystawcy regulowania określonych płatności by zwrócić właścicielowi za straty następujące w wyniku niepowodzeń określonego dłużnika w spłacie w terminie zgodnie z warunkami instrumentu dłużnego.

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

- kwoty zobowiązań wynikających z umowy, określonej zgodnie z MSR 37 Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe; oraz
- kwoty uznanej początkowo pomniejszonej, tam gdzie jest to właściwe, o skumulowaną amortyzację rozpoznaną zgodnie z polityką rozpoznawania przychodów wskazaną poniżej.

Dyrektorzy Spółki uznali zmiany 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 na zasadzie memoriałowej 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 są wykazywane przy pierwszym rozpoznaniu według wartości godziwej, a następnie wykazywane według zamortyzowanego kosztu przy wykorzystaniu metody efektywnej stopy procentowej.

Wyłączenie zobowiązań finansowych

Grupa i Spółka przestają rozpoznawać zobowiązania finansowe jedynie wtedy, gdy Grupa i Spółka zostaną z nich zwolnione, ulegną one anulowaniu lub wygasną. Różnica pomiędzy wartością księgową wyłączanych zobowiązań finansowych oraz wynagrodzeniem zapłaconym i płatnym jest rozpoznawana w rachunku wyników.

Sprawozdawczość według segmentów

Grupa jest zorganizowana zgodnie z segmentami geograficznymi i jest to podstawowy format sprawozdawczości według segmentów. Każdy segment geograficzny jest przedmiotem ryzyk i zwrotów, które różnią się od tych w innych segmentach.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Ujmowanie przychodów

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

Sprzedaż towarów

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

- Spółka/Grupa przekazały nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towaru;
- Spółka/Grupa przestały być zaangażowane w zarządzanie sprzedanymi towarami w stopniu, w jakim normalnie ma to miejsce w odniesieniu do towarów, których jest posiadaczem i nie zachowują rzeczywistej kontroli nad sprzedanymi towarami;
- wartość przychodu ze sprzedaży można wiarygodnie określić;
- prawdopodobne jest uzyskanie przez jednostkę korzyści ekonomicznych wynikających z transakcji; a także
- koszty, które zostały lub zostaną poniesione w związku z transakcją można wiarygodnie określić

Przychody z tytułu dywidend i z tytułu odsetek

Przychody z tytułu dywidend z inwestycji są rozpoznawane w momencie, kiedy zostaje ustanowione prawo akcjonariuszy do otrzymania płatności. Przychody z tytułu odsetek są rozpoznawane w momencie, kiedy jest prawdopodobne osiągnięcie korzyści ekonomicznej dla Grupy i Spółki oraz gdy kwota przychodu może być wiarygodnie określona. Przychody z tytułu odsetek ujmowane są narastająco z czasem, w odniesieniu do głównej kwoty należnej, metodą efektywnej stopy procentowej. Efektywną stopą procentową jest stopa, która dokładnie 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 początkowo rozpoznawane jako aktywa Spółki/Grupy i są wyceniane według wartości godziwej w momencie nabycia leasingu, nie wyższej jednak niż wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych. Powstające z tego tytułu zobowiązanie wobec leasingodawcy jest wykazywane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako zobowiązanie z tytułu leasingu finansowego.

Płatności z tytułu leasingu rozdziela się pomiędzy koszty finansowe i zmniejszenie zobowiązania z tytułu leasingu 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 rozpoznaje się jako koszty w okresach, w których są ponoszone.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Leasing (ciąg dalszy)

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 z leasingowanego aktywa. Warunkowe opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego są rozpoznawane się jako koszty w okresie, w którym są poniesione. Korzyści otrzymane jako zachęta do zawarcia umowy leasingu operacyjnego ujmuje się jako zobowiązanie. Łączne korzyści z przyznanych zachęt pomniejszają wysokość opłat leasingowych, przy czym wartość pomniejszenia ustalana jest metodą liniową, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie korzyści czerpanych z leasingowanego aktywa.

Koszty kredytowania

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

Dystrybucja dywidendy

Dystrybucja dywidendy do akcjonariuszy jest ujmowana w sprawozdaniu finansowym w roku, w którym dywidenda jest zaakceptowana.

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 raportowanym okresie. 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 istotne ryzyko wywołania znacznych korekt wartości bilansowych aktywów i pasywów w ciągu następnego roku finansowego, są omówione poniżej:

Ujmowanie przychodów

Dokonując swojej oceny kierownictwo wzięło pod uwagę szczegółowe kryteria dotyczące rozpoznawania przychodów z tytułu sprzedaży towarów zawarte w MSR 18 *Przychody*, a zwłaszcza to, czy Spółka/Grupa przekazała nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towarów. Kierownictwo jest usatysfakcjonowane tym, że nastąpiło przeniesienie zasadniczej części ryzyka i korzyści a rozpoznanie przychodów w bieżącym roku jest prawidłowe.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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

Rezerwa na należności nieściągalne i wątpliwe

Spółka/Grupa dokonują przeglądu swoich należności handlowych i innych w celu uzyskania dowodów na możliwość ich odzyskania. Dowody takie obejmują historię płatności klienta, ogólną sytuację finansową 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 należności nieściągalne i wątpliwe. 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 przestarzałe i wolnozbywalne zapasy

Spółka/Grupa dokonują przeglądów stanu zapasów w celu odzyskania dowodów na sprzedawalność zapasów i ich możliwej do osiągnięcia wartości netto przy sprzedaży. Rezerwa na przestarzałe i wolnozbywalne zapasy jest oparta na przeszłym doświadczeniu kierownictwa, biorąc pod uwagę umowy z dostawcami co do ochrony cen oraz zwrotu wadliwych towarów; wartość zapasów oraz zmiany i poziom zapasów dla każdej kategorii 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 przestarzałe i wolnozbywalne zapasy są regularnie weryfikowane i odpowiednio poprawiane.

Okres użyteczności rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych

Szacunek dotyczący okresu użyteczności elementów rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych jest wydawany przez kierownictwo w oparciu o doświadczenie z podobnymi aktywami. Przy określaniu okresu użyteczności aktywów kierownictwo bierze pod uwagę oczekiwane użycie, szacowaną przestarzałość techniczną, fizyczne zużycie wskutek eksploatacji oraz otoczenie, w którym dane aktywum jest używane. Zmiany któregokolwiek z tych warunków do szacunków mogą prowadzić do aktualizacji przyszej amortyzacji i stóp amortyzacji.

Utrata wartości inwestycji w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane przedsiębiorstwa/wspólnie kontrolowane przedsiębiorstwa

Spółka okresowo ocenia odzyskiwalność inwestycji w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane przedsiębiorstwa/wspólnie kontrolowane przedsiębiorstwa gdy pojawiają się przesłanki utraty wartości. Przesłanki utraty wartości obejmują takie elementy jak spadek przychodów, zysków lub przepływów pieniężnych lub istotne niekorzystne zmiany ekonomiczne lub stabilność polityczną w danym kraju, które mogą wskazywać, że wartość księgowa aktywa jest nieodzyskiwalna. Jeśli fakty i okoliczności wskazują, że inwestycja w spółki zależne/stowarzyszone/wspólnie kontrolowane przedsiębiorstwa może stracić wartość, szacowane przyszłe niezdyktowane przepływy pieniężne związane z tymi jednostkami będą porównane z ich wartością księgową w celu określenia, czy konieczny będzie odpis do wartości godziwej.

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 Spółki/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 jednostek 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 jednostki wypracowującej środki pieniężne, a także określić odpowiednią stopę dyskontową w celu obliczenia ich wartości bieżącej.

Podatek dochodowy

Przy określaniu rezerwy na podatek dochodowy wymagany jest istotny osąd. Istnieją transakcje i wyliczenia, dla których ostateczne określenie podatku nie jest pewne w trakcie normalnego prowadzenia biznesu. Spółka/Grupa rozpoznaje zobowiązania na przewidywane kwestie audytu podatkowego 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 odroczony w okresie, w którym zostanie dokonane takie oszacowanie.

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 pochodzenie towarów.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

3. Przychody (ciąg dalszy)

Analiza przychodów według rynków geograficznych
(ciąg dalszy)**Grupa (ciąg dalszy)**

	2012 USD	2011 USD
Kraje byłego ZSRR	705.191.019	614.904.827
Europa Środkowo-Wschodnia	607.562.459	508.773.173
Europa Zachodnia	145.032.777	105.788.935
Bliski Wschód i Afryka	230.302.370	205.789.517
Pozostałe	56.789.179	46.818.367
	1.744.877.804	1.482.074.819

*Analiza przychodów według waluty***Grupa**

	2012 USD	2011 USD
USD	645.083.269	637.802.838
Euro	504.815.536	320.568.525
Rubel rosyjski	189.143.951	183.745.507
Tenge kazachski	58.101.730	56.197.328
Rubel białoruski	56.314.586	35.491.517
Lewa bułgarska	44.609.226	35.460.952
Riyal saudyjski	38.197.759	7.148.513
Korona czeska	37.534.914	54.958.349
Nowy Lej rumuński	35.917.717	32.103.593
Kuna chorwacka	26.106.698	27.611.752
Forint węgierski	17.945.697	18.757.249
Dinar serbski	16.934.068	15.903.926
Marka bośniacka	13.451.155	12.366.197
Pozostałe	60.721.498	43.958.573
	1.744.877.804	1.482.074.819

Spółka

	2012 USD	2011 USD
USD	809.539.122	776.962.395
Euro	80.383.404	102.340.528
Rubel rosyjski	40.524.085	17.536.245
	930.446.611	896.839.168

4. Zmiany walutowe na zysku brutto

Grupa

	2012 USD	2011 USD
Zrealizowane zmiany walutowe na działalności handlowej	(98.119)	180.344
Niezrealizowane zmiany walutowe na działalności handlowej	1.579.873	(1.469.813)
Zrealizowana (strata)/zysk na wykonanych kontraktach pochodnych	(1.242.096)	579.573
Niezrealizowana (strata)/zysk na niewykonanych kontraktach pochodnych	(1.099.148)	833.428
(Strata)/zysk na zmianach walutowych	(859.490)	123.532

Spółka

	2012 USD	2011 USD
Zrealizowane zmiany walutowe na działalności handlowej	259.234	601.523
Niezrealizowane zmiany walutowe na działalności handlowej	1.001.555	(422.994)
Zrealizowana strata na wykonanych kontraktach pochodnych	(777.041)	(64.891)
Niezrealizowana (strata)/zysk na niewykonanych kontraktach pochodnych	(820.948)	547.752
(Strata)/zysk na zmianach walutowych	(337.200)	661.390

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 20125. Koszty finansowe, netto
Grupa

	2012 USD	2011 USD
Przychody finansowe		
Przychody z tytułu odsetek	219.207	160.190
Zysk z tytułu różnic kursowych, netto	9.339	-
Pozostałe przychody finansowe	479.009	114.844
	<u>707.555</u>	<u>275.034</u>
Koszty finansowe		
Odsetki na rzecz banków	5.887.184	4.950.972
Oplaty na rzecz banków	1.864.989	1.782.376
Odsetki z tytułu faktoringu	1.867.838	1.302.479
Oplaty z tytułu faktoringu	390.447	335.522
Pozostałe koszty finansowe	110.902	191.411
Pozostałe odsetki	109.904	134.266
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	-	633.915
	<u>10.231.264</u>	<u>9.330.941</u>
Netto	<u>(9.523.709)</u>	<u>(9.055.907)</u>

Spółka

	2012 USD	2011 USD
Przychody finansowe		
Przychody z tytułu odsetek	2.254	1.049
Przychody z tytułu odsetek od pożyczek dla spółek zależnych (nota 27)	243.235	182.138
Pozostałe przychody finansowe	495.473	46.561
	<u>740.962</u>	<u>229.748</u>
Koszty finansowe		
Odsetki na rzecz banków	1.025.831	989.932
Oplaty na rzecz banków	506.644	560.544
Odsetki z tytułu faktoringu	121.836	82.698
Oplaty z tytułu faktoringu	18.045	29.898
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	186.406	380.244
Pozostałe odsetki	120.809	58.910
	<u>1.979.571</u>	<u>2.102.226</u>
Netto	<u>(1.238.609)</u>	<u>(1.872.478)</u>

6. Pozostałe zyski i straty

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Przychody z tytułu wynajmu	416.081	269.436
(Strata)/zysk ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych	(18.157)	28.978
Odzyskane należności nieściągalne	64.830	27.147
Pozostałe przychody	124.873	173.260
	<u>587.627</u>	<u>498.821</u>
	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Dywidendy otrzymane	40.000	553.038
Otrzymane opłaty za zarządzanie	-	88.000
Odzyskane należności nieściągalne	25.048	-
Pozostałe przychody	7.927	5.612
Przychody z tytułu wynajmu	119.933	73.730
Strata ze zbycia inwestycji	(237.040)	-
Strata ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych	(26.275)	(12.191)
	<u>(70.407)</u>	<u>708.189</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

7. Zysk/(strata) przed opodatkowaniem	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:		
(a) Amortyzacji środków trwałych	2.327.506	2.501.801
(b) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych	534.220	586.150
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów	421.223	733.945
(d) Wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 27)	683.819	702.066
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 27)	43.829	41.706
	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem jest wykazywana po odliczeniu:		
(a) Amortyzacji środków trwałych	508.579	517.434
(b) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych	233.371	275.007
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów	239.461	423.455
(d) Wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 27)	311.397	454.692
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 27)	43.829	41.706
	2012 USD	2011 USD
8. Podatki		
Grupa		
Stan na 1 stycznia	(338.289)	490.649
Aktywo podatkowe ze zbycia spółki zależnej	-	41
Rezerwa na rok obrotowy	1.765.960	1.147.023
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy ubiegłego roku	159.123	(38.608)
Różnice kursowe z przeliczenia	40.303	(66.652)
Kwoty zapłacone, netto	(1.500.975)	(1.870.742)
Stan netto na 31 grudnia	126.122	(338.289)
	2012 USD	2011 USD
Należności z tytułu podatków	(545.153)	(427.765)
Zobowiązania z tytułu podatków	671.275	89.476
Netto	126.122	(338.289)

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 spółek zależnych.

Wszystkie Spółki Grupy będące rezydentami Cypru podlegają podatkowi od osób prawnych w wysokości 10%. Stawki podatkowe spółek zależnych zawierają się pomiędzy 0% a 27,5%.

Począwszy od 1 stycznia 2012 r. dywidendy otrzymane przez Spółki cypryjskie należące do Grupy są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych. Są również zwolnione ze Specjalnej Składki na Fundusz Obrony. Dywidendy otrzymane przez spółkę będącą rezydentem Cypru od innej Spółki będącej rezydentem Cypru są zwolnione ze Specjalnej Składki na Fundusz Obrony, pod warunkiem, że takie dywidendy są pośrednio dystrybuowane w ciągu czterech lat od zakończenia roku, w którym wypracowano zyski dystrybuowane jako dywidenda. W przeciwnym przypadku takie dywidendy są objęte Specjalną Składką na Fundusz Obrony w wysokości 20%.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

**8. Podatki (ciąg dalszy)
Grupa (ciąg dalszy)**

Na skonsolidowane obciążenie podatkowe za rok składają się:

	2012 USD	2011 USD
Rezerwa i podatek u źródła na bieżący rok obrotowy	1.765.960	1.147.023
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy z lat ubiegłych	159.123	(38.608)
Opłata z tytułu podatku odroczonego	279.436	98.000
Podatek należny za rok	<u>2.204.519</u>	<u>1.206.415</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:

	2012 USD	2011 USD
Zysk księgowy przed opodatkowaniem	<u>11.251.556</u>	<u>6.866.635</u>
Podatek dochodowy od osób prawnych wg właściwych stawek	<u>1.315.737</u>	<u>1.067.094</u>
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu przy ustalaniu dochodu do opodatkowania	(59.479)	(50.035)
Efekt wykorzystania straty podatkowej z lat ubiegłych	(320.368)	(242.959)
Efekt niewykorzystanej straty podatkowej z bieżącego roku	88.204	62.378
Różnice przejściowe	520.253	128.589
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	<u>218.329</u>	<u>125.056</u>
	<u>1.762.676</u>	<u>1.090.123</u>
Podatek u źródła z tytułu przychodu z dywidendy	-	55.304
Specjalna składka na fundusz obrony	3.284	1.596
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy za lata ubiegłe	159.123	(38.608)
Opłata z tytułu podatku odroczonego	279.436	98.000
Obciążenie podatkowe za rok	<u>2.204.519</u>	<u>1.206.415</u>

	Podatek od osób prawnych 2012 USD	Składka na fundusz obrony 2012 USD	Ogółem 2012 USD	Ogółem 2011 USD
Spółka				
Stan na 1 stycznia	(105.967)	-	(105.967)	(34.847)
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy za rok ubiegły	154.847	(19.657)	135.190	(41.887)
Podatek u źródła	-	-	-	55.304
Rezerwa na rok	189.723	3.284	193.007	2.050
Kwota				
(zapłacona)/otrzymana, netto	(49.318)	16.373	(32.945)	(86.587)
Stan na 31 grudnia	<u>189.285</u>	<u>-</u>	<u>189.285</u>	<u>(105.967)</u>

Obciążenie podatkowe z tytułu podatku od osób prawnych obliczane jest w oparciu o zyski Spółki za rok skorygowane dla potrzeb podatkowych stawką 10%. Otrzymane odsetki bankowe objęte są podatkiem na obronność w wysokości 15%. Dywidendy otrzymane przez Spółkę od jej spółek zależnych są zwolnione ze Specjalnej Składki na Obronność.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

**8. Podatki (ciąg dalszy)
Spółka (ciąg dalszy)**

Na obciążenie podatkowe za dany rok składają się:

	2012 USD	2011 USD
Rezerwa na rok	189.723	454
Podatek u źródła od przychodów z dywidend	-	55.304
Specjalna składka na fundusz obrony	3.284	1.596
Opłata/(ulga) z tytułu podatku odroczonego	251.244	(118)
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy z lat ubiegłych	135.190	(41.887)
	<u>579.441</u>	<u>15.349</u>

Uzgodnienie wyniku księgowego do opłat podatkowych za rok obrotowy kształtuje się w następujący sposób:

	2012 USD	2011 USD
Zysk/(strata) księgowa przed opodatkowaniem	2.827.640	(343.623)
Podatek dochodowy od osób prawnych wg stawki 10%	282.764	(34.362)
Efekty podatkowe:		
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu przy ustalaniu dochodu do opodatkowania	(4.221)	(109.730)
Efekt wykorzystania strat podatkowych z lat ubiegłych	(281.660)	
Różnice przejściowe	115.820	(4.507)
Efekt niewykorzystanych strat podatkowych z roku bieżącego	-	62.378
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	77.020	86.675
	<u>189.723</u>	<u>454</u>
Podatek u źródła od przychodów z dywidend	-	55.304
Specjalna składka na fundusz obrony	3.284	1.596
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy z lat ubiegłych	135.190	(41.887)
Opłata/(ulga) z tytułu podatku odroczonego	251.244	(118)
	<u>579.441</u>	<u>15.349</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

9. Podatek odroczony

Grupa	Różnice tymczasowe pomiędzy księgowymi oraz podatkowymi wartościami NBV rzeczowych aktywów trwałych oraz z wartości niematerialnych i prawnych (nota i) USD	Straty podatkowe (nota ii) USD	Pozostałe różnice tymczasowe (nota iii) USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2011	110.228	(910.992)	(191.057)	(991.821)
Oплата/(ulga) z tytułu podatku odroczonego za rok	7.943	122.317	(32.260)	98.000
Różnica kursowa z przeliczenia	-	5.161	18.150	23.311
Stan na 31 grudnia 2011	118.171	(783.514)	(205.167)	(870.510)
Oплата/(ulga) z tytułu podatku odroczonego za rok	37.396	252.063	(10.023)	279.436
Różnica kursowa z przeliczenia	-	(3.827)	(7.948)	(11.775)
Stan na 31 grudnia 2012	155.567	(535.278)	(223.138)	(602.849)

Spółka	Różnice tymczasowe pomiędzy księgowymi oraz podatkowymi wartościami NBV rzeczowych aktywów trwałych oraz z wartości niematerialnych i prawnych (nota i) USD	Straty podatkowe (nota ii) USD	Pozostałe różnice tymczasowe (nota iii) USD	Ogółem (nota iv) USD
Stan na 1 stycznia 2011	110.228	(293.965)	-	(183.737)
Oплата/(ulga) z tytułu podatku odroczonego za rok	7.943	(8.061)	-	(118)
Stan na 31 grudnia 2011	118.171	(302.026)	-	(183.855)
(Ulga)/opłata z tytułu podatku odroczonego za rok	(28.074)	302.026	(22.708)	251.244
Stan na 31 grudnia 2012	90.097	-	(22.708)	67.389

Nota (i)**Grupa i Spółka**

Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego odnoszą się przekroczenia amortyzacji przez odpisy amortyzacyjne.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
9. Podatek odroczony (ciąg dalszy)
Nota (ii)
Grupa

Aktywa z tytułu podatku odroczonego wynikają ze strat podatkowych, które mogą być przenoszone na przyszłe okresy i rozliczane razem z pierwszymi dochodami podlegającymi opodatkowaniu wypracowanymi przez Grupę. Straty podatkowe ogółem możliwe do wykorzystania przez Grupę wynoszą 3.747.435 USD.

Spółka

Aktywa z tytułu podatku odroczonego wynikają ze strat podatkowych, które mogą być przenoszone na przyszłe okresy i rozliczane razem z pierwszymi dochodami podlegającymi opodatkowaniu wypracowanymi przez Spółkę. Zgodnie z cypryjskim prawem podatkowym, straty podatkowe mogą być przenoszone na przyszłe okresy bez ograniczeń.

Nota (iii)
Grupa i Spółka

Pozostałe różnice tymczasowe odnoszą się głównie do różnic pomiędzy ujęciem zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz ujęciem zgodnie z lokalnymi standardami podatkowymi i składają się głównie z niezrealizowanych zysków/strat z rewaluacji kapitału obrotowego oraz innego ujęcia wartości zapasów.

Nota (iv)
Spółka

Aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego znoszą się gdy istnieje prawnie nieprzewidziane prawo do zestawienia aktywów z bieżącego opodatkowania ze zobowiązaniami z bieżącego opodatkowania oraz gdy podatek odroczony odnosi się do tego samego organu podatkowego.

	2012 USD	2011 USD
Należności z tytułu podatku odroczonego	(22.708)	(302.026)
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	90.097	118.171
Netto	<u>67.389</u>	<u>(183.855)</u>

10. Zapasy

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Towary na sprzedaż	98.190.659	97.085.963
Towary w transzycie	14.464.674	16.433.482
Rezerwa na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy	(2.388.506)	(1.879.237)
	<u>110.266.827</u>	<u>111.640.208</u>

Na dzień 31 grudnia 2012 zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 36.210.049 USD (2011: 24.146.165 USD).

Zmiany w rezerwie na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy

	2012 USD	2011 USD
Stan na 1 stycznia	1.879.237	911.912
Zmiana netto dla roku	452.073	1.075.508
Różnica kursowa	57.196	(108.183)
Stan na 31 grudnia	<u>2.388.506</u>	<u>1.879.237</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

10. Zapasy (ciąg dalszy)

	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Towary na sprzedaż	20.349.258	19.829.114
Towary w tranzycie	9.331.075	13.589.173
Rezerwa na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy	(961.462)	(799.475)
	<u>28.718.871</u>	<u>32.618.812</u>

Na dzień 31 grudnia 2012, zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły zero USD (2011: zero USD).

Zmiany w rezerwie na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy

	2012 USD	2011 USD
Stan na 1 stycznia	799.475	195.226
Zmiana netto dla roku	161.987	604.249
Stan na 31 grudnia	<u>961.462</u>	<u>799.475</u>

11. Należności z tytułu dostaw i usług

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Należności z tytułu dostaw i usług	322.024.321	244.645.546
Rezerwa na należności wątpliwe	(6.634.235)	(6.654.725)
	<u>315.390.086</u>	<u>237.990.821</u>

Na dzień 31 grudnia 2012, należności Grupy, które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 85.926.473 USD (2011: 70.966.427 USD). W 2012 roku grupa rozpoznała stratę w wysokości 3.466.163 USD (2011: 2.694.732 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:

	2012 USD	2011 USD
Stan na 1 stycznia	6.654.725	5.352.303
Rezerwy w ciągu roku	3.466.163	2.694.732
Kwota odpisana jako nieściągalna	(3.710.498)	(964.595)
Odzyskane należności nieściągalne	(64.830)	(27.147)
Różnica kursowa	288.675	(400.568)
Stan na 31 grudnia	<u>6.634.235</u>	<u>6.654.725</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

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

Podział wiekowy należności Grupy, które nie utraciły wartości:

Rok	Należności ogółem US\$	Należne lecz niewymagalne USD	Zaległe 1-30 dni USD	Zaległe 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2012	315.390.086	248.364.719	36.786.666	11.377.574	18.861.127
2011	237.990.821	180.306.749	36.721.691	8.556.658	12.405.723

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

Rok	Ogółem USD	Zaległe 1-90 dni USD	Zaległe 90-120 dni USD	Zaległe ponad 120 dni USD
2012	6.634.235	384.848	115.899	6.133.488
2011	6.654.725	72.002	2.465	6.580.258

Spółka

Należności z tytułu dostaw i usług
Rezerwa na należności wątpliwe

2012 USD	2011 USD
98.954.551	86.373.678
(1.378.646)	(1.378.646)
<u>97.575.905</u>	<u>84.995.032</u>

Na dzień 31 grudnia 2012, należności Spółki, które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 2.070.070 USD (2011: 1.860.254 USD). W 2012 r. Spółka rozpoznała stratę w wysokości 16.574 USD (2011: 10.509 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług.

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	2012 USD	2011 USD
Stan na 1 stycznia	1.378.646	1.389.544
Rezerwy w ciągu roku	16.574	10.509
Kwota odpisana jako nieściągalna	(16.574)	(21.407)
Stan na 31 grudnia	<u>1.378.646</u>	<u>1.378.646</u>

Podział wiekowy należności Spółki, które nie utraciły wartości:

Rok	Należności ogółem USD	Należne lecz niewymagalne USD	Zaległe 1-30 dni USD	Zaległe 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2012	97.575.905	73.316.330	15.571.742	6.164.060	2.523.773
2011	84.995.032	63.118.846	17.786.885	3.438.886	650.415

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

Rok	Ogółem USD	Zaległe 1-90 dni USD	Zaległe 90-120 dni USD	Zaległe ponad 120 dni USD
2012	1.378.646	-	-	1.378.646
2011	1.378.646	-	-	1.378.646

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

12. Pozostałe aktywa obrotowe i trwałe

1.1 Pozostałe aktywa obrotowe

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Pozostałe należności i zaliczki	4.048.314	3.428.339
Zwrot z tytułu VAT i innych podatków	15.259.198	4.828.442
Rozliczenie kwot wypłaconych zaliczkowo pracownikom	141.187	223.356
Depozyty i zaliczki dla dostawców usług	886.462	834.967
	<u>20.335.161</u>	<u>9.315.104</u>
	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Pozostałe należności i zaliczki	1.313.470	1.514.149
Kwota należna od spółek zależnych (Nota 27)	78.491.190	71.543.598
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 27)	373.620	1.434.203
Zwrot z tytułu VAT	51.500	37.911
	<u>80.229.780</u>	<u>74.529.861</u>

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

1.2 Pozostałe aktywa trwałe

	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Pożyczki długoterminowe udzielone spółkom zależnym (Nota 27)	-	1.493.769
	<u>-</u>	<u>1.493.769</u>

13. Aktywa finansowe z tytułu derewatyw

Grupa	2012 USD	2011 USD
<u>Aktywa finansowe z tytułu derywatów według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>		
Kontrakty pochodne na waluty obce	47.379	559.106
	<u>47.379</u>	<u>559.106</u>

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów

	2012 Kwota nominalna USD	2011 Kwota nominalna USD	2012 Wartość godziwa USD	2011 Wartość godziwa USD
<u>Kupno US\$/Sprzedaż PLN</u>	-	1.053.000	-	12.223
<u>Kupno US\$/Sprzedaż HRK</u>	-	993.046	-	39.529
<u>Kupno US\$/Sprzedaż GBP</u>	1.396.990	-	15.297	-
<u>Kupno US\$/Sprzedaż BGN</u>	-	1.503.000	-	39.860
<u>Kupno US\$/Sprzedaż RSD</u>	150.000	244.000	(1.253)	9.077
<u>Kupno US\$/Sprzedaż EUR</u>	2.127.816	9.172.000	(12.032)	430.865
<u>Kupno US\$/Sprzedaż RUB</u>	-	3.435.000	-	120.967
<u>Kupno US\$/Sprzedaż TRL</u>	-	1.162.000	-	27.610

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

13. Aktywa finansowe z tytułu derewatyw (ciąg dalszy)

Grupa (ciąg dalszy)

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów (ciąg dalszy)

	2012 Kwota nominalna USD	2011 Kwota nominalna USD	2012 Wartość godziwa USD	2011 Wartość godziwa USD
<u>Kupno US\$/Sprzedaż RON</u>	-	2.076.810	-	41.057
<u>Kupno EUR/Sprzedaż USD</u>	-	60.907	-	(1.052)
<u>Kupno EUR/Sprzedaż HRK</u>	-	816.417	-	431
<u>Kupno EUR/Sprzedaż RSD</u>	860.000	660.909	8.326	39.356
<u>Kupno EUR/Sprzedaż PLN</u>	2.645.737	-	37.041	-
<u>Kupno PLN/Sprzedaż EUR</u>	-	772.356	-	(11.409)
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	-	(189.408)
	<u>7.180.543</u>	<u>21.949.445</u>	<u>47.379</u>	<u>559.106</u>

Spółka

2012
USD2011
USDAktywa finansowe z tytułu derywatów według wartości
godziwej przez zysk lub stratę

Kontrakty pochodne na waluty obce

-	446.391
-	446.391

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów

	2012 Kwota nominalna USD	2011 Kwota nominalna USD	2012 Wartość godziwa USD	2011 Wartość godziwa USD
<u>Kupno US\$/Sprzedaż EUR</u>	-	9.172.000	-	430.865
<u>Kupno US\$/Sprzedaż RUB</u>	-	3.435.000	-	120.967
<u>Kupno US\$/Sprzedaż TRY</u>	-	1.162.000	-	27.610
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	-	(133.051)
	<u>-</u>	<u>13.769.000</u>	<u>-</u>	<u>446.391</u>

- (i) Grupa i Spółka zawierają walutowe kontrakty pochodne, czyli kontrakty forward i terminowe kontrakty pochodne na waluty, jako część ogólnej strategii hedgingowej w celu minimalizacji ekspozycji na wahania kursów walut obcych.
- (ii) Kontrakt pochodny forward na waluty obce jest umową pomiędzy dwiema stronami w zakresie wymiany dwóch walut po ustalonym kursie wymiany w określonym punkcie w przyszłości. Wartość godziwa derywatywy może być dodatnia (aktywo) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku zmian kursów wymiany forwardów.
- (iii) Terminowy kontrakt pochodny na waluty obce jest umową pomiędzy dwiema stronami co do kupna lub sprzedaży waluty po wcześniej ustalonym kursie w przyszłości. Wartość godziwa derywatywy może być dodatnia (aktywo) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku wahań kursu wymiany na koniec okresu.

13. Aktywa finansowe z tytułu derewatyw (ciąg dalszy)

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów (ciąg dalszy)

- (iv) W ciągu roku Grupa zrealizowała straty z wykonania kontraktów pochodnych na waluty obce w wysokości 1.242.096 USD (2011: zysk 579.573 USD), a Spółka zrealizowała straty w wysokości 777.041 USD (2011: 64.891 USD) - zobacz nota 4.

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

14. Rzeczowe aktywa trwałe

Grupa	Grunty i budynki USD	Aktywa w trakcie budowy USD	Maszyny magazynowe USD	Mebłe i wypośażenie USD	Sprzęt biurowy USD	Środki transportu USD	Sprzęt kompute- rowy USD	Ogółem USD
Koszt								
Stan na 1 stycznia 2011	18.784.078	3.402.910	169.199	2.067.071	2.684.502	3.511.657	5.554.015	36.173.432
Zwiększenia	1.386.612	709.493	3.792	252.758	203.921	231.227	612.501	3.400.304
Zmniejszenia	-	-	-	(65.558)	(197.050)	(428.094)	(394.254)	(1.084.956)
Transfery	4.112.403	(4.112.403)	-	-	-	-	-	-
Różnica kursowa z przeliczenia	(466.212)	-	1.333	(42.047)	(64.033)	(94.373)	(146.967)	(812.299)
Stan na 31 grudnia 2011	23.816.881	-	174.324	2.212.224	2.627.340	3.220.417	5.625.295	37.676.481
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	-	-	-	138.363	110.804	49.054	41.461	339.682
Zwiększenia	219.055	-	3.717	253.655	541.783	308.701	811.263	2.138.174
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	-	-	-	(8.150)	-	(575)	(3.551)	(12.276)
Zmniejszenia	(218.595)	-	(17.792)	(97.638)	(34.739)	(350.312)	(173.320)	(892.396)
Różnica kursowa z przeliczenia	261.772	-	1.290	53.912	101.845	99.898	147.198	665.915
Stan na 31 grudnia 2012	24.079.113	-	161.539	2.552.366	3.347.033	3.327.183	6.448.346	39.915.580
Skumulowana amortyzacja								
Stan na 1 stycznia 2011	1.762.694	-	24.794	1.004.049	1.352.034	1.935.678	3.810.578	9.889.827
Odpis za rok	565.426	-	19.285	224.636	261.882	556.936	873.636	2.501.801
Zmniejszenia	-	-	-	(39.884)	(138.447)	(351.120)	(393.748)	(923.199)
Różnica kursowa z przeliczenia	(83.641)	-	4.377	(41.569)	(60.430)	(92.182)	(142.877)	(416.322)
Stan na 31 grudnia 2011	2.244.479	-	48.456	1.147.232	1.415.039	2.049.312	4.147.589	11.052.107
Odpis za rok	581.145	-	19.084	237.367	278.205	447.316	764.389	2.327.506
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	-	-	-	66.318	30.334	17.835	16.893	131.380
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	-	-	-	(1.087)	-	(96)	(853)	(2.036)
Zmniejszenia	(105.786)	-	(12.121)	(62.490)	(6.612)	(273.827)	(169.944)	(630.780)
Różnica kursowa z przeliczenia	47.473	-	506	20.167	90.501	21.960	137.525	318.132
Stan na 31 grudnia 2012	2.767.311	-	55.925	1.407.507	1.807.467	2.262.500	4.895.599	13.196.309
Wartość księgowa netto								
Stan na 31 grudnia 2012	21.311.802	-	105.614	1.144.859	1.539.566	1.064.683	1.552.747	26.719.271
Stan na 31 grudnia 2011	21.572.402	-	125.868	1.064.992	1.212.301	1.171.105	1.477.706	26.624.374

W 2011 r. aktywa w budowie dotyczące przebudowy i odnawiania nowo nabytego budynku na Cyprze, zostały ukończone i przeniesione do pozycji Grunty i budynki w czerwcu 2011 r. według kosztu całkowitego 4.112.403 USD. W 2011 r. Grupa nabyła również nieruchomość na Białorusi według kosztu 1.173.025 USD. Grunty i budynki o łącznej wartości według kosztu 24.079.113 USD (2011: 22.537.872 USD) zostały objęte hipoteką dla celów finansowych. W pełni zamortyzowane aktywa Grupy, które są nadal w użyciu wyniosły według kosztu 4.193.087 USD (2011: 3.238.844 USD).

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

14. Rzeczowe aktywa trwałe (ciąg dalszy)

Spółka	Grunty i budynki USD	Aktywa w budowie USD	Meble i wyposażenie USD	Sprzęt biurowy USD	Środki transportu USD	Sprzęt komputerowy USD	Ogółem USD
Koszt							
Stan na 1 stycznia 2011	1.550.918	3.400.604	401.474	674.857	924.896	2.073.557	9.026.306
Zwiększenia	16.877	711.799	20.059	61.406	174.554	94.068	1.078.763
Transfery	4.112.403	(4.112.403)	-	-	-	-	-
Zmniejszenia	-	-	-	(9.792)	(136.773)	(4.076)	(150.641)
Stan na 31 grudnia 2011	5.680.198	-	421.533	726.471	962.677	2.163.549	9.954.428
Zwiększenia	30.615	-	11.335	16.262	96.879	153.198	308.289
Zmniejszenia	-	-	(28.203)	(12.081)	(147.111)	(43.933)	(231.328)
Stan na 31 grudnia 2012	5.710.813	-	404.665	730.652	912.445	2.272.814	10.031.389
Skumulowana amortyzacja							
Stan na 1 stycznia 2011	412.817	-	269.361	279.263	483.334	1.586.240	3.031.015
Odpis za rok	88.670	-	26.754	63.053	151.182	187.775	517.434
Zmniejszenia	-	-	-	(3.018)	(91.183)	(776)	(94.977)
Stan na 31 grudnia 2011	501.487	-	296.115	339.298	543.333	1.773.239	3.453.472
Odpis za rok	119.480	-	21.343	64.042	129.055	174.659	508.579
Zmniejszenia	-	-	(12.739)	(6.528)	(79.775)	(25.067)	(124.109)
Stan na 31 grudnia 2012	620.967	-	304.719	396.812	592.613	1.922.831	3.837.942
Wartość księgowa netto							
31 grudnia 2012	5.089.846	-	99.946	333.840	319.832	349.983	6.193.447
31 grudnia 2011	5.178.711	-	125.418	387.173	419.344	390.310	6.500.956

W 2011 r. aktywa w budowie dotyczące przebudowy i odnawiania nowo nabytego budynku na Cyprze, zostały ukończone i przeniesione do pozycji Grunty i budynki w czerwcu 2011 r. według kosztu całkowitego 4.112.403 USD. Grunty i budynki, zostały objęte hipoteką jako zabezpieczenie dla celów finansowych. W pełni zamortyzowane aktywa Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 1.718.077 USD (2011: 1.268.265 USD).

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

15. Wartości niematerialne i prawne

Grupa	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszt			
Stan na 1 stycznia 2011	6.511.605	773.258	7.284.863
Akwizycje	154.760	363.746	518.506
Zbycia/odpisy	(307.169)	(84.796)	(391.965)
Różnica kursowa z przeliczenia	(52.259)	(18.374)	(70.633)
Stan na 31 grudnia 2011	6.306.937	1.033.834	7.340.771
Akwizycje	127.447	136.354	263.801
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	(1.878)	-	(1.878)
Zbycia/odpisy	(51.993)	(47.423)	(99.416)
Różnica kursowa z przeliczenia	98.771	5.831	104.602
Stan na 31 grudnia 2012	6.479.284	1.128.596	7.607.880
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2011	4.983.018	629.693	5.612.711
Odpis za rok	456.938	129.212	586.150
Zbycia/odpisy	(245.220)	(51.499)	(296.719)
Różnica kursowa z przeliczenia	(53.072)	(15.502)	(68.574)
Stan na 31 grudnia 2011	5.141.664	691.904	5.833.568
Odpis za rok	361.339	172.881	534.220
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	(544)	-	(544)
Zbycia/odpisy	(49.862)	(655)	(50.517)
Różnica kursowa z przeliczenia	97.923	3.494	101.417
Stan na 31 grudnia 2012	5.550.520	867.624	6.418.144
Wartość księgowa netto			
Stan na 31 grudnia 2012	928.764	260.972	1.189.736
Stan na 31 grudnia 2011	1.165.273	341.930	1.507.203

W pełni amortyzowane wartości niematerialne i prawne Grupy pozostające w użyciu wyniosły według kosztu 3.984.945 USD (2011: 3.836.325 USD).

Spółka	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszt			
Stan na 1 stycznia 2011	5.571.208	441.194	6.012.402
Akwizycje	43	-	43
Stan na 31 grudnia 2011	5.571.251	441.194	6.012.445
Akwizycje	10.741	4.916	15.657
Zbycia/odpisy	(3.063)	-	(3.063)
Stan na 31 grudnia 2012	5.578.929	446.110	6.025.039
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2011	4.294.258	441.194	4.735.452
Odpis za rok	275.007	-	275.007
Stan na 31 grudnia 2011	4.569.265	441.194	5.010.459
Odpis za rok	232.752	619	233.371
Zbycia/odpisy	(865)	-	(865)
Stan na 31 grudnia 2012	4.801.152	441.813	5.242.965
Wartość księgowa netto			
31 grudnia 2012	777.777	4.297	782.074
31 grudnia 2011	1.001.986	-	1.001.986

W pełni amortyzowane wartości niematerialne i prawne Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 3.541.960 USD (2011: 3.452.449 USD).

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

16. Inwestycje

a. Inwestycje w spółki zależne

	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Akcje według kosztu nabycia lub wartości umorzenia	8.887.819	6.701.137
Stan na 1 stycznia	6.701.137	4.919.085
Zwiększenie inwestycji	1.920.366	1.782.052
Transfery z inwestycji w joint ventures	240.000	
Utworzenia w ciągu roku	277.832	-
Zbycia w ciągu roku	(251.516)	-
Stan na 31 grudnia	8.887.819	6.701.137

W ciągu 2012 roku spółka zwiększyła inwestycje we w pełni posiadane spółki zależne ASBC F.P.U.E. o 260.000 USD oraz ASBIS PL SP.Z O.O. o 1.390.366 USD. Ponadto Spółka nabyła pozostałe 33,33% kapitału zakładowego CJSC "ASBIS" na Białorusi oraz pozostałe 52% kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach za odpowiednio 270.000 USD i 277.832 USD oraz sprzedała 100% w kapitale zakładowym ASBIS KOREA CO. LTD za 251.516 USD realizując stratę w wysokości 237.040 USD.

W ciągu 2011 roku spółka zwiększyła inwestycje we w pełni posiadane spółki zależne ASBIS CZ, SPOL S.R.O. o 1.000.000 USD, ASBIS PL SP.Z O.O. o 663.347 USD i ASBIS LTD w Rosji o 118.705 USD.

Na koniec roku Spółka posiadała udziały w następujących spółkach zależnych:

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2012 %	2011 %
ASBIS UKRAINE LTD - Grupa	Ukraina	100	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 - Group	Zjednoczone 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
E.M. EURO-MALL LTD (dawniej ISA HARDWARE LTD) - Grupa	Cypr	100	100
ASBIS LTD	Rosja	100	100
ASBIS MOROCCO SARL – nieaktywna	Maroko	100	100
ASBIS LV SIA	Łotwa	100	100
ASBIS KYPROS LIMITED	Cypr	100	100
ASBIS NL BV (dawniej Canyon Technology BV)	Holandia	100	100
PRESTIGIO PLAZA LTD (dawniej Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd)	Cypr	100	100
PRESTIGIO EUROPE SPOL S.R.O. (iv)	Czechy	100	100
ISA HARDWARE SRO – nieaktywna (ii)	Czechy	100	100
ISA HARDWARE DOO (ii)	Chorwacja	100	100
ISA HARDWARE HUNGARY COMMERCIAL LTD – nieaktywna (ii)	Węgry	100	100
S.C. EUROMALL S.R.L. (dawniej ISA Hardware International SRL) (ii)	Rumunia	100	100
EURO-MALL SRO (dawniej ISA HARDWARE SRO) – Grupa (ii)	Słowacja	100	100
ISA HARDWARE D.O.O - nieaktywna (ii)	Serbia	100	100

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

16. Inwestycje (ciąg dalszy)

a. Inwestycje w spółki zależne (ciąg dalszy)

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2012	2011
		%	%
MEGATREND D.O.O. SARAJEVO	Bośnia i Hercegowina	90	90
ISA HARDWARE SRO (ii)	Słowenia	100	100
PRESTIGIO PLAZA SP.ZO.O. (dawniej ISA Hardware Sp.z.o.o.) (ii)	Polska	100	100
ASBIS TR BILGISAYAR LIMITED SIRKETI (v)	Turcja	100	100
PTUE IT-MAX (v)	Białoruś	100	100
CJSC ASBIS	Białoruś	100	66.6
ASBIS IT S.R.L.	Włochy	100	100
ASBIS Kazakhstan LLP	Kazachstan	100	100
ASBIS TAIWAN CO., LTD	Tajwan	100	100
ASBIS DE GMBH	Niemcy	100	100
ASBIS KOREA (i)	Korea	-	100
EUROMALL BULGARIA EOOD (ii)	Bulgaria	100	100
AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp (iii)	Chiny	100	48
SHARK ONLINE a.s. (vi)	Słowacja	51	51
 (i) Sprzedana w ciągu 2012			
(ii) Właściciel: E.M. Euro-Mall Ltd - Cypr			
(iii) Utworzona/nabyta w ciągu 2012			
(iv) Właściciel: Prestigio Plaza Ltd			
(v) Właściciel: Asbis Middle East FZE			
(vi) Właściciel: Euro-mall s.r.o			

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

b. Inwestycje w joint ventures

Grupa	2012 USD	2011 USD
Koszt		
Stan na 1 stycznia	626.400	737.997
Pełna akwizycja joint venture (nota 17(1.2))	(240.000)	-
Zmniejszenie kapitału zakładowego	-	(111.597)
Stan na 31 grudnia	386.400	626.400
Skumulowany udział strat z joint ventures		
Stan na 1 stycznia	(238.775)	(52.365)
Udział strat z joint ventures w ciągu roku	(73.508)	(186.410)
Pełna akwizycja joint venture (nota 17(1.3))	(17.088)	-
Stan na 31 grudnia	(329.371)	(238.775)
Inwestycje w joint ventures zapisane zgodnie z metodą konsolidacji przez kapitały własne	57.029	387.625

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
16. Inwestycje (ciąg dalszy)**b. Inwestycje w joint ventures (ciąg dalszy)****Spółka**

	2012 USD	2011 USD
Koszt		
Stan na 1 stycznia	240.000	351.597
Pełna akwizycja joint venture	(240.000)	-
Zmniejszenie kapitału zakładowego	-	(111.597)
Stan na 31 grudnia	-	240.000

Grupa i Spółka

W ciągu 2011 roku Grupa razem z innymi inwestorami zredukowała swoją inwestycję w AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. Udział Grupy w obniżeniu kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. wyniósł 111.597 USD. W ciągu 2012 roku Grupa nabyła pozostałe 52% kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach uzyskując ogółem 100% w jej kapitale zakładowym.

17. Połączenia jednostek gospodarczych**Grupa****1. Akwizycje****1.1 Akwizycja udziałów od udziałowców mniejszościowych do 31 grudnia 2012**

W ciągu roku Grupa nabyła pozostałe 33,33% kapitału zakładowego CJSC "ASBIS" na Białorusi od udziałowców mniejszościowych i aktualnie posiada pełne 100% jej kapitału zakładowego. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto a zapłaconym wynagrodzeniem wynikła następująca strata:

- Strata na akwizycji udziałów od udziałowców mniejszościowych CJSC "ASBIS" w wysokości 6.379 USD, która została ujęta bezpośrednio w kapitałach własnych.

<u>Nazwa jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data nabycia</u>	<u>Nabyty %</u>	<u>Posiadany %</u>
CJSC "ASBIS"	IT	1 czerwca 2012	33,33%	100%

1.2. Akwizycja pozostałych udziałów w joint venture do 31 grudnia 2012

W ciągu roku Grupa nabyła pozostałe 52% kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach i uzyskała ogółem 100% w jej kapitale zakładowym. Finalizacja formalności związanych z akwizycją oraz efekt zmiany we własności udziałów miały miejsce w trzech miesiącach zakończonych 31 grudnia 2012. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto a zapłaconym wynagrodzeniem wynikł następujący zysk:

- Ujemna wartość firmy z akwizycji udziałów AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach w wysokości 41.363 USD, która została ujęta bezpośrednio w rachunku wyników.

<u>Nazwa jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data nabycia</u>	<u>Nabyty %</u>	<u>Posiadany %</u>
AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp.	IT	18 May 2012	52%	100%

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
17. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)**1. Akwizycje (ciąg dalszy)****1.3. Nabyte aktywa i pasywa**

Wartość bilansowa netto odrębnie identyfikowalnych aktywów i pasywów przeniesionych do Grupy z datą akwizycji przedstawiała się następująco:

	2012 USD	2011 USD
Aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	1.444.219	-
Zapasy	1.978.505	-
Należności	3.168.983	-
Pozostałe należności	525.566	-
Pożyczki krótkoterminowe	(485.313)	-
Zobowiązania	(5.133.469)	-
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(238.843)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	197.498	-
Dające się wyodrębnić aktywa i pasywa netto	1.457.146	-
Udziały Grupy w nabytych aktywach netto	869.904	-
Udział zysków wcześniej rozpoznanych jako joint venture	(17.088)	-
Wynagrodzenie z tytułu nabycia ogółem	(817.832)	-
Zysk netto	34.984	-
Strata na akwizycji przez kapitały własne	(6.379)	-
Ujemna wartość firmy ujęta w rachunku wyników	41.363	-
	34.984	-

1.4. Informacja finansowa dotycząca nabytych jednostek

	1 stycznia do 31 grudnia	Data akwizycji do 31 grudnia
	2012 USD	2012 USD
Przychody za rok/okres	33.428.166	23.236.640
Strata za rok/okres	(385.611)	(445.536)
	2011 USD	2011 USD
Przychody za rok/okres	-	-
Zysk za rok/okres	-	-

1.5. Wartość firmy wynikająca z akwizycji

	2012 USD	2011 USD
Stan na 1 stycznia	550.517	600.730
Odpisana wartość firmy (nota ii)	-	(50.213)
Stan na 31 grudnia (nota i)	550.517	550.517

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

17. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)

1. Akwizycje (ciąg dalszy)

1.5. Wartość firmy wynikająca z akwizycji (ciąg dalszy)

- i. Skapitalizowana wartość firmy w wysokości 550.517 USD (2011: 550.517USD) odnosi się do wartości ekonomicznej infrastruktury nabytej przez Grupę oraz uzyskania dostępu do własnych sieci dystrybucji nabywanych jednostek. 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. Skapitalizowana wartość firmy odnosi się do akwizycji następującej spółki zależnej. Odzyskiwalna kwota wartości firmy została określona na podstawie wartości godziwej pomniejszonej o koszt sprzedaży, co przybliżyła wartość księgową spółki zależnej:

	2012 USD	2011 USD
Megatrend D.O.O. Sarajevo	<u>550.517</u>	<u>550.517</u>

- ii. Odpis wartości firmy odnosi się do akwizycji następujących spółek zależnych:

	2012 USD	2011 USD
Euro-mall Bulgaria EOOD	-	41.416
ION Ukraine	-	8.797
	<u>-</u>	<u>50.213</u>

2. Zbycia spółek zależnych

2.1. Zbycia 2012

W ciągu roku Grupa sprzedała 100% kapitału zakładowego ASBIS KOREA CO. LTD. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w zbytych aktywach netto i otrzymanym wynagrodzeniem wynika następująca strata:

- Strata na sprzedaży ASBIS KOREA CO. LTD w wysokości 475 USD, która została ujęta w rachunku wyników.

<u>Nazwa zbytej jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data sprzedaży/ likwidacji</u>	<u>Sprzedany %</u>
ASBIS KOREA CO. LTD	IT	22 June 2012	100%

2.2. Zbycia 2011

W ciągu 2011 roku Grupa sprzedała 100% kapitału zakładowego jednej ze swoich nieaktywnych spółek zależnych: ION Ukraine. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w zbytych aktywach netto oraz otrzymanym wynagrodzeniem wynikł następujący zysk:

- Zysk ze sprzedaży ION Ukraine w wysokości 10.224 USD który został ujęty w rachunku wyników.

<u>Nazwa zbytej jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data sprzedaży/ likwidacji</u>	<u>Sprzedany %</u>
ION UKRAINE	IT	12 December 2011	100%

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

17. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)

2. Zbycia spółek zależnych (ciąg dalszy)

2.3. Zbyte aktywa i pasywa

Wartość bilansowa netto odrębnych aktywów i pasywów przeniesionych z Grupy z datą zbycia przedstawiała się następująco:

	2012 USD	2011 USD
Aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	11.574	-
Zapasy	135.411	-
Należności	30.526	-
Należności z tytułu podatków	-	41
Pozostałe należności	60.430	-
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(92.800)	(3.803)
Pożyczki krótkoterminowe	(17.387)	-
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(112.803)	109
Dające się wyodrębnić aktywa i (pasywa) netto	14.951	(3.653)
Udział Grupy w zbytych aktywach/(pasywach) netto	14.951	(3.653)
(Strata)/zysk ze zbycia spółek zależnych	(475)	10.224
Całkowita otrzymana kwota wynagrodzenia za sprzedaż	14.476	6.571

Przepływy pieniężne netto z przeniesienia:

Całkowita otrzymana kwota wynagrodzenia za sprzedaż	14.476	6.571
Zbyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	112.803	(109)
Wpływy środków pieniężnych netto	127.279	6.462

2.4. Informacja finansowa dotycząca zbytych spółek zależnych

	1 stycznia do daty zbycia 2012 USD	1 stycznia do daty zbycia 2011 USD
Przychody za okres	-	-
Strata za okres	-	(1.355)

18. Aktywa finansowe możliwe do zbycia

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Utrata wartości USD	2012 USD	2011 USD
Grupa						
<i>Inwestycje w spółki</i>						
E-Vision Ltd (i)	Cypr	18%	90.000	(90.000)	-	-
<i>Pozostałe inwestycje (ii)</i>						
Asekol s.r.o.	Czechy	9,09%	9.580	-	9.580	9.580
Regnon S.A.	Polska	0,01%	2.214	-	2.214	-
			101.794	(90.000)	11.794	9.580

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

18. Aktywa finansowe możliwe do zbycia (ciąg dalszy)

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Utrata wartości USD	2012 USD	2011 USD
Spółka						
<i>Inwestycje w spółki</i>						
E-Vision Ltd (i)	Cypr	18%	90.000	(90.000)	-	-

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

(ii) Powyższe możliwe do zbycia inwestycje są inwestycjami private equity bez wyznaczonej rynkowej ceny. W związku z faktem, że wartość godziwa nie może być zmierzona rzetelnie, są one mierzone według kosztu pomniejszonego o wszelkie identyfikowalne straty wynikające ze zmniejszenia wartości.

19. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Dostawcy faktoringu (i)	45.271.892	29.765.116
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	3.258.306	3.233.257
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	1.602.385	1.371.575
Należny podatek VAT	7.203.435	4.880.799
Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym	5.272	6.449
Kwoty należne Dyrektorom – niewykonawczym	-	10.043
Niezapłacone wynagrodzenie za inwestycję w joint venture	277.832	-
Rezerwy, rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczone	10.362.140	7.981.239
	<u>67.981.262</u>	<u>47.248.478</u>

(i) Na dzień 31 grudnia 2012 wartość umów faktoringu zawartych przez Grupę wynosiła 61.552.577 USD (2011: 45.740.348 USD). Umowy faktoringu są zabezpieczone w sposób opisany w nocie 21.

	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Dostawcy faktoringu (ii)	2.094.121	2.188.556
Rezerwy, rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczone	5.895.212	4.788.847
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	695.985	672.812
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	239.402	183.766
Kwota należna spółkom zależnym (Nota 27)	530.271	317.584
Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym (Nota 27)	5.272	6.449
Kwoty należne Dyrektorom – niewykonawczym (Nota 27)	-	10.043
Niezapłacone wynagrodzenie za inwestycje w joint ventures	277.832	-
Należny podatek VAT	1.477.138	771.957
	<u>11.215.233</u>	<u>8.940.014</u>

(ii) Na dzień 31 grudnia 2012 wartość umów faktoringu zawartych przez Grupę wynosiła 2.475.813 USD (2011: 2.466.503 USD). Umowy faktoringu są zabezpieczone w sposób opisany w nocie 21.

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

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

20. Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw

Grupa	2012 USD	2011 USD
<u>Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw wykazywane według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>		
Kontrakty pochodne na waluty obce	527.086	1.215
	<u>527.086</u>	<u>1.215</u>

Wycena wartości godziwej zobowiązań finansowych z tytułu derywatyw

	2012 Kwota nominalna USD	2011 Kwota nominalna USD	2012 Wartość godziwa USD	2011 Wartość godziwa USD
Kupno US\$/Sprzedaż EUR	3.649.328	-	84.325	-
Kupno US\$/Sprzedaż BGN	1.889.500	-	47.288	-
Kupno US\$/Sprzedaż CZK	420.000	630.000	1.900	(7.077)
Kupno US\$/Sprzedaż RUB	3.941.000	-	142.846	-
Kupno US\$/Sprzedaż HRK	2.975.885	-	3.997	-
Kupno US\$/Sprzedaż RON	2.582.000	-	120.440	-
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	2.080.000	1.395.684	22.986	(7.975)
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	103.304	16.267
	<u>17.537.713</u>	<u>2.025.684</u>	<u>527.086</u>	<u>1.215</u>

Spółka	2012 USD	2011 USD
<u>Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw wykazywane według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>		
Kontrakty pochodne na waluty obce	313.648	-
	<u>313.648</u>	<u>-</u>

Wycena wartości godziwej zobowiązań finansowych z tytułu derywatyw

	2012 Kwota nominalna USD	2011 Kwota nominalna USD	2012 Wartość godziwa USD	2011 Wartość godziwa USD
Kupno US\$/Sprzedaż EUR	3.649.328	-	84.235	-
Kupno US\$/Sprzedaż RUB	3.941.000	-	142.846	-
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	86.567	-
	<u>7.590.328</u>	<u>-</u>	<u>313.648</u>	<u>-</u>

- (i) Grupa i Spółka zawierają walutowe kontrakty pochodne, czyli kontrakty forward i terminowe kontrakty pochodne na waluty, jako część ogólnej strategii hedgingowej w celu minimalizacji ekspozycji na wahania kursów walut obcych.
- (ii) Kontrakt pochodny typu forward na waluty obce jest umową pomiędzy dwiema stronami w zakresie wymiany dwóch walut po ustalonym kursie wymiany w określonym punkcie w przyszłości. Wartość godziwa derywatywy może być dodatnia (aktywno) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku zmian kursów wymiany forward.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
20. Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów (ciąg dalszy)
Wycena wartości godziwej zobowiązań finansowych z tytułu derywatów (ciąg dalszy)

- (iii) Terminowy kontrakt pochodny na waluty obce jest umową pomiędzy dwiema stronami w zakresie kupna lub sprzedaży waluty w przyszłości po wcześniej określonym kursie wymiany. Wartość godziwa derywatywy może być dodatnia (aktywo) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku wahań kursu wymiany na koniec okresu.
- (iv) W ciągu roku Grupa zrealizowała straty z wykonania kontraktów pochodnych na waluty obce w wysokości 1.242.096 USD (2011: zysk 579.573 USD), a Spółka zrealizowała straty w wysokości 777.041 USD (2011: 64.891 USD) - zobacz nota 4.

21. Bankowe kredyty w rachunkach bieżących i pożyczki krótkoterminowe

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących (Nota 25)	35.389.927	29.616.717
Bankowe pożyczki krótkoterminowe	35.665.386	16.071.488
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	680.301	669.390
	<u>71.735.614</u>	<u>46.357.595</u>

Podsumowanie pożyczek i bankowych kredytów w rachunkach bieżących

Na 31 grudnia 2012 r. Grupa korzystała z następujących instrumentów finansowania działalności oferowanych przez banki w krajach, w których Spółka i jej spółki zależne prowadzą działalność:

- kredyty w rachunkach bieżących: 59.091.759 USD (31 grudnia 2011: 52.644.277 USD)
- pożyczki krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 45.041.320 USD (31 grudnia 2011: 24.189.249 USD)
- gwarancje bankowe: 8.569.791 USD (31 grudnia 2011: 8.704.773 USD)

Grupa w 2012 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, pożyczki, kredyty odnawialne) i umów faktoringu.

Średni ważony koszt zadłużenia (instrumenty kredytowe i umowy faktoringu) w roku wyniósł 7,8% (2011: 6,9%).

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

- Zastawy zmienne na wszystkich aktywach Spółki
- Hipoteka na posiadanym przez Grupę gruncie i budynkach na Cyprze, w Czechach, na Białorusi, na Bliskim Wschodzie, w Bułgarii, na Ukrainie i na Słowacji
- Zastaw na należnościach i na zapasach
- Gwarancje korporacyjne w zakresie zawartych umów kredytowych
- Cesja praw z polis ubezpieczeniowych
- Zastaw na depozytach w wysokości 2.344.577 USD (31 grudnia 2011: 1.859.022 USD)

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

**21. Bankowe kredyty w rachunkach bieżących i pożyczki krótkoterminowe (ciąg dalszy)
Podsumowanie pożyczek i bankowych kredytów w rachunkach bieżących (ciąg dalszy)**

Spółka	2012 USD	2011 USD
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących (Nota 25)	6.019.832	5.079.727
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	133.133	124.721
	<u>6.152.965</u>	<u>5.204.448</u>

Na 31 grudnia 2012 r. Spółka korzystała z następujących instrumentów finansowania oferowanych przez banki:

- kredyty w rachunkach bieżących: 17.884.417 USD (2011: 14.419.558 USD)
- kredyty długoterminowe: 1.712.167 USD (2011: 1.788.260 USD)
- gwarancje bankowe: 4.635.392 USD (2011: 7.513.803 USD)

Spółka w 2012 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, kredyty odnawialne) których średni ważony koszt zadłużenia wyniósł w roku 6,7% (2011: 6,4%).

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

- Zastawy zmienne na wszystkich aktywach Spółki
- Zastaw na depozytach w wysokości: 658.166 USD (2011: 657.667 USD)
- Pierwsza hipoteka na nieruchomości w kwocie 2.400.000 EUR (ekwiwalent 3.172.086 USD)

22. Zobowiązania długoterminowe

Grupa	2012 USD	2011 USD
Pożyczki bankowe (i)	3.474.945	4.063.249
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	338.465	291.371
	<u>3.813.410</u>	<u>4.354.620</u>

- (i) Na długoterminowe pożyczki bankowe składają się głównie pożyczki otrzymane na Słowacji i na Cyprze.

Spółka zależna Asbis SK Spol s.r.o otrzymała pożyczkę na zakup gruntu i wzniesienie budynków na Słowacji. Pożyczka oprocentowana jest według stawki 1M BRIBOR plus 1,5% rocznie i ma być spłacona 3 czerwca 2017 r. Pożyczka jest zabezpieczona hipoteką na gruncie i budynkach spółki zależnej.

Podmiot dominujący uzyskał pożyczkę na zakup gruntu i budynków na Cyprze. Pożyczka oprocentowana jest według stawki 6M BRIBOR plus 5% rocznie i ma być spłacona 30 czerwca 2023 r. Pożyczka jest zabezpieczona hipoteką na nabytym gruncie i budynkach.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

22. Zobowiązania długoterminowe (ciąg dalszy)

	2012 USD	2011 USD
Spółka		
Pożyczki bankowe (ii)	1.579.036	1.663.625
	<u>1.579.036</u>	<u>1.663.625</u>

(ii) Na długoterminowe pożyczki bankowe składa się głównie pożyczka otrzymana przez podmiot dominujący na nabycie gruntu i budynków. Pożyczka oprocentowana jest według stawki 6M BRIBOR plus 5% rocznie i ma być spłacona 30 czerwca 2023 r. Pożyczka jest zabezpieczona hipoteką na nabytym gruncie i budynkach.

(iii) Pożyczka bankowa udzielona Spółce jest zabezpieczona w następujący sposób:

- Pierwsza hipoteka na nieruchomości w wysokości 2.400.000 EUR (ekwiwalent 3.172.086 USD).
- Zastaw na depozytach w wysokości 508.166 USD (2011: 507.667 USD)
- Zastaw zmienny na aktywach Spółki

23. Leasing finansowy

	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	101.188	264.395
Pomniejszone o: Kwota płatna w ciągu jednego roku	(32.966)	(171.339)
Kwoty płatne w ciągu 2-5 lat łącznie	<u>68.222</u>	<u>93.056</u>

24. Kapitał zakładowy

	2012 USD	2011 USD
Kapitał statutowy		
63.000.000 (2011: 63.000.000) akcji o wartości nominalnej 0,20 USD każda	<u>12.600.000</u>	<u>12.600.000</u>
Kapitał wyemitowany, objęty i w pełni opłacony		
55.500.000 (2011: 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 2012 wyemitowany i w pełni opłacony kapitał akcyjny Spółki składał się z 55.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda.

Zgodnie z decyzją Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 21 grudnia 2011, zatwierdzony został program skupu akcji własnych na następujących warunkach:

- maksymalna kwota możliwa do wykorzystania do realizacji programu 500.000 USD
- maksymalna ilość akcji, które mogą zostać nabyte w ramach programu: 1.000.000 akcji
- ramy czasowe programu wynoszą 12 miesięcy od podjęcia uchwały
- akcje nabyte w ramach programu mogą być zatrzymane przez Spółkę przez maksimum dwa lata od nabycia
- minimalna cena nabycia akcji w ramach programu wynosi 1,2 PLN za akcję, a maksymalna cena wynosi 3,0 PLN za akcję

Od daty zatwierdzenia programu skupu akcji własnych do końca 2011 roku Spółka skupiła 8.989 akcji zwykłych w 8 transakcjach za łączną kwotę 3.857 USD.

W 2012 roku Spółka nabyła kolejne 179.400 akcji zwykłych za łączną kwotę 126.977 USD. Na koniec 2012 roku Spółka posiadała łącznie 188.389 akcji nabytych za łączną kwotę 130.834 USD.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

25. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2012 USD	2011 USD
Grupa		
Środki pieniężne na rachunkach bankowych i gotówka	30.997.616	48.868.023
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących (Nota 21)	(35.389.927)	(29.616.717)
	<u>(4.392.311)</u>	<u>19.251.306</u>

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 2.344.577 USD (2011: 1.859.022 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

	2012 US\$	2011 US\$
Spółka		
Środki pieniężne na rachunkach bankowych i gotówka	13.891.351	34.345.016
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących (Nota 21)	(6.019.832)	(5.079.727)
	<u>7.871.519</u>	<u>29.265.289</u>

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 658.166 USD (2011: 657.667 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

26. Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 grudnia 2012 r. Grupa posiadała zobowiązania z tytułu kupna zapasów o łącznej wartości według kosztu nabycia 3.369.260 USD (2011: 3.217.332 USD), które były w drodze na dzień 31 grudnia 2012 r. i zostały dostarczone w styczniu 2013 r. Takie zapasy i odpowiednie zobowiązania wobec dostawców nie zostały 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 2012:

- Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych w wysokości 6.136.791 USD (2011: 8.704.773 USD), które Grupa rozciągnęła głównie swoich na dostawców
- Spółka rozciągnęła gwarancje bankowe na kwotę 2.202.392 USD (2011: 7.513.803 USD) głównie na rzecz swoich dostawców

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

Według stanu na 31 grudnia 2012 Spółka posiadała zobowiązania warunkowe na kwotę 109.781.833 USD (2011: 71.879.031 USD) z tytułu gwarancji korporacyjnych wydanych instytucjom finansowym jako zabezpieczenie finansowania udzielonego spółkom zależnym. Zobowiązania spółek zależnych pokryte wskazanymi gwarancjami korporacyjnymi są omówione w nocy 21 do sprawozdania finansowego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

27. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi

Główni akcjonariusze

Poniższa tabela przedstawia informację o akcjonariuszach posiadających bezpośrednio lub pośrednio więcej niż 5% akcji Spółki oraz akcje posiadane przez Spółkę w związku z programem skupu akcji własnych, według stanu na 31 grudnia 2012:

Akcjonariusz	Liczba głosów/akcji	% głosów/ kapitału akcyjnego
KS Holdings Ltd	25.676.361	46,26%
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. Quercus Parasolowy SFIO oraz Quercus Absolutnego Zwrotu FIZ)	3.274.931	5,90%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5,77%
ING OFE	2.872.954	5,18%
Asbisc Enterprises Plc (program skupu akcji własnych)	188.389	0,25%
Pozostali	20.287.365	36,64%
Ogółem	55.500.000	100,00%

Transakcje między Spółką a jej spółkami zależnymi zostały wyłączone przy konsolidacji.

Spółka

W toku swej zwykłej działalności Spółka zawarła w ciągu roku następujące transakcje ze swoimi spółkami zależnymi:

Transakcje wewnątrzgrupowe

	Sprzedaż towarów		Nabycie towarów	
	2012 USD	2011 USD	2012 USD	2011 USD
Spółki zależne	<u>435.822.079</u>	<u>433.594.366</u>	<u>28.480.973</u>	<u>17.600.571</u>

	Sprzedaż usług		Nabycie usług	
	2012 USD	2011 USD	2012 USD	2011 USD
Spółki zależne	<u>376.759</u>	<u>340.533</u>	<u>1.436.517</u>	<u>1.904.949</u>

Salda wewnątrzgrupowe
(Noty 12 i 19)

	Kwoty należne od spółek zależnych		Kwoty należne spółkom zależnym	
	2012 USD	2011 USD	2012 USD	2011 USD
Spółki zależne	<u>78.491.190</u>	<u>71.543.598</u>	<u>530.271</u>	<u>317.584</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

**27. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi (ciąg dalszy)
Spółka (ciąg dalszy)**

Pożyczki udzielone spółkom zależnym

	2012 USD	2011 USD
Suma pożyczek udzielonych spółkom zależnym	4.626.314	7.097.653
Rezerwa na pożyczki wątpliwe	(4.252.694)	(4.169.681)
Pożyczki udzielone spółkom zależnym netto (Nota 12)	<u>373.620</u>	<u>2.927.972</u>
Pożyczki netto ujęte w pozostałych aktywach obrotowych	373.620	1.434.203
Pożyczki netto ujęte w pozostałych aktywach trwałych	-	1.493.769
	<u>373.620</u>	<u>2.927.972</u>

Suma pożyczek udzielonych spółkom zależnym przed utworzeniem rezerwy na pożyczki wątpliwe jest zanalizowana poniżej:

Spółki zależne	Oprocentowanie	2012 USD	2011 USD
	%		
ASBIS ME FZE (nota i)	9%	80.290	1.493.769
PRESTIGIO PLAZA LTD (nota ii)	5%	-	90.436
ASBIS PL SP.Z O.O. (nota iii)	7%	-	1.310.090
ASBIS EUROPE B.V. (nota iv)	5%	-	33.620
ASBIS NL BV (nota v)	-	4.252.694	4.169.681
ASBC F.P.U.E. (vi)	3%	293.330	57
		<u>4.626.314</u>	<u>7.097.653</u>

Suma odsetek otrzymanych od spółek zależnych przed utworzeniem rezerwy na pożyczki wątpliwe jest zanalizowana poniżej:

Spółki zależne	2012 USD	2011 USD
ASBIS ME FZE (nota i)	120.246	157.965
PRESTIGIO PLAZA LTD (nota ii)	566	4.727
ASBIS PL SP.Z O.O. (nota iii)	116.012	11.630
ASBIS EUROPE B.V. (nota iv)	1.308	7.086
ASBC F.P.U.E. (vi)	5.103	730
Odsetki otrzymane ogółem (nota 5)	<u>243.235</u>	<u>182.138</u>

Noty dotyczące pożyczek udzielonych spółkom zależnym

- (i) Spółka zależna ASBIS ME FZE podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 13 stycznia 2009. Pożyczka jest niezabezpieczona i została w pełni spłacona na początku 2013 roku.
- (ii) Spółka zależna PRESTIGIO PLAZA LTD podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 6 kwietnia 2009. Pożyczka została spłacona w 2012 roku.
- (iii) Spółka zależna ASBIS PL SP. Z O.O. podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 14 października 2011 roku. Pożyczka została spłacona w 2012 roku.
- (iv) Spółka zależna ASBIS EUROPE B.V. podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 17 grudnia 2008. Pożyczka została spłacona w 2012 roku.
- (v) Spółka zależna ASBIS NL BV podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 18 grudnia 2008. Pożyczka została w pełni dostarczona na koniec roku. Od 2010 roku Spółka przestała naliczać odsetki spółce zależnej.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
**27. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi (ciąg dalszy)
Spółka (ciąg dalszy)**

- (vi) Spółka zależna ASBC F.P.U.E. podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 30 lipca 2010. Pożyczka była niezabezpieczona ale została w pełni spłacona na początku 2012 r. Pozostała kwota według stanu na koniec roku obejmuje nową pożyczkę udzieloną spółce zależnej w dniu 5 kwietnia 2012 i ma zostać spłacona w dniu 1 maja 2016. Pożyczka jest niezabezpieczona.

Transakcje i salda z kluczowymi członkami kierownictwa

Grupa	2012 USD	2011 USD
Wynagrodzenie i korzyści Dyrektorów – wykonawczych	683.819	702.066
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	43.829	41.706
Składki pracodawcy	33.993	49.855
	<u>761.641</u>	<u>793.627</u>

Kwoty należne Dyrektorom – wykonawczym	5.272	6.449
Kwoty należne Dyrektorom – niewykonawczym	-	10.043
	<u>5.272</u>	<u>16.492</u>

Spółka	2012 USD	2011 USD
Wynagrodzenie i korzyści Dyrektorów – wykonawczych	311.397	454.692
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	43.829	41.706
Składki pracodawcy	24.189	27.604
	<u>379.415</u>	<u>524.002</u>

Kwoty należne Dyrektorom – wykonawczym	5.272	6.449
Kwoty należne Dyrektorom – niewykonawczym	-	10.043
	<u>5.272</u>	<u>16.492</u>

28. Koszty osobowe i przeciętna liczba pracowników

Grupa	2012 USD	2011 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>37.483.737</u>	<u>39.068.909</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>1.347</u>	<u>1.240</u>

Spółka	2012 USD	2011 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>6.162.992</u>	<u>6.818.876</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>138</u>	<u>140</u>

29. Zysk na akcję

	2012 USD	2011 USD
Zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	<u>9.010.216</u>	<u>5.417.542</u>

Średnia ważona ilość akcji dla celów podstawowego i rozwodnionego zysku na akcję	<u>55.500.000</u>	<u>55.500.000</u>
--	-------------------	-------------------

	Centy USD	Centy USD
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję	<u>16,29</u>	<u>9,76</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**

30. Dywidendy

Nasza polityka dywidendy zakłada wypłatę dywidendy na poziomie spójnym z naszym wzrostem i planami rozwoju, przy jednoczesnym utrzymaniu rozsądnego poziomu płynności. Rada Dyrektorów proponuje wypłatę dywidendy w wysokości 0,05 USD na akcję, co daje w sumie 2.775.000 USD, w oparciu o lepszą rentowność w 2012 roku.

31. Zarządzanie ryzykiem finansowym

1. Czynniki ryzyka finansowego

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

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 ich wagi dla żywotności Grupy.

Grupa wdrożyła i systematycznie wypełnia dokładną procedurę przed zarejestrowaniem nowych klientów do swojego 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 – np. ubezpieczenie kredytu, biura informacji kredytowej, poręczenia – w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem kredytowym. W 2012 r. (również w 2011 r.) żaden z klientów Grupy nie miał ponad 3% udziału w całkowitej sprzedaży; dla Grupy brak uzależnienia od jakiegokolwiek pojedynczego klienta ma strategiczne znaczenie.

Dokonywana jest ciągła ocena kredytowa kondycji finansowej należności a w stosownych przypadkach nabywane jest ubezpieczenie kredytu. Ryzyko kredytowe na środkach płynnych i pochodnych instrumentach finansowych jest określane przy wykorzystaniu ratingów kredytowych nadawanych instytucjom finansowym, w których te środki są utrzymywane. Według stanu na 31 grudnia 2012 Grupa i Spółka utrzymywały środki płynne i instrumenty finansowe w instytucjach finansowych z ratingami kredytowymi A2, A3, B1, B3, BAA2, BAA3, CAA2, CAA3 dla długoterminowych oraz P-1, P-2, P-3 dla krótkoterminowych, przyznanymi przez międzynarodową agencję ratingową Moody's. Na dzień podpisania niniejszego raportu środki płynne utrzymywane w instytucjach o niższym ratingu nie były istotne i ekspozycja na ryzyko kredytowe była ograniczona.

1.2. Ryzyko stóp 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 środki oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Kierownictwo Grupy stale monitoruje zmiany stóp procentowych i podejmuje stosowne działania.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

31. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

1. Czynniki ryzyka finansowego (ciąg dalszy)

1.2. Ryzyko stop procentowych (ciąg dalszy)

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

Grupa	2012 USD	2011 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunkach bieżących	35.389.927	29.616.717
Pożyczki krótkoterminowe	36.345.687	16.740.878
Pożyczki długoterminowe	3.474.945	4.063.249
Zaliczki z tytułu faktoringu	45.271.892	29.765.116
	<u>120.482.451</u>	<u>80.185.960</u>
Spółka	2012 USD	2011 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunkach bieżących	6.019.832	5.079.727
Pożyczki krótkoterminowe	133.133	124.721
Pożyczki długoterminowe	1.579.036	1.663.625
Zaliczki z tytułu faktoringu	2.094.121	2.188.556
	<u>9.826.122</u>	<u>9.056.629</u>

Analiza wrażliwości

Wzrost stóp procentowych o 100 punktów bazowych w dniu 31 grudnia 2012 r. spowodowałby spadek kapitału własnego i w rachunku zysków i strat o kwoty wskazane poniżej. Niniejsza analiza zakłada, że wszystkie inne zmienne, a zwłaszcza kursy 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 identyczny i odwrotny wpływ na rachunek zysków i strat oraz kapitał własny.

	Kapitał własny i rachunek zysków i strat	
Grupa	2012 USD	2011 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunkach bieżących	353.899	296.167
Pożyczki krótkoterminowe	363.457	167.409
Pożyczki długoterminowe	34.750	40.632
Zaliczki z tytułu faktoringu	452.719	297.652
	<u>1.204.825</u>	<u>801.860</u>

	Kapitał własny i rachunek zysków i strat	
Spółka	2012 USD	2011 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunkach bieżących	60.198	50.797
Pożyczki krótkoterminowe	1.331	1.247
Pożyczki długoterminowe	15.791	16.636
Zaliczki z tytułu faktoringu	20.941	21.886
	<u>98.261</u>	<u>90.566</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
31. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
1. Czynniki ryzyka finansowego (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 wysokopłynnych aktywów krótkoterminowych, a także zapewnienie 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 środków pieniężnych.

Grupa

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2012						
Pożyczki bankowe	39.820.632	17.495.268	18.850.419	687.516	1.839.172	948.257
Bankowe kredyty						
w rachunku bieżącym	35.389.927	10.293.614	25.096.313	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	45.271.892	44.435.509	836.383	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	282.179.081	279.979.977	2.199.104	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	966.739	480	559.572	377.262	29.425	-
Ogółem	403.628.271	352.204.848	47.541.791	1.064.778	1.868.597	948.257

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2011						
Pożyczki bankowe	20.804.127	11.460.628	5.280.253	674.290	1.511.216	1.877.740
Bankowe kredyty						
w rachunku bieżącym	29.616.717	8.656.276	20.960.441	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	29.765.116	27.772.522	1.992.594	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	262.237.976	260.502.494	1.735.482	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	555.766	19.920	151.416	41.185	343.245	-
Ogółem	342.979.702	308.411.840	30.120.186	715.475	1.854.461	1.877.740

Spółka

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2012						
Pożyczki bankowe	1.712.169	33.283	99.850	143.633	487.146	948.257
Bankowe kredyty						
w rachunku bieżącym	6.019.832	6.019.832	-	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	2.094.121	2.094.121	-	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	160.717.355	160.717.355	-	-	-	-
Pozostałe zobowiązania	313.648	-	313.648	-	-	-
Ogółem	170.857.125	168.864.591	413.498	143.633	487.146	948.257

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2011						
Pożyczki bankowe	1.788.346	30.474	94.247	132.530	449.493	1.081.602
Bankowe kredyty						
w rachunku bieżącym	5.079.727	5.079.727	-	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	2.188.556	2.188.556	-	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	168.590.610	168.590.610	-	-	-	-
Ogółem	177.647.239	175.889.367	94.247	132.530	449.493	1.081.602

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
31. 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 korzysta z krótkoterminowych finansowych instrumentów pochodnych w celu minimalizacji ryzyka sald i istotnych transakcji 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, Złoty polski, Forint węgierski, itd.), Grupa korzysta z długu w takich walutach w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym.

Wartość bilansowa aktywów pieniężnych i pasywów pieniężnych Grupy/Spółki na dzień sprawozdania jest denominowana w następujących walutach obcych:

Grupa

2012	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
Dolar amerykański	15.897.847	120.370.881	(172.793.539)	(10.565.186)
Euro	2.273.127	78.483.958	(84.392.113)	(23.065.465)
Rubel rosyjski	3.171.120	47.950.771	(49.158.463)	(4.260.039)
Złoty polski	23.293	17.471.175	(6.592.564)	(12.676.106)
Korona czeska	1.544.643	7.231.024	(4.775.216)	(3.198.358)
Rubel białoruski	227.123	6.686.953	(486.535)	(3.868.130)
Kuna chorwacka	474.791	5.141.097	(216.040)	(3.405.047)
Nowy Lej rumuński	1.272.490	8.702.260	(1.890.417)	(3.229.436)
Lewa bułgarska	2.690.336	8.246.634	(3.744.794)	(5.377.713)
Forint węgierski	27.756	2.320.022	(471.866)	(1.277.028)
Tenge kazachskie	528.732	7.419.502	(406.203)	(667.175)
Dirham Z.E.A.	475.705	-	-	-
Riyal saudyjski	317.836	10.983.050	(134.886)	(4.802)
Pozostałe	2.072.817	14.765.299	(2.915.423)	(4.055.727)
	30.997.616	335.772.626	327.978.059	75.650.212

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
31. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)**1.4. Ryzyko walutowe (ciąg dalszy)****Grupa (ciąg dalszy)**

2011	Środki pieniężne w banku i gotówka	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Pożyczki
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	34.131.410	106.433.967	(169.410.054)	(5.020.952)
Euro	6.160.328	56.225.912	(69.281.120)	(21.669.277)
Rubel rosyjski	27.203	35.607.066	(35.618.790)	(4.009.628)
Złoty polski	1.122.739	5.254.865	(5.204.237)	(1.237.078)
Korona czeska	1.343.139	4.838.755	(4.157.489)	(3.009.027)
Rubel białoruski	140.133	937.507	(268.024)	(864.072)
Kuna chorwacka	362.696	3.720.310	(195.713)	(3.350.550)
Nowy Lej rumuński	49.052	6.316.543	(1.731.799)	(3.228.358)
Lewa bułgarska	1.898.699	6.681.515	(546.600)	(2.583.615)
Forint węgierski	165.299	2.057.516	(200.319)	(1.409.213)
Tenge kazachskie	2.305.123	9.693.943	(542.998)	(1.200.356)
Dirham Z.E.A.	197.456	-	(2.728.860)	(4.505)
Riyal saudyjski	135.791	43.302	(52.990)	(6.393)
Pozostałe	828.955	10.053.830	(2.064.099)	(3.383.586)
	48.868.023	247.865.031	(292.003.092)	(50.976.610)

Spółka

2012	Środki pieniężne w banku i gotówka	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Pożyczki
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	12.359.588	151.112.944	(149.934.363)	(1.234.495)
Euro	695.685	23.034.264	(11.351.816)	(6.495.833)
Korona czeska	835.949	183.866	(1.602.367)	-
Rubel rosyjski	-	3.441.373	(201.928)	-
Pozostałe	129	33.238	(34.650)	(1.673)
	13.891.351	177.805.685	(163.125.124)	(7.732.001)

2011	Środki pieniężne w banku i gotówka	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Pożyczki
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	31.219.213	131.905.229	(157.917.827)	-
Euro	3.108.192	26.138.087	(12.118.764)	(6.868.073)
Korona czeska	17.540	-	(742.575)	-
Rubel rosyjski	-	3.186.949	-	-
Pozostałe	71	234.788	-	-
	34.345.016	161.465.053	(170.779.166)	(6.868.073)

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 i w Rublu rosyjskim, które to ryzyko jest ograniczone odpowiednim wykorzystaniem walutowych kontraktów pochodnych.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
2. Wartości godziwe
Grupa i Spółka

Instrumenty finansowe obejmują aktywa i pasywa finansowe. Aktywa finansowe składają się głównie z sald bankowych, należności i inwestycji. Pasywa finansowe składają się głównie ze zobowiązań handlowych, sald faktoringowych, kredytów w bankowych rachunkach bieżących i pożyczek. Dyrektorzy uważają, że wartość bilansowa instrumentów finansowych Spółki/Grupy odpowiada ich wartości godziwej. Aktywa finansowe i pasywa finansowe wykazywane według wartości godziwej przez zysk lub stratę reprezentują kontrakty pochodne na waluty obce skategoryzowane jako Poziom 1 (notowane ceny (niedostosowane) na aktywnych rynkach dla identycznych aktywów i pasywów) hierarchii 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 niezmieniona od 2009 r.

Struktura kapitałowa Grupy składa się z zadłużenia, na które składają się pożyczki, gotówka i jej ekwiwalenty oraz z kapitału własnego przypisanego akcjonariuszom podmiotu dominującego, składającego się z kapitału wyemitowanego, rezerw i z zatrzymanych zysków.

Współczynnik dźwigni finansowej

Komitet ds. zarządzania ryzykiem Grupy dokonuje przeglądu struktury kapitału co pół roku. Jako część tego przeglądu, komitet rozważa koszt kapitału i ryzyko z nim związane.

Współczynnik dźwigni finansowej na koniec roku był następujący:

	2012 USD	2011 USD
Zadłużenie (i)	120.482.451	80.185.960
Środki pieniężne w banku i gotówka	(30.997.616)	(48.868.023)
Zadłużenie netto	<u>89.484.835</u>	<u>31.317.937</u>
Kapitał własny (ii)	<u>103.085.147</u>	<u>95.771.134</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	87%	33%

(i) Zadłużenie obejmuje zadłużenie krótko- (zaliczki z tytułu faktoringu, kredyty w rachunku bieżącym, pożyczki krótkoterminowe) i długoterminowe.

(ii) Kapitał własny obejmuje cały kapitał i rezerwy.

32. 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 oraz katastrofy naturalnej. Systemy Grupy/Spółki są w sposób ciągły oceniane, utrzymywane i uaktualniane.

Ryzyko braku zgodności

Ryzyko braku zgodności jest ryzykiem straty finansowej, w tym grzywien i innych kar wynikających 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 monitoringu stosowane przez Grupę/Spółkę.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
32. Pozostałe ryzyka (ciąg dalszy)
Ryzyko sporu sądowego

Ryzyko sporu sądowego jest ryzykiem straty finansowej, przerwy w działalności Grupy lub wszelkiej innej niepożądanego sytuacji wynikającej z możliwości niewykonania 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 (prawdziwej lub fałszywej) może skutkować redukcją jej klientów, spadkiem przychodów oraz sprawami sądowymi wnoszonymi przeciwko Grupie. Grupa/Spółka stosuje procedury w celu minimalizacji tego ryzyka.

Inne ryzyka

Ogólna sytuacja gospodarcza może znacznie wpłynąć na działania Grupy/Spółki. Zjawiska takie jak inflacja, bezrobocie oraz wzrost produktu krajowego brutto są bezpośrednio powiązane z rozwojem gospodarczym każdego kraju, a każda zmiana w tym zakresie oraz w zakresie otoczenia gospodarczego w ogóle może wywołać reakcję łańcuchową we wszystkich obszarach, a przez to wpłynąć na Grupę/Spółkę.

W związku z niedawnym porozumieniem osiągniętym przez rząd Cypru i Eurogrupę w zakresie finansowego planu ratunkowego dla kraju, Rada Dyrektorów Spółki dokonała oceny sytuacji i wpływu jaki ostatnie wydarzenia mogłyby mieć na Spółkę i Grupę i skonkludowała, że nie będą one miały wpływu na działalność i/lub wyniki finansowe Spółki/Grupy. Na dzień sprawozdania finansowego Spółka nie utrzymywała żadnych depozytów bankowych w żadnym z banków cypryjskich i nie miała żadnej ekspozycji na ryzyko związane z lokalnymi dłużnikami. Grupa posiada ekstensywną sieć bankową poza Cyprzem i wszystkie transfery pieniężne są przekierowywane poza Cypr. W związku z tym Rada Dyrektorów nie oczekuje, aby ostatnie wydarzenia gospodarcze na Cyprze miały istotny wpływ na działalność Spółki/Grupy.

33. Umowy leasingu operacyjnego

Leasing operacyjny dotyczy finansowania biur, magazynów i pojazdów z okresem leasingu od 1 do 10 lat.

Grupa
Niepodlegające rozwiązaniu umowy leasingu operacyjnego

	2012		2011	
	Pojazdy	Biura i magazyny	Pojazdy	Biura i magazyny
	USD	USD	USD	USD
W ciągu 1 roku	590.356	1.426.037	468.211	2.042.474
Pomiędzy 2 a 5 lat	970.816	3.177.987	655.836	2.413.275
Ponad 5 lat	34.536	138.843	-	136.809
	1.595.708	4.742.867	1.124.047	4.592.558

Kwoty rozpoznane jako koszty w ciągu roku wyniosły 2.510.004 USD (2011: 3.028.123 USD).

Spółka

W 2011 i 2012 roku Spółka nie miała umów leasingu operacyjnego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012**
34. Segmenty operacyjne
1.1 Informacja o segmentach

Grupa działa głównie w jednym segmencie gospodarki, jako dystrybutor produktów IT. Informacja raportowana do kierownika podejmującego decyzje operacyjne dla celów alokowania zasobów do segmentów oraz w celu oceny ich działania jest oparta na lokalizacji geograficznej. Grupa działa w czterech głównych obszarach geograficznych – w krajach byłego ZSRR, Europie Wschodniej, Europie Zachodniej oraz na Bliskim Wschodzie i w Afryce.

1.2 Przychody i wyniki według segmentów

Poniżej znajduje się analiza przychodów i wyników Grupy z działalności kontynuowanej według raportowanych segmentów:

	Segment revenue		Segment operating profit	
	2012 USD	2011 USD	2012 USD	2011 USD
Kraje byłego ZSRR	705.191.019	614.904.827	7.699.232	6.918.061
Europa Środkowo-Wschodnia	607.562.459	508.773.173	7.274.777	6.262.774
Europa Zachodnia	145.032.777	105.788.935	1.821.565	443.005
Bliski Wschód i Afryka	230.302.370	205.789.517	2.858.761	2.083.576
Pozostałe	56.789.179	46.818.367	565.448	(47.072)
Ogółem	<u>1.744.877.804</u>	<u>1.482.074.819</u>	<u>20.219.783</u>	<u>15.660.344</u>
Koszty finansowe netto			(9.523.709)	(9.055.907)
Pozostałe zyski			587.627	498.821
Odpisana wartość firmy			-	(50.213)
Strata z joint ventures			(73.508)	(186.410)
Ujemna wartość firmy z akwizycji spółki zależnej			41.363	-
Zysk przed opodatkowaniem			<u>11.251.556</u>	<u>6.866.635</u>

1.3 Przychody pomiędzy segmentami

Segment sprzedający	Segment kupujący	2012 USD	2011 USD
Europa Środkowo-Wschodnia	Kraje byłego ZSRR	-	902.049
Europa Zachodnia	Bliski Wschód i Afryka	1.548.327	1.628.682

Przychody raportowane powyżej przedstawiają przychody generowane od klientów zewnętrznych (nota 1.2), jak również przychody z transakcji z innymi segmentami operacyjnymi w ramach tej samej jednostki (nota 1.3).

Zasady rachunkowości w zakresie segmentów raportowania są identyczne jak zasady rachunkowości Grupy opisane w notce 2. Zysk według segmentów reprezentuje zysk osiągnięty przez każdy segment bez alokacji kosztów finansowych, pozostałych przychodów i kosztów podatku dochodowego. Ta wartość raportowana jest do kierownika podejmującego decyzje operacyjne w celu podjęcia decyzji w zakresie alokacji zasobów i oceny działalności segmentów.

1.4 Wydatki kapitałowe (CAPEX) według segmentów oraz amortyzacja aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych

Poniżej znajduje się analiza wydatków kapitałowych Grupy w zakresie aktywów trwałych jak i wartości niematerialnych i prawnych, jak również korespondujące z nimi odpisy w rachunku zysków i strat:

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2012

34. Segmenty operacyjne (ciąg dalszy)

1.4 Wydatki kapitałowe (CAPEX) według segmentów oraz amortyzacja aktywów trwałych i wartości niematerialnych i prawnych (ciąg dalszy)

	CAPEX wg segmentów		Amortyzacja aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wg segmentów	
	2012 USD	2011 USD	2012 USD	2011 USD
Kraje byłego ZSRR	5.824.790	5.178.003	464.459	478.947
Europa Środkowo-Wschodnia	11.432.230	11.453.320	1.000.816	1.162.334
Europa Zachodnia	223.187	381.430	196.745	231.954
Bliski Wschód i Afryka	3.715.677	4.025.647	400.893	403.592
Niealokowane	7.263.640	7.643.694	798.813	811.124
Ogółem	<u>28.459.524</u>	<u>28.682.094</u>	<u>2.861.726</u>	<u>3.087.951</u>

1.5 Aktywa i pasywa według segmentów

Aktywa według segmentów	2012 USD	2011 USD
Kraje byłego ZSRR	210.096.826	180.309.160
Europa Środkowo-Wschodnia	149.716.271	123.512.702
Europa Zachodnia	43.191.478	33.416.766
Bliski Wschód i Afryka	59.456.572	57.489.213
Ogółem	<u>462.461.147</u>	<u>394.727.841</u>
Aktywa alokowane w wydatkach kapitałowych (1.4)	28.459.524	28.682.094
Pozostałe niealokowane aktywa	15.792.747	15.340.901
Skonsolidowane aktywa	<u>506.713.418</u>	<u>438.750.836</u>

Dla celów monitoringu funkcjonowania segmentu oraz alokacji zasobów pomiędzy segmentami, do raportowanych segmentów zostały alokowane jedynie aktywa. Ponieważ pasywa grupy są głównie używane wspólnie przez raportowane segmenty, nie zostały one alokowane do poszczególnych segmentów.

1.6 Informacja geograficzna

Ponieważ segmenty operacyjne Grupy opierają się na lokalizacji geograficznej, a informacja w tym zakresie została przedstawiona powyżej (1.2 – 1.5) nie będzie załączana dodatkowa analiza.

1.7. Informacja o głównych klientach

W 2012 roku (podobnie jak w 2011 roku) żaden z klientów Grupy nie odpowiadał za więcej niż 3% sprzedaży ogółem; dla Grupy brak zależności od pojedynczego klienta ma strategiczne znaczenie.