

**RAPORT ROCZNY
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**



Siarhei Kostevitch
Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

Szanowni Akcjonariusze,

Zakończony rok był okresem udanej zmiany naszego biznesu z tradycyjnej dystrybucji IT do firmy dystrybuującej IT oraz posiadającej marki własne.

Przebudowaliśmy naszą strategię by z jednej strony zwiększyć marże i rentowność, a z drugiej strony polepszyć przepływy pieniężne. Doprowadziło to nas to zmniejszenia zaangażowania w niskomargrowe linie produktowe w szeregu krajów i jednocześnie do zwiększenia biznesu związanego ze smartfonami i tabletami, zarówno pod markami własnymi jak i innych producentów. W rezultacie nasza rentowność wzrosła wraz ze zmianami w naszym portfolio produktowym.

Podstawą tego wzrostu był rozwój marek własnych. W 2013 roku niemal potroiliśmy tę część naszego biznesu i zdobyliśmy silną pozycję rynkową w wielu regionach. Baza ta, rozpoznawalność wśród klientów oraz doświadczenie, które zdobyliśmy pozwalają nam planować dalszy wzrost biznesu marek własnych w 2014 roku i zwiększać rentowność.

Innym osiągnięciem 2013 roku była istotna poprawa naszych przepływów pieniężnych. Wygenerowaliśmy dodatkowo środki pieniężne z działalności operacyjnej i oczekujemy, że będzie to kontynuowane. Zawdzięczamy to głównie wysiłkom w celu poprawy wykorzystania kapitału obrotowego jak również zwiększeniu wykorzystania finansowania łańcucha dostaw. Dlatego w 2014 roku chcemy ulepszyć ten biznes by dalej zwiększać zyski.

Biorąc pod uwagę geografie, nie weszliśmy na żaden nowy rynek, ani żadnego nie opuściliśmy. Jednakże, dzięki rozwojowi sprzedaży marek własnych wzmocniliśmy naszą pozycję rynkową w Europie Zachodniej i oczekujemy, że będzie to kontynuowane. Przygotowaliśmy również grunt do rozpoczęcia sprzedaży naszych produktów pod markami własnymi w nowych regionach w 2014 roku.

Oczekujemy, że w 2014 roku będziemy nadal korzystać z naszej silnej pozycji rynkowej oraz inwestycji poczynionych w rozwój marek własnych. Dlatego jeśli tylko nie będzie dramatycznych zmian w otoczeniu gospodarczym i sytuacji w naszych regionach, oczekujemy dalszej poprawy naszych wyników.

Management i ja jesteśmy pewni i zdeterminowani by uczynić rok 2014 udanym dla naszych akcjonariuszy, pracowników i innych interesariuszy.

Siarhei Kostevitch

Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

Sprawozdanie Dyrektorów z działalności Grupy
Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2013 r.

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ I	7
Punkt 1. Informacje podstawowe	7
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej	17
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju	37
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy	48
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi	52
Punkt 6. Informacje finansowe	53
Punkt 7. Informacje dodatkowe	56
 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, 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, tablety, smartfony i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw, sprzedawców detalicznych i telekomów. 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 technologicznych 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 w aż 80 krajach.

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

Niniejszy raport roczny 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. Dane niezależnych analityków mogły nie uwzględniać ostatnich zmian na rynkach naszej działalności i w związku z tym w niektórych przypadkach mogły stać się nieaktualne i nie reprezentować prawdziwych trendów rynkowych.

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 2013 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)	2009	2010	2011	2012	2013
Kurs wymiany na koniec okresu.....	2,85	2,96	3,42	3,10	3,01
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	3,12	3,04	2,97	3,23	3,16
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,90	3,49	3,51	3,58	3,37
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	2,71	2,75	2,65	3,07	3,01

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 2013.....	3,17	3,07
Luty 2013.....	3,18	3,06
Marzec 2013.....	3,28	3,17
Kwiecień 2013.....	3,28	3,12
Maj 2013.....	3,30	3,14
Czerwiec 2013.....	3,32	3,17
Lipiec 2013.....	3,37	3,18
Sierpień 2013.....	3,23	3,13
Wrzesień 2013.....	3,27	3,08
Październik 2013.....	3,12	3,03
Listopad 2013.....	3,15	3,08
Grudzień 2013.....	3,10	3,01
Styczeń 2014.....	3,13	3,03
Luty 2014.....	3,14	3,03

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 kursów ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

Rok zakończony 31 grudnia (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)	2009	2010	2011	2012	2013
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0,6938	0,7485	0,7737	0,7582	0,7263
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0,7182	0,7589	0,7158	0,7740	0,7532
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	0,7992	0,8188	0,7745	0,8261	0,7828
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,6616	0,7161	0,6714	0,7718	0,7236

⁽¹⁾ 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 2013.....	0,7685	0,7374
Luty 2013.....	0,7643	0,7315
Marzec 2013.....	0,7828	0,7637
Kwiecień 2013.....	0,7817	0,7582
Maj 2013.....	0,7776	0,7591
Czerwiec 2013.....	0,7681	0,7466
Lipiec 2013.....	0,7799	0,7526
Sierpień 2013.....	0,7566	0,7469
Wrzesień 2013.....	0,7617	0,7378
Październik 2013.....	0,7394	0,7236
Listopad 2013.....	0,7476	0,7345
Grudzień 2013.....	0,7379	0,7248
Styczeń 2014.....	0,7387	0,7282
Luty 2014.....	0,7403	0,7266

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2013 i 2012. 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 2013 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 2013: 1 USD = 3,0120 PLN oraz 1 EUR = 4,1472 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 2013: 1 USD = 3,1653 PLN oraz 1 EUR = 4,2110 PLN.

Okres od 1 stycznia do 31 grudnia

	2013			2012
	USD	PLN	EUR	USD
Przychody	1.920.427	6.078.728	1.443.536	1.744.878
Koszt własny sprzedaży	(1.804.856)	(5.712.912)	(1.356.664)	(1.658.551)
Zysk brutto	115.571	365.817	86.872	86.327
Koszty sprzedaży	(53.651)	(169.822)	(40.328)	(41.332)
Koszty ogólnego zarządu	(29.982)	(94.900)	(22.536)	(23.916)
Zysk z działalności operacyjnej	31.939	101.095	24.007	21.079
Koszty finansowe	(16.833)	(53.280)	(12.653)	(11.081)
Przychody finansowe	590	1.868	444	698
Pozostałe zyski i straty	726	2.298	546	588
Ujemna wartość firmy z akwizycji spółki zależnej	-	-	-	41
Udział w stracie z joint ventures	(57)	(181)	(43)	(74)
Zysk przed opodatkowaniem	16.365	51.800	12.301	11.252
Podatek dochodowy	(3.652)	(11.561)	(2.745)	(2.205)
Zysk po opodatkowaniu	12.712	40.238	9.556	9.047
Przypisany:				
Udziałowcom mniejszościowym	46	147	35	37
Właścicielom Spółki	12.666	40.092	9.521	9.010
	12.712	40.238	9.556	9.047

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony				
zysk na akcję z działalności kontynuowanej	22,87	72,39	17,19	16,29

	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	11.019	34.877	8.282	(38.228)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3.245)	(10.271)	(2.439)	(2.071)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(2.891)	(9.151)	(2.173)	16.656
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	4.883	15.455	3.670	(23.644)
Środki pieniężne na początek roku	(4.392)	(13.903)	(3.302)	19.251
Środki pieniężne na koniec roku	490	1.552	369	(4.392)

	Stan na 31 grudnia 2013			Stan na 31 grudnia 2012
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	592.676	1.785.139	430.444	477.582
Aktywa trwałe	31.291	94.248	22.726	29.287
Aktywa ogółem	623.966	1.879.387	453.170	506.869
Zobowiązania	510.518	1.537.680	370.776	403.784
Kapitały własne	113.448	341.707	82.395	103.085

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 2013 roku w tej walucie denominowanych było około 40% 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, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego. 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 2013 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 2013 r.



Światowe otoczenie gospodarcze

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy (w szczególności w krajach byłego ZSRR), a na innych stabilizacja. W wyniku tej częściowej poprawy, Spółka podjęła starania by wykorzystać te sygnały na poziomie przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie 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, których konsekwencją jest zmienność kursów walut oraz słabość popytu na wielu rynkach. Mimo, że Spółka była w stanie zabezpieczyć się przed tymi czynnikami w 2013 roku (np. nie było znaczących strat walutowych), bardzo ważne jest kontynuowanie tej strategii w kolejnych okresach oraz skupienie się raczej na wzroście rentowności i poprawie przepływów pieniężnych 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. Pojawienie się i utrzymanie przez dłuższy okres niestabilności na rynkach finansowych może negatywnie wpłynąć na popyt, a przez to na wyniki Spółki.

Sytuacja na Ukrainie i ryzyko wejścia tego kraju w wojnę z Rosją

W 2014 roku do dnia dzisiejszego doświadczyliśmy poważnego kryzysu na naszym trzecim największym rynku, Ukrainie, który już skutkował niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją waluty lokalnej (UAH) do Dolara amerykańskiego. Rosja jest również głęboko zaangażowana w kryzys co istotnie wpływa na nasz największy pod względem przychodów rynek. Jeśli sytuacja się nie uspokoi i stabilność nie wróci wkrótce do regionu, będzie to miało niekorzystny wpływ na wyniki Grupy/Spółki w 2014 roku. Grupa/Spółka wykorzystuje wszystkie możliwe środki by zabezpieczyć się przed tym kryzysem.

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 21 do 60 dni, a w kilku przypadkach – do 90 i 120 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, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki 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. 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 60% naszych przychodów.

Ze względu na ostatnie 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 zdolność Grupy do jego analizowania i oceniania ma bardzo duże znaczenie.

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 marżę 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 wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – 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.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, notowane przez Spółkę marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka przewiduje, że w części dystrybucyjnej naszego biznesu taki stan utrzyma się w najbliższej przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto w przyszłości.

W związku z tym, Spółka rozwija biznes marek własnych, który pozwala generować znacznie wyższe marże zysku brutto. Ponieważ biznes ten jest już odpowiedzialny za istotną część całkowitej sprzedaży, pozytywnie wpływa na ogólne marże zysku brutto oraz rentowność Spółki. Jednakże biznes ten jest również związany z ryzykami, wliczając ryzyko zmiany technologicznej, ryzyko zmian w popycie i preferencjach klientów. Ponadto, niezależnie od linii produktowej oraz od tego czy jest to produkt własny czy innego producenta, marże kurczą się wraz z upływem czasu, ze względu na więcej podmiotów wchodzących na rynek oraz nasycenie rynku. Dlatego dla Spółki bardzo ważne jest przewidywanie zmian w popycie rynkowym oraz oferowanie nowych produktów na czas, aby zaspokoić potrzeby klientów i być w stanie sprzedawać również poprzednią technologię.

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 mogą szybko stać się przestarzałe. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - 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 to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - 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, w celu zachowania konkurencyjności. 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.

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen, przez utrzymywanie adekwatnego poziomu zapasów i utrzymywanie przez cały czas odpowiednich rezerw.

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.

Część naszego biznesu związana z dystrybucją produktów innych producentów jest uzależniona od decyzji i działań ograniczonej liczby dostawców. W roku zakończonym 31 grudnia 2013 r. Spółka miała kontrakty w szczególności z firmami Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Seagate, Microsoft, DELL, Toshiba, Acer, Apple, 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, umożliwiającą 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.

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów innych producentów, 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 wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

Posiadamy 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 Sjarheia 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 zainwestowanymi środkami, możemy utracić naszą pozycję rynkową; wpłynęłoby to negatywnie na naszą rentowność.

Istotny wzrost biznesu związanego z naszymi markami własnymi oraz inwestycje w jego rozwój mogą prowadzić do zwiększonego kosztu długu, co może negatywnie wpłynąć na naszą rentowność.

Posiadanie zwiększonego biznesu marek własnych implikuje znacznie wyższe zapotrzebowanie na środki pieniężne dostępne by wspierać wzrost. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest powyżej średniego ważonego kosztu długu.

Dalszy wzrost tych kosztów może ograniczyć nasze zyski generowane ze zwiększonego biznesu marek własnych. Dlatego Spółka powinna podjąć wszelkie niezbędne kroki, by zapewnić niższy koszt finansowania, aby być w stanie korzystać ze wzrostu swoich przychodów.

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, tablety, smartfony i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw, sprzedawców detalicznych i telekomów. 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. 80 krajach.

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

Nasze przychody wyniosły 1.920.427 USD w 2013 roku, w porównaniu do 1.744.878 USD w 2012 roku, dzięki zmianom w naszym portfolio produktowym, rozwojowi sprzedaży marek własnych oraz naszej mocniejszej pozycji rynkowej. Pozwoliło nam to istotnie zwiększyć zysk netto po opodatkowaniu, który wyniósł 12.712 USD w 2013 roku, w porównaniu do 9.047 USD w 2012 roku.

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 2013 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 zwykłe na Alternative Investment Market na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, jednakże po udanym debiucie na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (październik 2007 r.) Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wycofaniu naszych akcji z rynku AIM z dniem 18 marca 2008 r. W 2013 roku miały miejsce następujące zmiany w strukturze akcjonariatu:

(1) W dniu 14 maja 2013 roku Spółka otrzymała zawiadomienie w trybie art. 69 ustawy o ofercie publicznej od KS Holdings Ltd, która poinformowała o zmianie posiadanego udziału ponad 33% akcji ASBISc Enterprises Plc, o co najmniej 1%. Zmiana nastąpiła w wyniku transakcji sprzedaży 3.000.000 (trzech milionów) akcji w dniu 13 maja 2013 roku. Przed wskazaną powyżej transakcją KS Holdings Ltd posiadała 25.676.361 akcji ASBISc Enterprises Plc o wartości nominalnej 0,20 USD każda, które uprawniały do 25.676.361 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowiły 46,26% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 46,26% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. Zgodnie z zawiadomieniem, po wskazanej powyżej transakcji KS Holdings Ltd posiada 22.676.361 akcji ASBISc Enterprises Plc o wartości nominalnej 0,20 USD każda, które uprawniają do 22.676.361 akcji na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowią 40,86% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 40,86% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. KS Holdings Ltd poinformowała również, że nie planuje dalszego zmniejszania udziału w ASBISc Enterprise Plc w ciągu 12 miesięcy od daty zawiadomienia.

(2) W dniu 25 października 2013 roku Spółka otrzymała od ALPHA VENTURES S.A. (dalej „AV”) zawiadomienie o przekroczeniu przez AV w dół progu 5% w ogólnej liczbie głosów na WZA Spółki. Przekroczenie progu w dół nastąpiło w wyniku transakcji zbycia 1 800 000 akcji Spółki w dniu 23 października 2013 roku.

AV poinformowała, że przed ww. zdarzeniem posiadała 3 200 000 akcji Spółki, stanowiących 5,77% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 3 200 000 głosów, co stanowiło 5,77% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki.

Zgodnie z zawiadomieniem po ww. zdarzeniu AV posiadała 1 400 000 akcji Spółki, stanowiących 2,52% kapitału zakładowego Spółki, uprawniających do 1 400 000 głosów, które stanowią 2,52% ogólnej liczby głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy Spółki.

(3) W dniu 17 grudnia 2013 roku Spółka otrzymała od Noble Funds Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. zawiadomienie, iż w związku z nabyciem akcji Spółki w dniu 13 grudnia 2013 roku łączny udział Noble Funds Funduszu Inwestycyjnego Otwartego, Noble Fund 2DB Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego oraz Noble Fund Opportunity Funduszu Inwestycyjnego Zamkniętego zarządzanych przez Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. (razem „Fundusze”) przekroczył próg 5% w ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.

Zgodnie z zawiadomieniem, przed ww. nabyciem akcji Fundusze posiadały łącznie 2 765 500 akcji Spółki, co stanowiło 4,98% kapitału zakładowego Spółki i posiadały 2 765 500 głosów na WZA Spółki, co stanowiło 4,98% ogólnej liczby głosów.

Zgodnie z zawiadomieniem, na dzień 16 grudnia 2013 Fundusze Noble łącznie posiadały 2 780 500 akcji Spółki, co stanowi 5,01% kapitału zakładowego Spółki i posiadały 2 780 500 głosów na WZA Spółki, co stanowi 5,01% ogólnej liczby głosów.

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 przychody przekraczające 1,9 miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 80 krajów i posiadając infrastrukturę w 26 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym 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 mocną pozycję rynkową. Oplaciło się to w kategoriach przychodów i rentowności. Dokładniej mówiąc, w 2013 roku przychody z marek własnych wzrosły o 197,60% do nowego historycznego rekordu w wysokości 468.988 USD w porównaniu do 157.590 USD w 2012 roku. Udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 24,42% w porównaniu do 9,03% w 2012 roku.

Dyrektorzy uznają nasze marki własne za istotną przewagę nad konkurentami. Spółka była wystarczająco proaktywna by zainwestować we właściwe segmenty produktów (np. tablety i smartfony) podążając za trendem rynkowym, który doprowadził do przejścia od komputerów mobilnych (laptopów) w kierunku zwiększonej mobilności i dostępu do internetu dzięki tym produktom.

Działalność i struktura Grupy

Poniższa tabela prezentuje naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2013:

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)
ASBIS Estonia AS (dawniej 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 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)
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)
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 (Istanbul, Turcja)	Pełna (100% spółka zależna)
SIA "ASBIS LV" (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis d.o.o. (dawniej 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 CZA O 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)
Prestigio China Corp. (d. 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 (100% spółka zależna)
SHARK Computers a.s. (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy. Nasze spółki zależne prowadzą różnorodną działalność związaną z dystrybucją komponentów i sprzętu komputerowego. W szczególności, nasze spółki zależne działające pod firmą ASBIS prowadzą dystrybucję komponentów, produktów gotowych i sprzętu komputerowego, w tym dystrybucję produktów wiodących producentów na świecie, takich jak: Intel, AMD, Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell, Acer, Lenovo, Toshiba, Apple 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 trakcie roku zakończonych 31 grudnia 2013 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

- ISA Hardware Hungary Commercial Limited Liability Co (Budapeszt, Węgry) została usunięta z rejestru spółek. Było to związane z faktem, iż ta spółka zależna była nieaktywna przez szereg lat ponieważ nie prowadziła żadnej działalności. W związku z tym, ta spółka zależna nie posiadała żadnych aktywów, żadnych zobowiązań oraz żadnych przychodów. Usunięcie z rejestru było częścią starań Spółki w celu uproszczenia struktury Grupy.
- 12 kwietnia 2013 roku Spółka otrzymała informację, że 12 kwietnia 2013 roku Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Wspólników Prestigio Plaza Sp. z o.o. (spółka zależna) podjęło uchwałę w sprawie rozwiązania i likwidacji Prestigio Plaza Sp. z o.o. Decyzja o likwidacji Prestigio Plaza sp. z o.o. została podjęta w związku z faktem, iż była to nieaktywna spółka zależna, ponieważ cała działalność Grupy w Polsce jest już prowadzona przez główną spółkę zależną Emitenta odpowiedzialną za działalność w Polsce - Asbis PL Sp. z o.o. Emitent oczekuje korzyści z powyższej decyzji w związku ze zmniejszeniem kosztów ogólnego zarządu Grupy.
- 19 kwietnia 2013 roku Spółka otrzymała informację, że w związku z decyzją Sądu Miejskiego w Sarajewie w dniu 15 kwietnia 2013 spółka zależna Emitenta w Bośni i Hercegowinie - Megatrend d.o.o. - zmieniła nazwę na ASBIS d.o.o. Zakres działalności spółki zależnej obejmujący dystrybucję sprzętu i oprogramowania komputerowego (w tym marek własnych Emitenta) pozostaje bez zmian.
- AOSBIS TECHNOLOGY (SHENZHEN) CORP. (Shenzhen, Chiny) zmieniła nazwę na Prestigio China Corp.
- 16 maja 2013 roku Spółka nabyła pozostałą część swoich spółek zależnych na Słowacji - SHARK ONLINE a.s. oraz SHARK Computers a.s. - w związku z czym aktualnie kontroluje 100% ich kapitału zakładowego.
- Asbis-Baltik (Tallin, Estonia) zmieniła nazwę na ASBIS Estonia AS. Zmiana ta miała jedynie techniczny charakter i jest związana z rozwojem biznesu w Estonii oraz z dążeniem Emitenta do lepszej rozpoznawalności Spółki w poszczególnych krajach. Nie będzie miała żadnego wpływu na działalność spółki zależnej w Estonii – jako, że spółka zależna pod nową nazwą będzie realizowała tą samą działalność.
- E.M.EURO-MALL d.o.o. (dawniej ISA Hardware s.r.o., Słowenia) została wyrejestrowana przez właściwy sąd na wniosek Spółki. Emitent będzie kontynuował swoją działalność w Słowenii bez żadnej zmiany, przez swoją drugą spółkę zależną - Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Słowenia).
- Asbis Europe B.V (Schiphol, Holandia) została zlikwidowana w związku z faktem, iż była nieaktywna i nie prowadziła żadnej działalności, jako że Grupa prowadzi całą działalność w Holandii za pośrednictwem swojej drugiej spółki zależnej ASBIS NL B.V.

Działalność regionalna

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca w segmentach komputerów stacjonarnych, serwerów, laptopów, tabletów, smartfonów 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, Apple, 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 i regiony

Historycznie największa część przychodów Grupy pochodzi z regionów Europy Środkowo-Wschodniej i krajów byłego Związku Radzieckiego. Nie zmieniło się to w 2013 roku, jakkolwiek udział Europy Środkowo-Wschodniej i Europy Zachodniej w naszych przychodach ogółem wzrósł w rezultacie mocnego rozwoju sprzedaży naszych marek własnych. Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2013, 2012 i 2011:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2013	2012 %	2011
Kraje byłego ZSRR	38,05	40,41	41,49
Europa Środkowo-Wschodnia	38,61	34,82	34,33
Bliski Wschód i Afryka	12,08	13,20	13,89
Europa Zachodnia	9,46	8,31	7,14
Pozostałe	1,80	3,25	3,16
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 szerokiego portfolio produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Toshiba, Lenovo, Apple, 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 wybierane są przez nas a wytwarzane przez producentów ODM/OEM (*ang. Original Design Manufacturer/Original Equipment Manufacturer*) z dalekiego wschodu.

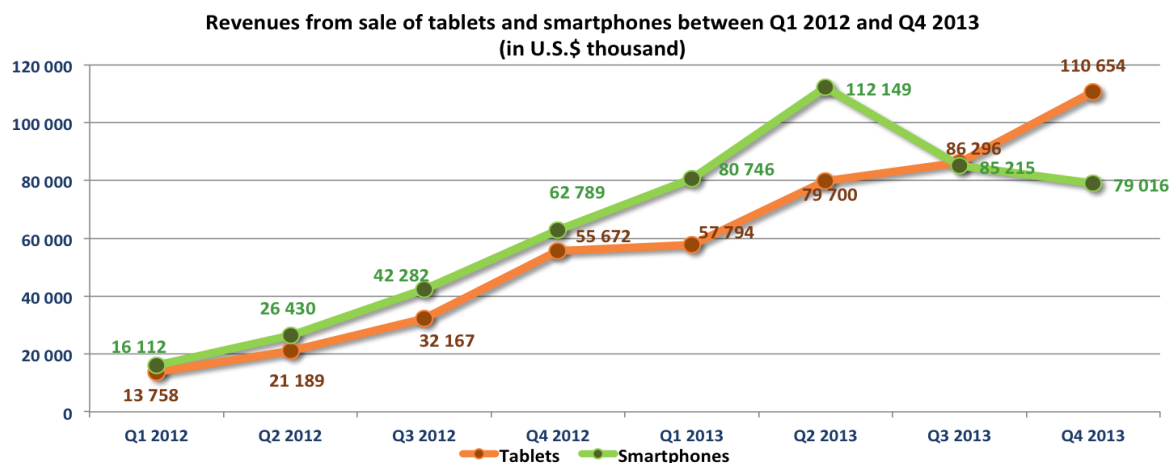
Produkty nabywane od dostawców i dystrybuowane przez nas są podzielone na różne kategorie, składające się z: (i) procesorów, (ii) dysków twardych, (iii) modułów pamięci, które obejmują różne pamięci i moduły pamięci flash, (iv) płyty główne i karty VGA, (v) oprogramowanie, (vi) peryferia, obejmujące 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 dyskietek, 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 2013, 2012 i 2011 r.:

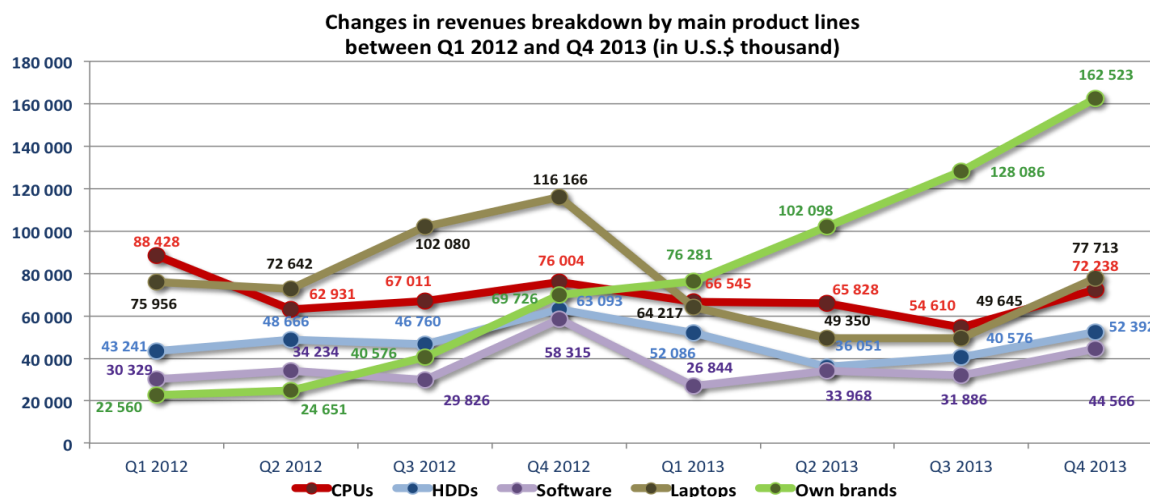
	Rok zakończony 31 grudnia		
	2013	2012 (USD)	2011
Procesory	259.221	294.374	329.408
Dyski twarde (HDD)	181.105	201.760	181.976
Oprogramowanie	137.263	152.704	157.936

Komputery mobilne (laptopy)	240.925	360.589	350.476
Płyty główne i karty graficzne	18.996	23.010	39.229
Komputery stacjonarne	39.663	32.739	46.055
Urządzenia peryferyjne	27.264	43.119	53.919
Monitory i telewizory	33.198	36.949	23.918
Moduły pamięci (RAM)	16.408	12.271	27.707
Akcesoria i multimedia	88.494	94.661	75.228
Serwery i komponenty serwerów	72.349	67.969	29.577
Tablety	334.444	129.041	28.284
Smartfony	357.126	115.510	245
Napędy optyczne i stacje dyskieta	6.448	7.771	9.515
Moduły pamięci flash	41.638	37.501	15.809
Produkty sieciowe	38.538	33.264	20.055
Pozostałe	27.346	101.646	92.737
Przychody ogółem	1.920.427	1.744.878	1.482.075

Warto wspomnieć, że w 2013 roku Spółka kontynuowała zmiany w swoim portfolio produktowym zmniejszając udział dużych pod względem wolumenu lecz zapewniających niskie marże linii produktowych (tradycyjne komponenty, laptopy) w niektórych krajach, oraz zwiększając udział udział nowych gwałtownie rosnących linii produktowych takich jak smartfony i tablety (zarówno innych producentów jak i pod markami własnymi). W rezultacie smartfony i tablety stały się wiodącymi liniami produktowymi oferowanymi przez Spółkę. W 2013 roku sprzedaż tradycyjnych segmentów: procesorów, dysków twardych i laptopów zmniejszyła się o odpowiednio 11,94%, 10,24% i 34,33%. Segment oprogramowania zapewnił wyższe zyski pomimo niższych przychodów (zmniejszenie o 10,11%), podczas gdy tablety i smartfony wzrosły o odpowiednio 172,38% i 141,93%.

W rezultacie, w 2013 roku udział procesorów, dysków twardych, laptopów i oprogramowania w przychodach ogółem zmniejszył się istotnie (do 42,62% w 2013 roku w porównaniu do 58,21% w 2012 roku), podczas gdy połączony udział tabletów i smartfonów wzrósł do 36,01% w 2013 roku z 15,50% w 2012 roku. Spółka strategicznie rozwija ten segment biznesu, jako że pozwala on osiągać wyższe marże brutto.





Marki własne: Prestigio i Canyon

Stworzyliśmy dwie marki własne – Canyon i Prestigio. Głównie za pośrednictwem działu zaopatrzenia zlokalizowanego 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 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 2013 roku Canyon wprowadził kilka nowych produktów, które okazały się sukcesem i planujemy 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 regionie krajów b. ZSRR oraz w 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 był prowadzony w 2013 roku i pozwolił skorzystać na zmianie technologicznej.

- W 2013 roku przychody z marek własnych wzrosły o 197,60% do nowego historycznego rekordu w wysokości 468.988 USD w porównaniu do 157.590 USD w 2012 roku. Udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 24,42% w 2013 roku w porównaniu do 9,03% w 2012 roku.

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 wyższe marże zysku brutto. W związku z tym ich udział w naszym zysku jest znacznie wyższy niż ich udział w przychodach ogółem.

Oczekuje się, że przychody ze sprzedaży marek własnych ponownie wzrosną w 2014 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 2013 i 2012 r.

Kategoria produktu	Dostawcy	2013	2012
Procesory i płyty główne	INTEL, AMD	14,5%	17,3%
Dyski twarde (HDD)	Seagate, HGST, Western Digital, Samsung, Toshiba	9,4%	10,3%
Komputery mobilne	Dell, Apple, Toshiba, Acer, Lenovo, HP	12,5%	18,3%

W 2013 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, ponieważ rosnąca część naszych przychodów jest uzyskiwana ze sprzedaży naszych marek własnych, nasza zależność od innych dostawców zmniejsza się.

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 780 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 popytu 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, 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 Shenzhen.

Centrum w Pradze jest odpowiedzialne za dystrybucję w całej Europie, Dubaj obsługuje nasze operacje na Bliskim Wschodzie i w Afryce, zaś centrum w Shenzhen 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 (m ²)	Powierzchnia magazynowa (m ²)	Powierzchnia łączna (m ²)	Własność/najem
Praga	575	4.473	5.048	Najem
Dubaj	550	6.475	7.025	Własność
Chiny-Shenzen	1.255,73	1.321	2.576,73	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, Dell 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 i w firmie Verizon, współpracujemy również z zewnętrzną firmą w zakresie przechowywania codziennych kopii zapasowych na zewnętrznym serwerze w Amsterdamzie. W wypadku wystąpienia awarii systemów, do obowiązków Verizon 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 przywrócić.

Klienci

W roku zakończonym 31 grudnia 2013 r. obsłużyliśmy ponad 34 tysiące klientów w około 86 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada jedynie za ok. 1% 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: ogóło-europejskich, 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. 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 rynku.

Trendy rynkowe

Światowy kryzys finansowy zelżał od 2011 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 skupić bardziej na rentowności niż na przychodach. Strategia ta obejmowała zmniejszenie zaangażowania w duże pod względem wolumenu lecz niskomarżowe linie produktowe w krajach gdzie nie mamy wiodącej pozycji i jednocześnie zwiększenie zaangażowania w nowe, szybko rosnące segmenty tabletów i smartfonów, jak również akcesoria, które oferują lepsze marże. Oznaczało to również duże inwestycje w rozwój sprzedaży naszych marek własnych.

Niezależne analizy rynkowe pokazują, że biznes związany ze smartfonami jest już trzy razy większy niż cały segment PC i nadal rośnie. Dlatego Spółka podpisała szereg kontraktów dystrybucyjnych z różnymi producentami oraz rozpoczęła sprzedaż smartfonów pod swoją marką własną. Strategia ta okazała się dużym sukcesem w 2013 roku jako że segmenty tabletów i smartfonów rosły bardzo szybko, podczas gdy popyt na laptopy zmniejszył się istotnie pozostawiając wielu producentów i dystrybutorów w różnych krajach z niesprzedanymi zapasami.

Polityka opisana powyżej oraz fakt, że Spółka zbudowała solidną pozycję rynkową oraz zdobyła rozpoznawalność wśród klientów, pozwala managementowi Spółki na optymizm co do 2014 roku oraz lat kolejnych. Szczególnie, że Spółka już zaczęła przygotowania do wprowadzenia nowej generacji produktów pod markami własnymi, by zaspokoić potrzeby klientów w przyszłości. Wspomniane rozwiązania nowej generacji obejmują przykładowo MultiBoardy, produkty wearable IT, rozwiązania SmartHome oraz SmartHealth, jako że management Spółki wierzy, iż idea internetu rzeczy będzie dominowała przez następnych kilka lat.

Biorąc pod uwagę szeroką obecność geograficzną Spółki na rynkach, na których penetracja IT jest niższa niż w Europie Zachodniej oraz obserwując trendy w sprzedaży w 2013 roku w porównaniu do 2012 roku, kierownictwo Spółki ma podstawy by wierzyć, że w 2014 roku udział Spółki w rynku ma duże szanse na dalszy wzrost. Nie oznacza to jednak, że Spółka rezygnuje z rynku Europy Zachodniej. Będzie on rozwijany przez Spółkę głównie poprzez koncentrację na sprzedaży marek własnych. Podobnie, Spółka planuje spenetrować pewne nowe rynki - w tym Europę Południową oraz Amerykę Południową - z markami własnymi, głównie Prestigio.

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 2014 roku Spółka spróbuje rosnać na poziomie przychodów szybciej niż rynek oraz znacznie zwiększyć swoją rentowność. Jednakże wzrost przychodów jest celem Spółki tylko jeśli mogą być one realizowane przy dobrych marżach, ponieważ głównym celem Spółki jest rentowność.

Konkurencja – tradycyjna dystrybucja

Rynek dystrybucji produktów informatycznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego jest rozproszony. Każdy z najważniejszych graczy międzynarodowych, którzy dominują na rynkach Stanów Zjednoczonych i Europy 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 w dużym stopniu zabezpieczeni 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 obserwuje się pewien poziom konsolidacji i trend ten może się utrzymać, ze względu na efekty niedawnego światowego kryzysu finansowego i ograniczone możliwości finansowania swojej działalności przez mniejszych dystrybutorów, ASBIS jest gotów by skorzystać z każdej pojawiającej się możliwości. Jednakże jeśli rozważalibyśmy jakąkolwiek akwizycję, musiałaby być raczej rozumiana jako dostęp do interesujących linii produktowych lub rynków, a nie jedynie jako dodawanie takich samych produktów lub rynków, które już mamy.

Konkurencja – marki własne

Marki własne, Canyon i Prestigio, konkurują z różnymi markami na wszystkich rynkach naszej działalności. Liderzy rynkowi segmentów tabletów i smartfonów to giganci tacy jak Apple i Samsung. Jednakże, ze względu na pozycjonowanie Prestigio w krajach naszej działalności, spotykamy się z konkurencją ze strony marek z tego samego segmentu.

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) zmniejszanie kosztu finansowania marek własnych;
 - e) kontrolę naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży;
 - f) 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. Podpisaliśmy szereg 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 2014 roku.

Zgodnie z danymi potwierdzanymi przez niezależne raporty rynkowe, penetracja IT 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 w Europie Zachodniej. Oczekuje się, że 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 dotknęło segment laptopów w 2012 roku, zmniejszyliśmy więc swoje w nim zaangażowanie i skorzystaliśmy na tej strategii. W związku z tym Spółka kontynuuje wysiłki w celu przebudowy portfolio produktowego przez dodawanie większej ilości produktów gotowych, przede wszystkim smartfonów i tabletów, akcesoriów i innych produktów w celu skorzystania z ich rosnącej sprzedaży i wyższych marż. Opłaciło się to w wielu krajach w 2013 roku i dlatego Spółka będzie kontynuowała tę politykę w celu zwiększania swojej ogólnej marży 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. na Tajwanie i w 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, rosnąca sprzedaż produktów pod markami własnymi – jak miało to miejsce w 2013 roku - będzie pozytywnie wpływać na ogólną rentowność, gdyż produkty własne zapewniają wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas. Jest to rezultat wystarczająco wcześniej zrealizowanej inwestycji Spółki w szybko rosnące segmenty tabletów i smartfonów, co do których oczekuje się dalszego 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.

- **Zmniejszanie kosztu finansowania marek własnych;**

Większy biznes marek własnych implikuje znacznie wyższe zapotrzebowanie na środki pieniężne dostępne by wspierać ten wzrost. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest powyżej naszego średniego ważonego kosztu długu.

Spółka powinna podjąć wszelkie niezbędne kroki, by zapewnić niższy koszt finansowania, aby być w stanie korzystać ze wzrostu swoich przychodów.

- **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 osiągnięcia wyższych marż zysku. Działania te polegają głównie na udoskonalaniu własnego elektronicznego systemu zarządzania łańcuchem dostaw pomiędzy producentem a użytkownikiem końcowym (*ang. end-to-end supply chain*), działającego na platformie IT4Profit. 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 2013 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 a później ulepszaliśmy, ochroniła nasze wyniki w 2013 roku przed jakimikolwiek istotnymi stratami walutowymi pomimo dużej zmienności kursów walut obserwowanej na rynkach. Jednakże, ponieważ nie istnieje idealny hedging, otoczenie walutowe musi być ściśle monitorowane, a strategię hedgingu walutowego aktualizowane gdy tylko na rynku widoczne będą nowe zmiany. Jest tak szczególnie ze względu na pewne niemożliwe do przewidzenia sytuacje w pewnych krajach, jak ma to miejsce w przypadku Kazachstanu i Ukrainy na początku 2014 roku.

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	--	1.520	200	1.720
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	Bułgaria	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, Visconte, Emporio oraz Prestigio MultiPad;

- d) "Euromall"; oraz
- e) "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 i później. Zgodnie z warunkami posiadanej polisy ubezpieczenia produktów, obejmującej okres 24 miesiące kończący się 31 grudnia 2013 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 są zbliżone do standardowej wartości zapasów w poszczególnych magazynach.

Ubezpieczenie kredytu. Posiadamy główną polisę ubezpieczenia kredytu, wystawioną przez Atradius Credit Insurance N.V. zmniejszającą nasze ryzyko związane z możliwością nieodzyskania należności. Ubezpieczyciel zgodził 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 2013 roku Grupa objęła ubezpieczeniem ponad 60% swoich przychodów.

Główna 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 Turkey, 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.

Posiadamy również indywidualne polisy ubezpieczenia kredytu z Atradius na Słowacji, obejmujące należności w tym kraju. Dla regionu krajów bałtyckich (Łotwa, Litwa, Estonia) posiadamy polisę w COFACE Lietuva obejmującą należności w tym regionie. Wreszcie, należności w Czechach ubezpieczamy przez pojedynczą polisę w Euler Hermes w Czechach.

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 2013 i 2012 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2013 i 2012 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 2013 roku:

- Przychody wzrosły o 10,06% do 1.920.427 USD z 1.744.878 USD w 2012 roku. W związku z tym przychody zanotowane w 2013 roku były blisko górnej granicy prognozy finansowej Spółki.
- Zysk brutto w 2013 roku wzrósł o 33,88% do 115.571 USD z 86.327 USD w 2012 roku. Potwierdza to strategię Spółki o koncentrowaniu się bardziej na marżach i rozwoju sprzedaży marek własnych niż tylko na zwiększaniu przychodów.
- Marża zysku brutto w 2013 roku wzrosła o 21,64% do 6,02% z 4,95% w 2012 roku. Nastąpiło to w wyniku zmian w portfolio produktowym oraz rozwoju sprzedaży marek własnych.
- EBITDA w 2013 roku wzrosła o 50,95% i wyniosła 34.840 USD w porównaniu do 23.082 USD w 2012 roku.
- Zysk netto po opodatkowaniu w 2013 roku wzrósł o 40,51% do 12.712 USD w porównaniu do 9.047 USD w 2012 roku. Zysk netto w 2013 roku przekroczył górną granicę prognozy finansowej Spółki (Spółka prognozowała, że w 2013 rok zysk netto po opodatkowaniu wyniesie pomiędzy 11,0 mln USD a 12,5 mln USD) i potwierdza zdolność Spółki do osiągania kolejny rok z rzędu rosnących zysków, zgodnych z jej prognozami, a nawet nieco je przekraczających.

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 gospodarcze, środowisko poszczególnych krajów (np. Ukrainy), wahania kursów walut, konkurencja i presja cenowa ze strony innych podmiotów, niskie marże zysku brutto, potencjalne starzenie się zapasów i spadek cen, ryzyko kredytowe, sezonowość oraz rozwój biznesu marek własnych. Czynniki te zostały szerzej omówione poniżej.

Światowe otoczenie gospodarcze

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy (w szczególności w krajach byłego ZSRR), a na innych

stabilizacja. W wyniku tej częściowej poprawy, Spółka podjęła starania by wykorzystać te sygnały na poziomie przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie 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, których konsekwencją jest zmienność kursów walut oraz słabość popytu na wielu rynkach. Mimo, że Spółka była w stanie zabezpieczyć się przed tymi czynnikami w 2013 (np. nie było znaczących strat walutowych) podobnie jak w kilku poprzednich okresach, bardzo ważne jest kontynuowanie tej strategii w kolejnych okresach oraz skupienie się raczej na wzroście rentowności i poprawie przepływów pieniężnych niż tylko na zwiększaniu przychodów.

Szczególna sytuacja wewnątrz kraju – Ukraina

W 2014 roku do dnia dzisiejszego doświadczyliśmy poważnego kryzysu na naszym trzecim największym rynku, Ukrainie, który już skutkował niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją waluty lokalnej (UAH) do Dolara amerykańskiego. Rosja jest również głęboko zaangażowana w kryzys co istotnie wpływa na nasz największy pod względem przychodów rynek. Jeśli sytuacja się nie uspokoi i stabilność nie wróci wkrótce do regionu, będzie to miało niekorzystny wpływ na wyniki Grupy/Spółki w 2014 roku. Grupa/Spółka wykorzystuje wszystkie możliwe środki by zabezpieczyć się przed tym kryzysem.

Wahania kursów walut

Walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański. Około 40% przychodów Spółki jest denominowanych w dolarach amerykańskich, natomiast pozostała część przychodów jest denominowana w Euro, Rublu rosyjskim 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, jest ona narażona na ryzyko z tytułu różnic kursowych, które pozostaje istotnym czynnikiem ryzyka, który może wpływać na wyniki Grupy w przyszłości. Mimo, iż problem istnieje i będzie istniał, ponieważ Euro i inne wschodnioeuropejskie waluty wahają się gwałtownie wobec dolara amerykańskiego, który jest walutą sprawozdawczą Grupy - Grupa z sukcesem przyjęła strategię hedgingowe w celu rozwiązania tego problemu.

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 wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Niskie marże zysku brutto

Spółka opiera się na dwóch nogach, tradycyjnej dystrybucji produktów innych producentów oraz na sprzedaży marek własnych.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, notowane przez Spółkę marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka przewiduje, że taki stan utrzyma się w najbliższej przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto w przyszłości.

Spółka rozwija biznes marek własnych, który pozwala generować znacznie wyższe marże zysku brutto. Ponieważ biznes ten stanowi już istotną część całkowitej sprzedaży, pozytywnie wpływa na ogólną marżę zysku brutto oraz rentowność Spółki. Jednakże biznes ten jest również związany z ryzykami, wliczając ryzyko zmiany technologicznej, ryzyko zmian w popycie i preferencjach klientów. Ponadto, niezależnie od linii produktowej oraz od tego czy jest to marka własna czy innego producenta, marże kurczą się wraz z upływem czasu, ze względu na więcej podmiotów wchodzących na rynek oraz nasycenie rynku. Dlatego dla Spółki bardzo ważne jest przewidywanie zmian w popycie rynkowym oraz oferowanie nowych produktów dokładnie na czas, aby zaspokoić potrzeby klientów i być w stanie sprzedawać również poprzednią technologię.

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 mogą szybko stać się przestarzałe. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - 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 to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - 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, w celu zachowania konkurencyjności. 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.

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów – nie za małego by zaspokoić popyt, rozwijać sprzedaż i budować pozycję rynkową, oraz nie za dużego by uniknąć ryzyka niesprzedanych zapasów.

Ryzyko kredytowe

Spółka nabywa komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i odsprzedaży je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 60 dni,

a w kilku przypadkach – do 90 i 120 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, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki 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. 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 60% naszych przychodów.

Ze względu na ostatnie 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 zdolność Grupy do jego analizowania i oceniania ma bardzo duże znaczenie.

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.

Po tymczasowych zmianach w tradycyjnej sezonowości obserwowanych w 2008 i 2009 roku, trend powrócił w 2010 roku i jest nadal widoczny. Jakkolwiek sprzedaż w 2013 roku była o 10,06% wyższa niż w 2012 roku, ważne jest aby podkreślić, że mogłaby być jeszcze wyższa gdyby Spółka celowo nie zmniejszyła zaangażowania w niskomargowy biznes. Było tak w przypadku pewnych produktów gotowych, jako że Spółka zdecydowała się pozostać w tych segmentach tylko w krajach gdzie ma wiodącą pozycję. Ta część sprzedaży została zastąpiona przez bardziej rentowne linie produktowe, takie jak marki własne. W rezultacie Spółka zwiększyła swoją rentowność.

Jeśli nie nastąpią drastyczne zmiany w ogólnym otoczeniu gospodarczym, oczekuje się, że tradycyjny efekt sezonowości będzie widoczny również w 2014 roku.

Zwiększony koszt długu

Posiadanie zwiększonego biznesu marek własnych implikuje znacznie wyższe zapotrzebowanie na środki pieniężne dostępne by wspierać ten wzrost. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest powyżej średniego ważonego kosztu długu Spółki.

Spółka powinna podjąć wszelkie niezbędne kroki, by zapewnić niższy koszt finansowania, aby być w stanie osiągać więcej korzyści ze wzrostu swoich przychodów.

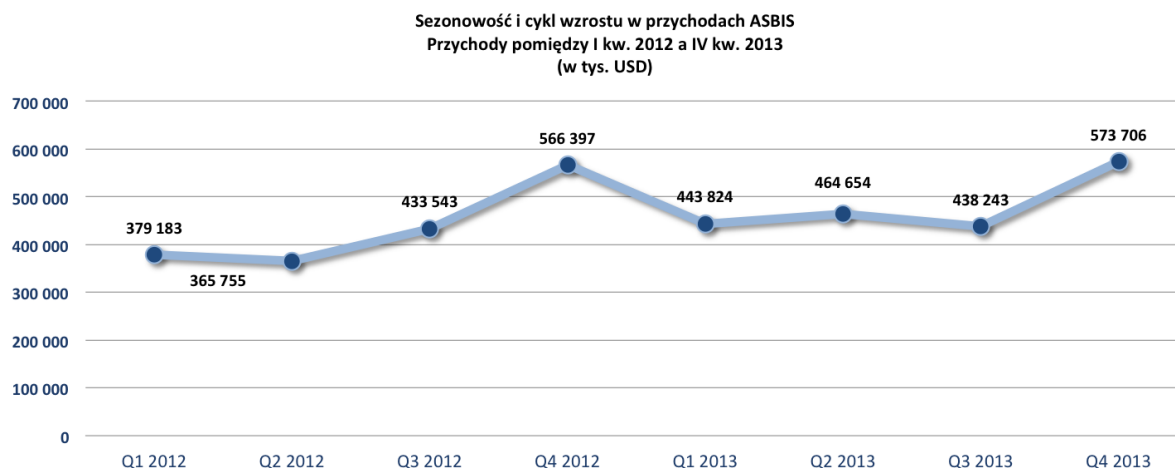
Sytuacja finansowa i wyniki działalności

21 marca 2013 opublikowaliśmy oficjalną prognozę na 2013 rok. Zgodnie z tą prognozą oczekiwano, że przychody osiągną poziom pomiędzy 1,85 mld USD a 1,95 mld USD, a zysk netto po opodatkowaniu osiągnie poziom pomiędzy 11,0 mln USD a 12,5 mln USD. Faktycznie Spółka:

- wypracowała przychody w wysokości 1.920.427 USD, co jest wartością bliską górnej granicy prognozy finansowej Spółki na 2013 rok.
- osiągnęła zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 12.712 USD, co przekracza górną granicę prognozy finansowej Spółki na 2013 rok.

Rok zakończony 31 grudnia 2013 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2012

Przychody: Przychody wzrosły o 10,06% do 1.920.427 USD z 1.744.878 w 2012 roku. W związku z tym, przychody w 2013 roku były blisko górnej granicy prognozy finansowej Spółki. Management uznaje to za dobre osiągnięcie, mając na uwadze koncentrację Spółki na rentowności.



Poniższa tabela przedstawia podział naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2013 i 2012:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2013		2012	
	USD	procent przychodów ogółem	USD	procent przychodów ogółem
Smartfony	357.126	18,60%	147.614	8,46%
Tablety	334.444	17,42%	122.786	7,04%
Procesory (CPU)	259.221	13,50%	294.374	16,87%
Komputery mobilne (laptopy)	240.925	12,55%	366.845	21,02%
Dyski twarde (HDD)	181.105	9,43%	201.760	11,56%
Oprogramowanie	137.263	7,15%	152.704	8,75%
Pozostałe	410.343	21,37%	458.795	26,29%
Przychody ogółem	1.920.427	100%	1.744.878	100%

- Przychody ze sprzedaży smartfonów zwiększyły się o 141,93% do 357.126 USD (18,60% przychodów ogółem) w 2013 roku ze 147.614 USD (8,46% przychodów ogółem) w 2012 roku.
- Przychody ze sprzedaży tabletów zwiększyły się o 172,38% do 334.444 USD (17,42% przychodów ogółem) w 2013 roku ze 122.786 USD (7,04% przychodów ogółem) w 2012 roku.
- Przychody ze sprzedaży procesorów ("CPU") zmniejszyły się o 11,94% do 259.221 USD (13,50% przychodów ogółem) w 2013 roku z 294.374 USD (16,87% przychodów ogółem) w 2012 roku.
- Przychody ze sprzedaży dysków twardej ("HDD") zmniejszyły się o 10,24% do 181.105 USD (9,43% przychodów ogółem) w 2013 roku z 201.760 USD (11,56% przychodów ogółem) w 2012 roku.

- Przychody ze sprzedaży oprogramowania zmniejszyły się o 10,11% do 137.263 USD (7,15% przychodów ogółem) w 2013 roku ze 152.704 USD (8,75% przychodów ogółem) w 2012 roku.
- Przychody ze sprzedaży komputerów mobilnych ("laptopy") zmniejszyły się o 34,33% do 240.925 USD (12,55% przychodów ogółem) w 2013 roku z 366.845 USD (21,02% przychodów ogółem) w 2012 roku.

Spółka rozwija również marki własne Canyon i Prestigio, ponieważ daje to wyższe marże brutto.

- Przychody ze sprzedaży marek własnych wzrosły o 197,60% do nowego historycznego rekordu w wysokości 468.988 USD w 2013 roku w porównaniu do 157.590 USD w 2012 roku. Udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 24,42% w 2013 roku w porównaniu do 9,03% w 2012 roku.

Poniższa tabela prezentuje geograficzny podział przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2013 i 2012:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2013		2012	
	USD	procent przychodów ogółem	USD	Procent przychodów ogółem
Kraje byłego ZSRR	730.683	38,05	705.191	40,41
Europa Środkowo-Wschodnia	741.549	38,61	607.563	34,82
Europa Zachodnia	181.659	9,46	145.033	8,31
Bliski Wschód i Afryka	231.997	12,08	230.302	13,20
Pozostałe	34.540	1,80	56.789	3,25
Przychody ogółem	1.920.427	100	1.744.878	100

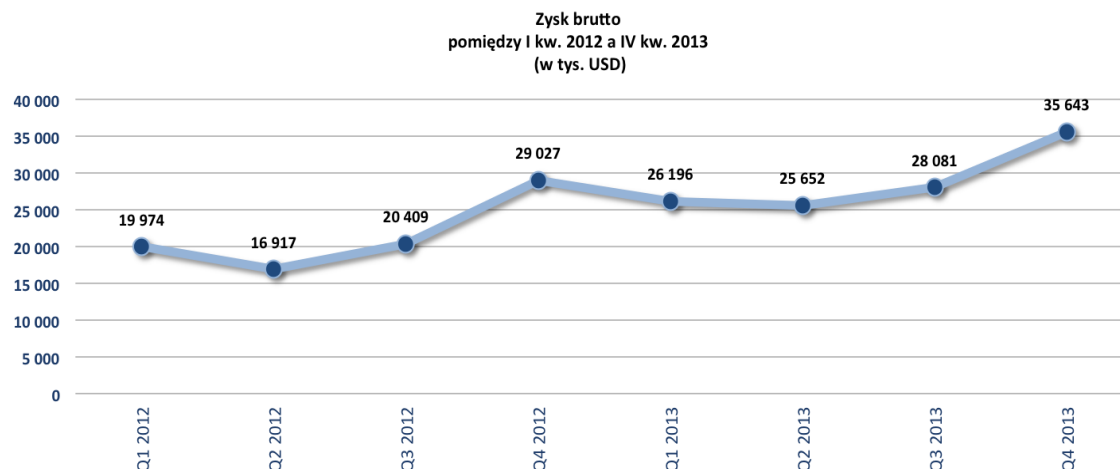
Poniższa tabela przedstawia rozbięcie naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2013 i 2012:

2013				2012		
	Kraj	Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem		Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem
1.	Rosja	410.880	21,40%	Rosja	403.488	23,12%
2.	Słowacja	221.242	11,52%	Słowacja	174.827	10,02%
3.	Ukraina	163.699	8,52%	Ukraina	167.249	9,59%
4.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	139.252	7,25%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	125.588	7,20%
5.	Bułgaria	107.690	5,61%	Bułgaria	82.813	4,75%
6.	Czechy	89.722	4,67%	Czechy	81.991	4,70%
7.	Białoruś	78.597	4,09%	Kazachstan	65.063	3,73%
8.	Kazachstan	66.149	3,44%	Białoruś	55.442	3,18%
9.	Wielka Brytania	56.391	2,94%	Wielka Brytania	47.911	2,75%

10.	Rumunia	49.831	2,59%	Litwa	47.085	2,70%
11.	Pozostałe	536.974	27,96%	Pozostałe	493.421	28,28%
	OGÓŁEM	1.920.427	100%	OGÓŁEM	1.744.878	100%

Zysk brutto:

Zysk brutto w 2013 roku zwiększył się o 33,88% do 115.571 USD z 86.327 USD w 2012 roku. Potwierdza to strategię Spółki o większej koncentracji na produktach zapewniających wyższe marże brutto i dalszym rozwoju sprzedaży marek własnych.



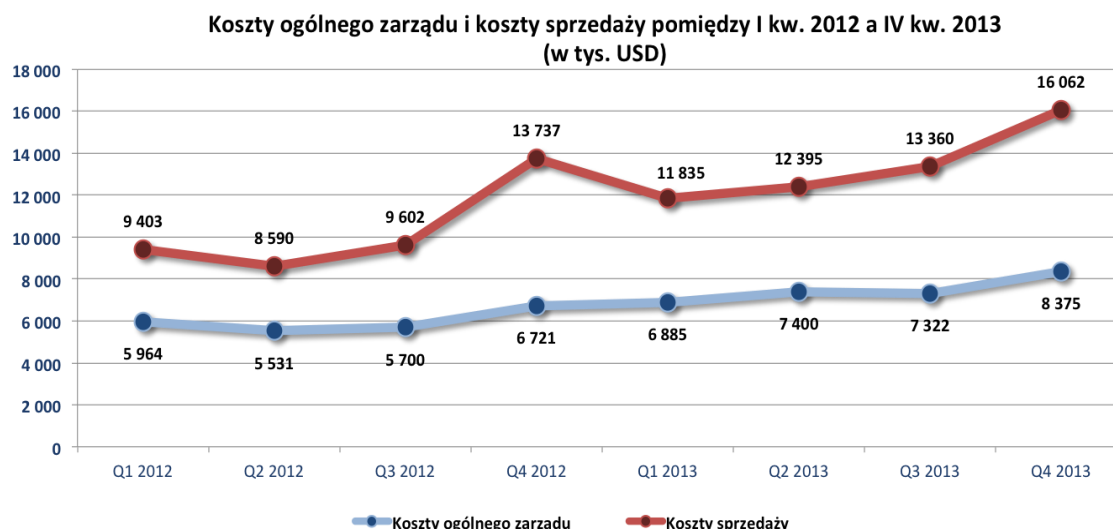
Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów): W związku ze zmianami w portfolio produktowym, które obejmowały zwiększenie sprzedaży marek własnych oraz dystrybucji produktów innych producentów marża zysku brutto w 2013 roku wzrosła o 21,64% do 6,02% z 4,95% w 2012 roku.

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 i – zgodnie z oczekiwaniami - miało to miejsce również w 2013 roku. Były one dodatkowo zwiększone przez inwestycje poczynione w rozwój sprzedaży marek własnych. Jednakże jednocześnie koszty sprzedaży wzrosły wolniej niż zysk brutto.

Koszty sprzedaży w 2013 roku wzrosły o 29,81% do 53.651 USD z 41.332 USD w 2012 roku.

Koszty ogólnego zarządu: Koszty ogólnego zarządu składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji i kosztów wynajmu. Wzrosły one w 2013 roku głównie ze względu na inwestycje w organizację marek własnych oraz wyższą liczbę pracowników.

Koszty ogólnego zarządu w 2013 roku wzrosły o 25,36% do 29.982 USD z 23.916 USD w 2012 roku.



Zysk z działalności operacyjnej: Zysk z działalności operacyjnej w roku zakończonym 31 grudnia 2013 wzrósł istotnie o 51,52% do 31.939 USD w porównaniu do 21.079 USD w 2012 roku.

Pokazuje to wyraźnie stałą poprawę w działalności Spółki i lepszą efektywność, która pozwala managementowi Spółki być optymistycznym co do przyszłych wyników.

Marża operacyjna (zysk z działalności operacyjnej jako procent przychodów) wyniosła 1,66% w 2013 roku w porównaniu do 1,21% w 2012 roku, notując wzrost o 37,67%.

Zysk przed opodatkowaniem: W 2013 roku zysk przed opodatkowaniem wzrósł o 45,44% do 16.365 USD w porównaniu do 6.367 USD w 2012 roku.

Zysk po opodatkowaniu: W 2013 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł o 40,51% do 12.712 USD w porównaniu do 9.047 USD w 2012 roku. Zysk netto w 2013 roku przekroczył górną granicę prognozy finansowej Spółki (Spółka prognozowała, że zysk netto po opodatkowaniu w 2013 roku będzie w granicach od 11 mln USD do 12,5 mln USD) i potwierdza zdolność Spółki do osiągania kolejnych lat z rzędu rosnących zysków, zgodnych, a nawet przekraczających jej prognozy.

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 2013 i 2012 roku:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2013	2012
	USD	
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	11.019	(38.228)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3.245)	(2.071)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(2.891)	16.656
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	4.883	(23.644)

Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 11.019 USD w 2013 roku, w porównaniu do wydatków w wysokości 38.228 USD w 2012 roku. Było to możliwe głównie dzięki polepszonemu wykorzystaniu kapitału obrotowego i wprowadzeniu finansowania łańcucha dostaw. Celem Spółki jest dalsza poprawa rentowności oraz przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 3.245 USD w 2013 roku, w porównaniu do 2.071 USD w 2012 roku. Wydatki te związane są z bieżącymi inwestycjami w aktywa trwałe, takie jak komputery, meble, itd.

(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 2.891 USD w 2013 roku, w porównaniu do wpływów w wysokości 16.656 USD w 2012 roku.

Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W wyniku poprawionej rentowności i zarządzania kapitałem obrotowym stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zwiększył się o 4.883 USD w 2013 roku, w porównaniu do zmniejszenia o 23.644 USD w 2012 roku.

Zasoby kapitałowe

Management Spółki wierzy, że posiadamy 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 2013 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 76.214 USD w tym 73.642 USD bieżących (wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2013 roku), w porównaniu do 75.211 USD wliczając 71.736 USD bieżących na dzień 31 grudnia 2012 r.

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2013:

<i>Podmiot</i>	<i>Instytucja finansowa</i>	<i>Rodzaj umowy</i>	<i>Limit kredytowy</i>	<i>Waluta</i>	<i>Kurs</i>	<i>Ekwiwalent USD</i>	<i>Ważna od</i>	<i>Ważna do</i>
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2 500 000	EUR	0,74	\$3 380 250	23.Wrz.10	30.Lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	L/C - gwarancje bankowe	2 433 000	USD	1,00	\$2 433 000	23.Wrz.10	30.Lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	3 100 000	USD	1,00	\$3 100 000	23.Wrz.10	30.Lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Pożyczka	846 651	EUR	0,74	\$1 144 757	23.Wrz.10	30.Nov.14
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym - wielowalutowy	8 219 795	USD	1,00	\$8 219 795	14.Kwi.10	Bez terminu
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Gwarancje	767 407	USD	1,00	\$767 407	14.Kwi.10	Bez terminu
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus Factors	Faktoring	2 000 000	USD	1,00	\$2 000 000	24.Mar.11	Bez terminu
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus Factors	Faktoring	360 000	EUR	0,74	\$486 756	24.Mar.11	Bez terminu
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	1 000 000	USD	1,00	\$1 000 000	1.Lis.09	Bez terminu
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000	EUR	0,72	\$137 980	18.Lip.12	15.Maj.14
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Faktoring	800 000	EUR	0,72	\$1 103 840	18.Lip.12	18.Lip.14

ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	400 000	EUR	0,72	\$551 920	20.Sie.08	28.Maj.14
Prestigio Plaza	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	EUR	0,72	\$68 990	15.Gru.11	Bez terminu
Prestigio Plaza	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	EUR	0,72	\$68 990	30.Lip.13	30.Lip.14
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Kredyt odnawialny	80 000 000	Koruna	19,89	\$4 021 313	19.Mar.13	Bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000	Koruna	19,89	\$753 996	23.Lip.12	Bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	Transfinance	Faktoring	60 000 000	Koruna	19,89	\$3 015 985	02.Cze.09	Bez terminu
Asbis PL, SP z.o.o	BZ WBK Faktor Sp. z o.o.	Faktoring	118 000 000	PLN	3,0120	\$39 176 627	17.Kwi.12	Okres bez ograniczeń
Asbis PL, SP z.o.o	BOŚ Bank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	24 000 000	PLN	3,0120	\$7 968 127	11.Paź.12	27.Wrz.14
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt odnawialny	38 000 000	PLN	3,0120	\$12 616 202	16.Kwi.12	30.Wrz.14
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	PLN	3,0120	\$1 660 027	31.Paź.12	30.Wrz.14
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Gwarancja bankowa	5 000 000	PLN	3,0120	\$1 660 027	31.Sty.13	29.Wrz.16
Asbis Baltic	Swedbank AS	Faktoring	500 000	EUR	0,73	\$689 550	8.Maj.13	23.Cze.14
Asbis Baltic	Swedbank AS	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	EUR	0,73	\$68 955	27.Kwi.13	30.Kwi.14
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	13 500 000	RON	3,25	\$4 153 846	30.Paź.13	30.Paź.14
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Pożyczka pomostowa	6 500 000	RON	3,25	\$2 000 000	30.Paź.13	30.Sty.14
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	13 310 000	EUR	0,73	\$18 345 173	1.Lis.13	30.Kwi.14
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Gwarancja bankowa	1 690 000	EUR	0,73	\$2 329 327	1.Lis.13	30.Kwi.14
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt odnawialny	9 100 000	EUR	0,73	\$12 542 530	1.Lis.13	30.Kwi.14
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Pożyczka długoterminowa	3 651 331	EUR	0,73	\$5 032 630	1.Lis.13	30.Cze.17
ASBIS Cr d.o.o	Erste&Steiermarkische bank d.d.	Pożyczka bankowa	19 500 000	HRK	5,55	\$3 514 147	22.Sty.13	22.Sty.14
ASBIS Cr d.o.o	Societe Generale-Splitska Banka D.D	Gwarancja bankowa	750 000	HRK	5,55	\$135 159	15.Lis.13	15.11.2015+ 3 miesiące respiro
ASBIS Cr d.o.o	Prvi faktor d.o.o.	Faktoring	4 500 000	HRK	5,55	\$810 957	22.Lut.10	Brak daty
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Pożyczka krótkoterminowa	45 100 000	RSD	83,13	\$542 536	4.Mar.13	4.Wrz.14
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt w rachunku bieżącym	171 070 800,00	RSD	83,13	\$2 057 915	30.Paź.13	30.Paź.14
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Gwarancja celna	12 000 000,00	RSD	83,13	\$144 355	27.Lut.13	27.Lut.14
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Faktoring	33 360 000,00	RSD	83,13	\$401 308	31.Mar.13	31.Mar.14
Asbis Hungary Ltd	Erste Bank	Pożyczka krótkoterminowa	500 000 000	HUF	215,67	\$2 318 357	20.Mar.13	20.Mar.14
Asbis Siovenia d.o.o	Nova ljubljanska banka d.d (Domzale)	Kredyt w rachunku bieżącym	200 000	EUR	0,72	\$275 960	31.Gru.13	10.Gru.14
Asbis Siovenia d.o.o	S-factoring d.o.o.	Faktoring	1 500 000	EUR	0,72	\$2 069 700	23.Wrz.13	
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Pożyczka odnawialna	11 000 000	BNG	1,42	\$7 751 829	11.Wrz.13	31.Sty.15
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Gwarancje bankowe	300 000	USD	1,00	\$300 000	11.Wrz.13	31.Maj.14
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Factoring EAD	Linia faktoringowa	2 100 000	BNG	1,42	\$1 479 895	2.Wrz.13	2.Lis.14

Asbis Bulgaria Ltd	Citibank N.A. - Sofia Branch	Linia faktoringowa	1 500 000	BNG	1,42	\$1 057 068	13.Wrz.13	Bez terminu
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Pożyczka	15 500 000	Dirham	3,68	\$4 217 687	26.Gru.06	Bieżąca
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Faktoring / Discounting	8 000 000	Dirham	3,68	\$2 176 871	26.Gru.06	Bieżąca
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Linia kredytowa importu	5 508 750	Dirham	3,68	\$1 498 980	05.Maj.13	Bieżąca
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Faktoring / Discounting	8 000 000	Dirham	3,68	\$2 176 871	17.Cze.09	Bieżąca
Asbis Ltd	Bibby Financial Services Ltd	Discounting faktur	3 000 000	EUR	0,72	\$4 139 400	1.Sie.13	Bieżąca
OOO Asbis-Moscow	Moscow Credit bank	Faktoring	1 250 000 000	RUR	32,73	\$38 192 195	19.Cze.09	Bieżąca
OOO Asbis-Moscow	Moscow Credit bank	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000	RUR	32,73	\$3 055 376	18.Kwi.13	18.Kwi.14
OOO Asbis-Moscow	Moscow Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	250 000 000	RUR	32,73	\$7 638 439	26.Wrz.13	24.Wrz.14
OOO Asbis-Moscow	Moscow Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	300 000 000	RUR	32,73	\$9 166 127	3.Kwi.13	3.Kwi.14
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Kredyt w rachunku bieżącym	350 000,00	KM	1,42	\$246 650	13.Maj.13	13.Maj.14
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Odnawialna	250 000,00	KM	1,42	\$176 178	31.Sty.13	31.Sty.14
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Odnawialna	250 000,00	KM	1,42	\$176 178	31.Sie.12	30.Kwi.14
Megatrend	UniCredit Bank d.d.	Odnawialna	250 000,00	KM	1,42	\$176 178	30.Maj.13	30.Maj.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	156 466,40	KM	1,42	\$110 264	23.Maj.13	23.Cze.14
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Gwarancja bankowa	30 000,00	USD	1,00	\$30 000	1.Lut.13	31.Mar.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Odnawialna	200 000,00	KM	1,42	\$140 943	26.Wrz.13	26.Mar.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000,00	KM	1,42	\$211 414	6.Wrz.13	6.Mar.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Odnawialna	230 000,00	KM	1,42	\$162 084	27.Lis.13	26.Maj.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	100 000,00	USD	1,00	\$100 000	30.Maj.13	15.Cze.14
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	48 896,00	KM	1,42	\$34 458	28.Sty.13	28.Sty.14
IT Max	Bank Moskva-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	41 500 000 000	BLR	9 550,00	\$4 345 550	17.Paź.13	5.Wrz.16
IT Max	Bank Moskva-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	2 500 000	USD	1,00	\$2 500 000	6.Wrz.13	5.Wrz.16
Asbis Latvia	Pohjola bank plc filiāle Latvijā	Kredyt w rachunku bieżącym	711 500	EUR	0,72	\$981 728	20.Gru.13	22.Gru.14
Asbis Lithuania	Pohjola bank	Kredyt w rachunku bieżącym	600 000	EUR	0,72	\$827 880	7.Sie.13	7.Sie.14
ASBIS Turkey	GARANTI FACTORING AS	Faktoring	700 000	USD	1,00	\$700 000	11.Wrz.09	Bieżąca
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	41 186 263 294	BYR	9 510,00	\$4 330 837	20.Wrz.13	19.Wrz.16
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	4 700 000 000	BYR	9 510,00	\$494 217	23.Kwi.13	12.Kwi.14
ASBC	PRIORBank	Pożyczka krótkoterminowa	2 026 200 000	BYR	9 210,00	\$220 000	09.Kwi.13	09.Maj.14
ASBIS Kazakhstan	Kazkommertsbank	Pożyczki krótkoterminowe	129 000 000	KZT	153,61	\$839 789	11.Gru.13	8.Sty.14
ASBIS Kazakhstan	Kazkommertsbank	Pożyczki krótkoterminowe	166 000 000	KZT	153,61	\$1 080 659	30.Gru.13	28.Sty.14
ASBIS Ukraine	UkrExImBank	Faktoring	70 000 000	UAH	7,993	\$8 757 663	19.Paź.11	5.Mar.14
ASBIS Ukraine	UkrExImBank	Pożyczki krótkoterminowe	23 000 000	UAH	7,993	\$2 877 518	22.Paź.13	21.Paź.18

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 3.818 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2013 r. w porównaniu do 2.402 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2012 r.

Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Zobowiązania i zobowiązania warunkowe są ujęte w 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 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 2014 rok

W związku z niestabilnym otoczeniem gospodarczym i kryzysem politycznym na Ukrainie, wpływającym również na Rosję, Management Spółki zdecydował nie publikować w chwili obecnej prognozy wyników finansowych na 2014 rok. Planujemy ogłosić ją rynkowi na późniejszym etapie, gdy sytuacja się wykrystalizuje.

PUNKT 4. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY

Rada Dyrektorów

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za opracowanie, przegląd i zatwierdzanie strategii, budżetu i działań korporacyjnych. Zamierzamy odbywać posiedzenia Rady Dyrektorów 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	4 czerwca 2016	Białoruska/ Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001	4 czerwca 2016	Cypryjska
Constantinos Tziamalīs	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	Następne ZWZA	Cypryjska
Efstathios Papadakis	1936	Dyrektor niewykonawczy	5 maja 2009	24 maja 2015	Cypryjska
Chris Pavlou	1945	Dyrektor niewykonawczy	18 czerwca 2012	4 czerwca 2016	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.

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. Pomiędzy 1986 a 1998 rokiem piastował stanowisko Head of Treasury w banku HSBC. Pomiędzy 1999 a 2004 rokiem był Członkiem Rady Dyrektorów w Marfin Laiki Bank. Pomiędzy 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 ustalane w drodze uchwały Walnego Zgromadzenia akcjonariuszy zgodnie z zaleceniami komitetu ds. wynagrodzeń. Każdy z członków Rady Dyrektorów, który w związku z kierowaniem działalnością Spółki lub sprawowaniem funkcji członka Rady Dyrektorów wykonuje zadania specjalne lub nadzwyczajne lub który w ramach pełnienia funkcji członka Rady Dyrektorów odbywa służbowe wyjazdy zagraniczne lub przebywa za granicą, może otrzymać dodatkowe wynagrodzenie w wysokości ustalonej przez członków Rady Dyrektorów, na podstawie zaleceń komitetu ds. Wynagrodzeń.

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

Poniższa tabela prezentuje wynagrodzenie (z uwzględnieniem premii) Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2013 i 2012 (USD):

Imię i nazwisko	2013			2012		
	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem
Siarhei Kostevitch	587	-	587	258	-	258
Marios Christou	103	-	103	86	23	109
Constantinos Tziamalis	80	8	88	85	8	93
Laurent Journoud	199	230	429	188	44	232
Efstathios Papadakis	22	-	22	19	-	19
Kyriacos Christofi	-	-	-	10	-	10
Chris Pavlou	25	-	25	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)	22.718.127	40,93%
Marios Christou	248.000	0,45%
Constantinos Tziamalis	35.000	0,06%
Efstathios Papadakis	0	0%
Chris Pavlou	0	0%

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

W 2013 roku miały miejsce następujące zmiany w ilości akcji posiadanych przez Dyrektorów:

(1) W dniu 14 maja 2013 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Pana Siarhei Kostevitch, Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektora Generalnego Spółki, który poinformował o zmianie posiadanego udziału ponad 33% akcji ASBISc Enterprises Plc, o co najmniej 1%. Zmiana nastąpiła w wyniku transakcji sprzedaży 3,000,000 (trzech milionów) akcji w dniu 13 maja 2013 roku dokonanej przed podmiot powiązany. Przed wskazaną powyżej transakcją Pan Kostevitch posiadał (bezpośrednio i pośrednio) 25.718.127 akcji, które uprawniały go do 25.718.127 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowiły 46,34% udziału w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 46,34% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. W tym: (1) Bezpośrednio: 41.766 akcji ASBISc Enterprises Plc o wartości nominalnej 0,20 USD każda, które uprawniały go do 41.766 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowiły 0,08% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 0,08% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. (2) Pośrednio, przez KS Holdings Ltd: 25.676.361 akcji ASBISc Enterprises Plc o wartości nominalnej 0,20 USD każda, które uprawniały do 25.676.361 akcji na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowiły 46,26% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 46,26% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. Pan Kostevitch poinformował również, że po wskazanej powyżej transakcji posiada (bezpośrednio i pośrednio) 22.718.127 akcji, które uprawniają go do 22.718.127 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowią 40,93% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 40,93% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. W tym: (1) Bezpośrednio: 41.766 akcji ASBISc Enterprises PLC o wartości nominalnej 0.20 USD każda, które uprawniają do 41.766 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowią 0,08% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 0,08% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. (2) Pośrednio, przez KS Holdings Ltd: 22.676.361 akcji ASBISc Enterprises PLC o wartości nominalnej 0,20 USD każda, które uprawniają do 22.676.361 akcji na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASBISc Enterprises Plc, stanowią 40,86% w kapitale zakładowym ASBISc Enterprises Plc oraz 40,86% w całkowitej liczbie głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy tej spółki. Pan Kostevitch poinformował również, że nie planuje dalej zmniejszać swojego udziału w ASBISc Enterprises Plc w ciągu 12 miesięcy od daty zawiadomienia.

(2) W dniu 14 czerwca 2013 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od Pana Marios Christou, Dyrektora i CFO Spółki, który poinformował, że w dniach 10 i 13 czerwca 2013 roku sprzedał łącznie 102.000 akcji Spółki po średniej cenie 5,09 zł za akcję.

(3) W dniu 31 października 2013 roku Spółka otrzymała zawiadomienie od jednego z Dyrektorów, który poinformował, że sprzedał 150.000 akcji Spółki po średniej cenie 6,97 zł za akcję w dniu 26 września 2013 roku w transakcjach zwykłych sesyjnych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

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 przynajmniej 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 2013 roku nie było żadnych zmian w głównych zasadach zarządzania.

Lista wszelkich umów podpisanych z Dyrektorami, 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

Żaden z naszych Dyrektorów nie posiada akcji żadnej z naszych spółek zależnych innych niż ujawnione.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2013, zatrudnialiśmy 1.815 pracowników, spośród których 304 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie. Podział pracowników ze względu na obowiązki według stanu na 31 grudnia 2013 i 2012 wygląda następująco:

	Stan na 31 grudnia	
	2013	2012
Sprzedaż i marketing	940	693
Administracja i IT	321	215
Finanse	172	156
Logistyka	382	343
Ogółem	1.815	1.407

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 akcyjnego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd	22.676.361	40,86%	22.676.361	40,86%
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. Quercus Parasolowy SFIO oraz Quercus Absolutnego Zwrotu FIZ)*	3.274.931	5,90%	3.274.931	5,90%
ING OFE	2.872.954	5,18%	2.872.954	5,18%
Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. (Noble Funds Fundusz Inwestycyjny Otwarty, Noble Fund 2DB Fundusz Inwestycyjny Zamknięty, Noble Fund Opportunity Fundusz Inwestycyjny Zamknięty)**	2.780.500	5,01%	2.780.500	5,01%

Noble Funds Fundusz Inwestycyjny Otwarty***	2.829.691	5,10%	2.829.691	5,10%
ASBISc Enterprises PLC (program buy-back)	118.389	0,21%	118.389	0,21%

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

** Zgodnie z zawiadomieniem z 17 grudnia 2013.

*** Zgodnie z zawiadomieniem z 4 marca 2014.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W roku zakończonym 31 grudnia 2013 Spółka nie zawarła żadnych istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi, których wartość przekroczyłaby równowartość 500 tysięcy Euro w złotych polskich, innych niż transakcje typowe i rytunowe. Informacje o transakcjach biznesowych prowadzonych w toku normalnej działalności zawarte są w notach do zbadanego sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

W 2013 roku 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 do 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 toczą się żadne postępowania 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 2013 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 i akredytyw (głównie na rzecz jej dostawców) na dzień 31 grudnia 2013 roku wyniosła 8.044 USD – zgodnie z notą 16 do sprawozdania finansowego - co jest wartością niższą niż 10% kapitałów własnych Spółki.

Ponadto, na dzień 31 grudnia 2013 roku Spółka udzieliła gwarancji korporacyjnych w wysokości 188.815 USD w celu wsparcia lokalnego finansowania swoich spółek zależnych, co stanowi ponad 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 notce 32 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 2014 roku ma zamiar rosnąć 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 szczególności w sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego:

- a) nota 11 – Należności z tytułu dostaw i usług – Podział wiekowy należności
- b) nota 32 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności

Informacja o strukturze głównych depozytów i inwestycji kapitałowych w 2013 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 notce 9 do sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

Informacja o istotnych pozycjach pozabilansowych według stanu na dzień 31 grudnia 2013

Według stanu na dzień 31 grudnia 2013 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w notce 22 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 2013 roku Rada Dyrektorów będzie rekomendowała nadchodzącemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy w wysokości 0,06 USD na akcję, co daje w sumie 3.330.000 USD.

Wypłata wszelkich dywidend w przyszłości będzie wyłącznie w gestii Rady Dyrektorów oraz Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy po rozważeniu różnorodnych czynników, takich jak perspektywy firmy, przyszłe dochody, potrzeby pieniężne, sytuacja finansowa, plany ekspansji oraz wymogi prawa cypryjskiego. Prawo cypryjskie nie ogranicza dywidendy, która może zostać wypłacona, poza przepisem który stwierdza, że może ona 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 ureguje 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

ASBIS 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 kolejny czteroletni okres, 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 trwale 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 2013 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 2013 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.	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 należytą 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 dotyczących 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).
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	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady

	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.		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 należytą 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 wykonywania osobiście lub przez pełnomocnika prawa głosu w toku walnego zgromadzenia, poza miejscem odbywania walnego zgromadzenia, przy wykorzystaniu środków komunikacji elektronicznej.	TAK	
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	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają

	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, 9a) zapis przebiegu obrad walnego zgromadzenia, w formie audio lub wideo, 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 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	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.
--	--	--

	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 rady nadzorczej 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.	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: 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 powodującymi określone zdarzenia korporacyjne a datami, w których ustalane są prawa akcjonariuszy wynikające z tych zdarzeń korporacyjnych.	TAK	
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.	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 wspólne 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 ASBISc kierowany aktualnie przez CFO oraz jednocześnie 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. 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 zewnętrznego 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 udziały w kapitale zakładowym Spółki (bezpośrednio lub pośrednio)

Te dane zostały zaprezentowane w punkcie 5, strona 52 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 przysyłając Spółce stosowny podpisany przez niego formularz wraz z opłatą za akcje w liczbie nie wyższej niż maksymalna liczba akcji, które akcjonariusz może nabyć. Jeżeli akcjonariusz nie wykona należnego mu prawa poboru w wyznaczonym okresie, akcje mogą zostać zbyte na rzecz osób trzecich.

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

Niezależnie od powyższego, zgodnie z postanowieniami Ustawy o Ofercie Publicznej, jakakolwiek emisja akcji po wprowadzeniu Spółki na GPW jest objęta wymogiem sporządzenia prospektu emisyjnego oraz zatwierdzenia go przez KNF, chyba że wymóg ten podlega 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 opieczetowaniu, 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 Cyprijskiego 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-komitetu lub strony trzeciej.

Akcje

Zgodnie z postanowieniami art. 4.1 Statutu wszelkie początkowe akcje jeszcze niewyemitowane i nieprzydzielone oraz wszelkie nowe akcje tworzone w miarę potrzeby pozostają do dyspozycji Rady Dyrektorów, która działając według własnego uznania, ma prawo emitować i zbywać wszystkie takie akcje na rzecz takich osób, w takim czasie i na takich warunkach jakie uzna za najkorzystniejsze dla Spółki.

Jednakże postanowienia art. 4.2 powtarzają postanowienia prawa cypryjskiego, które wskazuje, że wszelkie nowe akcje Spółki emitowane za wkłady pieniężne należy najpierw zaoferować akcjonariuszom w określonym dniu wyznaczonym przez Radę Dyrektorów, proporcjonalnie do udziału danego Akcjonariusza w kapitale zakładowym Spółki. Każdy akcjonariusz będzie mógł w okresie co najmniej 14 dni od otrzymania zawiadomienia o ofercie, zawierającego proponowane warunki, zawiadomić Spółkę o zamiarze wykonania przysługującego mu prawa poboru na warunkach zaproponowanych w zawiadomieniu. Spółka uchwałą zwyczajną Walnego Zgromadzenia 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 Cyprijskiego 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 2013

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	4 czerwca 2016	Białoruska/ Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001	4 czerwca 2016	Cypryjska
Constantinos Tziamalīs	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	Następne ZWZA	Cypryjska
Efstathios Papadakis	1936	Dyrektor niewykonawczy	5 maja 2009	24 maja 2015	Cypryjska
Chris Pavlou	1945	Dyrektor niewykonawczy	18 czerwca 2012	4 czerwca 2016	Cypryjska

W roku zakończonym 31 grudnia 2013 miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów:

- 15 listopada 2013 Pan Laurent Journoud, dyrektor wykonawczy Spółki zrezygnował z funkcji. Jego rezygnacja została zatwierdzona przez Radę Dyrektorów Spółki. Pan Journoud nie ujawnił powodów swojej rezygnacji
- 4 czerwca 2013 – na ZWZA Spółki – ze skutkiem natychmiastowym Pan Chris Pavlou został ponownie powołany do Rady Dyrektorów Spółki, jako Dyrektor niewykonawczy.
- 4 czerwca 2013 – na ZWZA Spółki – ze skutkiem natychmiastowym Pan Siarhei Kostevitch oraz Pan Marios Christou zostali ponownie wybrani do Rady Dyrektorów Spółki, obaj jako Dyrektorzy Wykonawczy.

W roku zakończonym 31 grudnia 2013, Rada Dyrektorów odbyła łącznie pięć formalnych posiedzeń. Główne przyczyny spotkań i tematy na nich omawiane to:

- Omówienie i przyjęcie raportów okresowych i sprawozdań finansowych (wliczając: raport roczny za 2012 r., raport za pierwsze półrocze 2013 r., raporty za I i III kwartał 2013 r.)
- Przyjęcie budżetu na rok
- Omówienie i przyjęcie prognoz finansowych Spółki
- Omówienie wyników w porównaniu do prognoz
- Omówienie bieżącego rozwoju Grupy i jej perspektyw
- Dyskusja i decyzja w sprawie wypłaty dywidendy
- Dyskusja na temat programu skupu akcji własnych i wykorzystania dotychczas skupionych akcji
- Stosowanie zasad ładu korporacyjnego
- Plan przyszłych 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 2013 Komitet Audytu, w skład którego wchodził Efstathios Papadakis i Chris Pavlou (oba 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 Chris Pavlou i Efstathios Papadakis (oba jako Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch (jako uczestnik), i któremu przewodniczył Chris 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).

Ostatnia umowa została podpisana 6 lipca 2012 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2013 i 2012 roku:

(USD)	2013	2012
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym ⁽¹⁾	499	408
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	72	13
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	0	0
Wynagrodzenie ogółem	571	421

⁽¹⁾ Pozycje w tabeli obejmują 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 62 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 niezależnego 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 – 64

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, 31 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 2013

ASBISC ENTERPRISES PLC

RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

SPIS TREŚCI

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 niezależnego 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 – 64

ASBISC ENTERPRISES PLC

OFFICERS AND PROFESSIONAL ADVISERS

Board of Directors	Siarhei Kostevitch (Białorusin/Cyprijczyk) Przewodniczący Rady Dyrektorów i Dyrektor Generalny
	Marios Christou (Cyprijczyk)
	Laurent Journoud (Francuz) <i>(zrezygnował 15 listopada 2013)</i>
	Constantinos Tziamalis (Cyprijczyk)
	Efstathios Papadakis (Cyprijczyk) Dyrektor Niewykonawczy
	Christakis Pavlou (Cyprijczyk) Dyrektor Niewykonawczy
Sekretariat	Alfo Secretarial Limited Limassol, Cypr
Siedziba	Kolonakiou 43, Diamond Court Ayios Athanasios, 4103, Limassol, Cypr
Niezależny 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
	Toyota Tsusho Europe S.A.

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 ws. 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 2013, potwierdzamy, iż zgodnie z naszą najlepszą wiedzą:

- a) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2013, zaprezentowane na stronach 7 do 62:
 - (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, i
- 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

.....

Constantinos Tziamalis (Cyprijczyk)
Dyrektor Wykonawczy

.....

Efstathios Papadakis (Cyprijczyk)
Dyrektor Niewykonawczy

.....

Christakis Pavlou (Cyprijczyk)
Dyrektor Niewykonawczy

.....

Kontroler finansowy odpowiedzialny za przygotowanie sprawozdania finansowego

Loizos Papavassiliou (Cyprijczyk)
Kontroler finansowy

.....

Limassol, 31 marca 2014

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

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 2013 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 9 do sprawozdania finansowego.

Wyniki

Skonsolidowany zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego wyniósł 12.665.962 USD w porównaniu do 9.010.216 USD w 2012 roku. Szczegóły skonsolidowanych wyników Grupy przedstawione są na stronie 7 sprawozdania finansowego.

Istotne wydarzenia po zakończeniu roku obrotowego

Po dacie bilansowej nie wystąpiły istotne wydarzenia, które wymagają ujawnienia w sprawozdaniu finansowym lub wymagają jego korekty.

Istnienie oddziałów

Grupa działa również przez oddział utrzymywany w Szwajcarii oraz przez magazyn w Czechach.

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 1.920.427.254 USD w porównaniu do 1.744.877.804 USD w 2012 roku, co oznacza wzrost o 10%. 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 rynkach na których działa, która może istotnie wpłynąć na marżę brutto i netto;
- krajowe i międzynarodowe czynniki gospodarcze i geopolityczne;
- zmiany technologiczne i inne trendy rynkowe;
- ryzyka finansowe opisane w nocie 32.

Spółka posiada systemy i procedury w celu zachowania swojej wiedzy fachowej i utrzymywania świadomości zmian na swoich rynkach, aby niwelować ryzyka 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 wypłaciła dywidendę w za 2012 rok w wysokości 2.768.081 USD w ciągu roku tj. 0,05 USD na akcję i proponuje również wypłatę dywidendy w wysokości 0,06 USD na akcję, co daje w sumie 3.330.000 USD, w oparciu o lepszą rentowność w 2013 r.

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW (CIAĞ DALSZY) ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

Kapitał akcyjny

Według stanu na 31 grudnia 2013 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 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 4 czerwca 2013 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 4,0 PLN za akcję, a maksymalna cena wynosi 6,0 PLN za akcję

Na koniec 2013 roku Spółka posiadała łącznie 118.389 (2012: 188.389) akcji nabytych za łączną kwotę 79.515 USD (2012: 130.834 USD).

Rada Dyrektorów

Członkowie Rady Dyrektorów na dzień 31 grudnia 2013 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 Laurenta Journoud, Dyrektora wykonawczego Spółki, który zrezygnował w dniu 15 listopada 2013 r. Nie było istotnych zmian w zakresie obowiązków członków Rady Dyrektorów. Wynagrodzenie członków Rady Dyrektorów jest ujawnione w notach 5 i 27 do sprawozdania finansowego.

Zgodnie ze statutem Spółki pan Constantinos Tziamalīs, którego kadencja kończy się rotacyjnie, kończy kadencję na następnym Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki i będąc do tego uprawnionym kandyduje ponownie.

Ład Korporacyjny

Dyrektorzy Spółki uznają wagę 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://inwestor.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, wyrazili wolę dalszego pełnienia swych obowiązków i uchwała upoważniająca Radę Dyrektorów do wyznaczenia ich wynagrodzenia zostanie poddana pod głosowanie na następnym Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.

Z UPOWAŻNIENIA RADY DYREKTORÓW

Dyrektor

.....
Limassol, 31 marca 2014

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 64, obejmującego skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy oraz sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2013 roku oraz skonsolidowany rachunek zysków i strat, zestawienia całkowitych dochodów i zmian w kapitale własnym oraz sprawozdanie z przepływów pieniężnych Grupy oraz rachunek zysków i strat, sprawozdania z całkowitych dochodów i zmian w kapitale własnym oraz sprawozdanie z 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 niezależnego 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 2013 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 dodatkowymi wymogami Ustaw z 2009 r. i 2013 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, jak dotąd Spółka prowadzi właściwe księgi rachunkowe, jak wynika z naszego badania tych ksiąg.
- Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdanie finansowe są zgodne z księgami rachunkowymi.
- Naszym zdaniem oraz zgodnie z najlepszymi dostępnymi nam informacjami oraz zgodnie otrzymanymi wyjaśnieniami, skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe przekazują informacje wymagane przez Cypryjskie 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 Ustaw z 2009 r. i 2013 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 przekazany.

Sylvia A. Loizides
Certified Public Accountant and Registered Auditor
za i w imieniu

KPMG Limited
Certified Public Accountants and Registered Auditors

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

Limassol, 31 marca 2014

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

	NotA	2013 USD	2012 USD
Przychody	3	1.920.427.254	1.744.877.804
Koszt własny sprzedaży		<u>(1.804.856.301)</u>	<u>(1.658.550.700)</u>
Zysk brutto		115.570.953	86.327.104
Koszty sprzedaży		(53.651.018)	(41.331.477)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(29.981.472)</u>	<u>(23.916.354)</u>
Zysk z działalności operacyjnej		31.938.463	21.079.273
Przychody finansowe	6	590.057	698.216
Koszty finansowe	6	(16.832.647)	(11.081.415)
Pozostałe zyski i straty	4	725.949	587.627
Ujemna wartość firmy z akwizycji spółki zależnej	31	-	41.363
Udział w stracie z joint ventures	9	<u>(57.029)</u>	<u>(73.508)</u>
Zysk przed opodatkowaniem	5	16.364.793	11.251.556
Podatek dochodowy	7	<u>(3.652.435)</u>	<u>(2.204.519)</u>
Zysk za rok		<u>12.712.358</u>	<u>9.047.037</u>
Przypisany:			
Właścicielom Spółki		12.665.962	9.010.216
Udziałowcom mniejszościowym		<u>46.396</u>	<u>36.821</u>
		<u>12.712.358</u>	<u>9.047.037</u>
		Centy USD	Centy USD
Zysk na akcję			
Podstawowy i rozwodniony z działalności kontynuowanej		<u>22,87</u>	<u>16,29</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

	2013 USD	2012 USD
Zysk za rok	<u>12.712.358</u>	<u>9.047.037</u>
Pozostały całkowity zysk:		
Pozycje, które są lub mogą być reklasyfikowane do zysku lub straty		
Różnice kursowe z przeliczenia operacji zagranicznych	232.233	924.019
Poprawki reklasyfikacyjne związane z operacjami zagranicznymi zlikwidowanymi lub rozwiązanymi w ciągu roku	<u>121.285</u>	<u>(15.423)</u>
Pozostały całkowity zysk za rok	<u>353.518</u>	<u>908.596</u>
 Całkowite dochody ogółem za rok	 <u>13.065.876</u>	 <u>9.955.633</u>
 Całkowite dochody ogółem przypisane:		
Właścicielom Spółki	13.013.071	9.916.173
Udziałowcom mniejszościowym	<u>52.805</u>	<u>39.460</u>
	<u>13.065.876</u>	<u>9.955.633</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2013

	Noty	2013 USD	2012 USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	8	27.981.605	26.719.271
Wartości niematerialne i prawne	10	927.789	1.189.736
Inwestycje w joint ventures	9	-	57.029
Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży	11	11.794	11.794
Wartość firmy	31	1.969.009	550.517
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20	400.670	758.416
Aktywa trwałe ogółem		<u>31.290.867</u>	<u>29.286.763</u>
Aktywa obrotowe			
Zapasy	12	171.965.789	110.266.827
Należności z tytułu dostaw i usług	13	367.048.481	315.390.086
Pozostałe aktywa obrotowe	14	16.323.358	20.335.161
Aktywa finansowe z tytułu derywatów	25	42.043	47.379
Bieżące opodatkowanie	7	519.296	545.153
Środki pieniężne w banku i gotówka	26	36.776.501	30.997.616
Aktywa obrotowe ogółem		<u>592.675.468</u>	<u>477.582.222</u>
Aktywa ogółem		<u>623.966.335</u>	<u>506.868.985</u>
PASYWA			
Kapitały własne			
Kapitał zakładowy	15	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		<u>78.670.332</u>	<u>68.326.230</u>
Kapitały własne przypadające na właścicieli podmiotu dominującego		113.288.575	102.944.473
Udziały mniejszościowe		<u>159.801</u>	<u>140.674</u>
Kapitały własne ogółem		<u>113.448.376</u>	<u>103.085.147</u>
Zobowiązania długoterminowe			
Pożyczki długoterminowe	17	2.712.201	3.543.167
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	18	382.125	338.465
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	20	<u>143.532</u>	<u>155.567</u>
Zobowiązania długoterminowe ogółem		<u>3.237.858</u>	<u>4.037.199</u>
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		317.002.958	258.798.436
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	21	45.762.464	22.709.370
Pożyczki krótkoterminowe	16	143.251.994	117.040.472
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów	24	391.798	527.086
Bieżące opodatkowanie	7	<u>870.887</u>	<u>671.275</u>
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		<u>507.280.101</u>	<u>399.746.639</u>
Zobowiązania ogółem		<u>510.517.959</u>	<u>403.783.838</u>
Pasywa ogółem		<u>623.966.335</u>	<u>506.868.985</u>

Sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Radę Dyrektorów dnia 31 marca 2014.

.....
Constantinos Tziamalis
Dyrektor

.....
Marios Christou
Dyrektor

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

	Przypisane właścicielom podmiotu dominującego							
	Kapitał zakładowy USD	Kapitał zakładowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Akcje własne USD	Translacja operacji z zagranicznych USD	Zatrzymane zyski USD	Ogółem USD	Udziały mniejszościowe USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2012	11.100.000	23.518.243	(3.857)	(1.880.083)	62.641.996	95.376.299	394.835	95.771.134
Całkowity zysk ogółem								
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
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych								
Wypłata dywidendy	-	-	-	-	(2.214.643)	(2.214.643)	-	(2.214.643)
Nabycie akcji od udziałowców mniejszościowych	-	-	-	-	(6.379)	(6.379)	(293.621)	(300.000)
Buyback akcji	-	-	(126.977)	-	-	(126.977)	-	(126.977)
Stan na 31 grudnia 2012	11.100.000	23.518.243	(130.834)	(974.126)	69.431.190	102.944.473	140.674	103.085.147
Całkowity zysk ogółem								
Zysk za rok	-	-	-	-	12.665.962	12.665.962	46.396	12.712.358
Pozostały całkowity zysk za rok	-	-	-	347.109	-	347.109	6.409	353.518
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych								
Wypłata dywidendy	-	-	-	-	(2.768.081)	(2.768.081)	-	(2.768.081)
Akwizycja akcji od udziałowców mniejszościowych (nota 31)	-	-	-	-	16.368	16.368	(33.678)	(17.310)
Płatności w formie akcji	-	-	51.319	-	31.425	82.744	-	82.744
Stan na 31 grudnia 2013	11.100.000	23.518.243	(79.515)	(627.017)	79.376.864	113.288.575	159.801	113.448.376

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2013 r. zostały poddane dystrybucji do kwoty 31.730.572 USD, co stanowi zyski zatrzymane Spółki. Pozostała kwota w pozycji zatrzymane zyski w wysokości 47.646.292 USD stanowi zyski zatrzymane w Spółkach zależnych Grupy.

**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**

	Nota	2013 USD	2012 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem		16.364.793	11.251.556
Korekty:			
Różnica kursowa z konsolidacji		206.849	586.155
Amortyzacja	8	2.479.214	2.327.506
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	10	422.720	534.220
Udział w stracie z joint ventures	9	57.029	73.508
(Zysk)/strata ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	4	(179.483)	18.157
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności		4.953.753	3.466.163
Odzyskane należności nieściągalne	4	(46.794)	(64.830)
Zysk wynikający z połączenia jednostek gospodarczych		-	(40.888)
Odsetki otrzymane	6	(173.489)	(219.207)
Odsetki zapłacone	6	7.210.405	5.887.184
Płatności w formie akcji		82.744	-
Zysk z działalności operacyjnej przed zmianą stanu kapitału obrotowego		31.377.741	23.819.524
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu zapasów		(60.934.593)	1.237.972
Zwiększenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(56.111.586)	(78.710.068)
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu pozostałych aktywów obrotowych		4.027.162	(10.495.761)
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań z tytułu dostaw i usług		55.925.370	12.249.873
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		22.783.984	5.504.434
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań długoterminowych		43.660	47.093
Zwiększenie w zakresie faktoringu		24.261.569	15.506.776
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych z działalności operacyjnej		21.373.307	(30.840.157)
Odsetki zapłacone	6	(7.210.405)	(5.887.184)
Podatki zapłacone, netto	7	(3.144.422)	(1.500.975)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		11.018.480	(38.228.316)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	10	(171.113)	(263.801)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	8	(3.647.086)	(2.138.174)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		384.446	292.356
Odsetki otrzymane	6	173.489	219.207
Buyback akcji zwykłych		-	(126.977)
Płatności netto z tytułu połączeń jednostek gospodarczych		(64.125)	(285.524)
Środki pieniężne netto uzyskane w związku z połączeniami jednostek gospodarczych		79.428	231.574
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(3.244.961)	(2.071.339)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wypłata dywidendy		(2.768.081)	(2.214.643)
Spłaty kredytów długoterminowych oraz zobowiązań długoterminowych z tytułu leasingu finansowego		(830.966)	(613.137)
Wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego		708.023	19.483.818
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej		(2.891.024)	16.656.038
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		4.882.495	(23.643.617)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku		(4.392.311)	19.251.306
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	26	490.184	(4.392.311)

**ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**

	Nota	2013 USD	2012 USD
Przychody	6	1.089.170.775	930.446.611
Koszt własny sprzedaży		<u>(1.066.394.078)</u>	<u>(910.167.732)</u>
Zysk brutto		22.776.697	20.278.879
Koszty sprzedaży		(11.031.339)	(9.385.885)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(8.242.766)</u>	<u>(6.419.138)</u>
Zysk z działalności operacyjnej		3.502.592	4.473.856
Przychody finansowe	6	2.015.389	740.962
Koszty finansowe	6	(2.292.968)	(2.316.771)
Pozostałe zyski i straty	4	<u>968.697</u>	<u>(70.407)</u>
Zysk przed opodatkowaniem	5	4.193.710	2.827.640
Podatek dochodowy	7	<u>(581.680)</u>	<u>(579.441)</u>
Zysk za rok		3.612.030	2.248.199
Pozostały całkowity dochód za rok		-	-
Całkowity dochód ogółem za rok		<u><u>3.612.030</u></u>	<u><u>2.248.199</u></u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

	Noty	2013 USD	2012 USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	8	6.147.776	6.193.447
Wartości niematerialne i prawne	10	668.449	782.074
Inwestycje w spółki zależne	9	9.587.157	8.887.819
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20	<u>26.320</u>	<u>22.708</u>
Aktywa trwałe ogółem		<u>16.429.702</u>	<u>15.886.048</u>
Aktywa obrotowe			
Zapasy	12	90.062.049	28.718.871
Należności z tytułu dostaw i usług	13	99.669.528	97.575.905
Pozostałe aktywa obrotowe	14	95.195.245	80.229.780
Środki pieniężne w banku i gotówka	26	<u>16.528.966</u>	<u>13.891.351</u>
Aktywa obrotowe ogółem		<u>301.455.788</u>	<u>220.415.907</u>
Aktywa ogółem		<u>317.885.490</u>	<u>236.301.955</u>
PASYWA			
Kapitały własne			
Kapitał zakładowy	15	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		<u>31.730.572</u>	<u>30.803.879</u>
Kapitały własne ogółem		<u>66.348.815</u>	<u>65.422.122</u>
Zobowiązania długoterminowe			
Pożyczki długoterminowe	17	956.171	1.579.036
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	20	<u>100.364</u>	<u>90.097</u>
Zobowiązania długoterminowe ogółem		<u>1.056.535</u>	<u>1.669.133</u>
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		215.451.775	151.339.569
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	21	19.881.135	9.121.112
Pożyczki krótkoterminowe	16	14.732.013	8.247.086
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów	24	285.317	313.648
Bieżące opodatkowanie	7	<u>129.900</u>	<u>189.285</u>
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		<u>250.480.140</u>	<u>169.210.700</u>
Zobowiązania ogółem		<u>251.536.675</u>	<u>170.879.833</u>
Pasywa ogółem		<u>317.885.490</u>	<u>236.301.955</u>

Sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Radę Dyrektorów dnia 31 marca 2014.

.....
Constantinos Tziamalīs
Dyrektor

.....
Marios Christou
Dyrektor

ASBISC ENTERPRISES PLC

ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

	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 2012	11.100.000	23.518.243	(3.857)	30.901.157	65.515.543
<i>Całkowity zysk ogółem za rok</i>					
Zysk za rok	-	-	-	2.248.199	2.248.199
<i>Transakcje z właścicielami zapisane bezpośrednio w kapitałach własnych</i>					
Wypłata dywidendy	-	-	-	(2.214.643)	(2.214.643)
Buyback akcji	-	-	(126.977)	-	(126.977)
Stan na 31 grudnia 2012	11.100.000	23.518.243	(130.834)	30.934.713	65.422.122
<i>Całkowity zysk ogółem za rok</i>					
Zysk za rok	-	-	-	3.612.030	3.612.030
<i>Transakcje z właścicielami zapisane bezpośrednio w kapitałach własnych</i>					
Wypłata dywidendy	-	-	-	(2.768.081)	(2.768.081)
Płatności w formie akcji	-	-	51.319	31.425	82.744
Stan na 31 grudnia 2013	11.100.000	23.518.243	(79.515)	31.810.087	66.348.815

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2013 w wysokości 31.810.087 USD są możliwe do dystrybucji. Akcje własne reprezentują buyback akcji własnych w 2011 i 2012 roku (nota 15).

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. Należna będzie specjalna opłata na obronność od takich zatrzymanych dywidend w wysokości 20% za lata podatkowe 2012 i 2013 oraz 17% za rok 2014 i lata kolejne 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 osobom fizycznym będącym rezydentami podatkowymi Cypru są objęte podatkiem u źródła według powyższych stawek.

**SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**

	Nota	2013 USD	2012 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem		4.193.710	2.827.640
Korekty:			
Amortyzacja	8	465.551	508.579
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	10	133.895	233.371
(Zysk)/strata ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	4	(68.308)	26.275
Strata ze zbycia inwestycji	4	170.662	237.040
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności		212.948	253.433
Odzyskane należności nieściągalne		-	(25.048)
Płatności w formie akcji		82.744	(126.977)
Odpis z tytułu utraty wartości – inwestycje w spółki zależne	4	38.270	-
Dochód z tytułu dywidend	4	(886.024)	(40.000)
Odsetki otrzymane	6	(1.544.911)	(245.489)
Odsetki zapłacone	6	1.091.138	1.025.831
Zysk z działalności operacyjnej przez zmianą stanu kapitału obrotowego		3.899.675	4.674.655
(Zwiększenie)/zmniejszenie stanu zapasów		(61.343.178)	3.899.941
Zwiększenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(2.306.571)	(12.572.399)
Zwiększenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(14.638.727)	(7.104.008)
Zmniejszenie stanu aktywów trwałych		(26.320)	-
Zwiększenie/(zmniejszenie) stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		64.112.206	(10.499.583)
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		10.731.692	2.683.302
Zwiększenie stanu zobowiązań długoterminowych		32.975	-
Zmniejszenie w zakresie faktoringu		(584.389)	(94.435)
Wydatki środków pieniężnych z działalności operacyjnej		(132.637)	(19.012.527)
Odsetki zapłacone	6	(1.091.138)	(1.025.831)
Podatki zapłacone, netto	7	(641.065)	(32.945)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		(1.864.840)	(20.071.303)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	10	(20.270)	(15.657)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	8	(458.336)	(308.289)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		106.764	83.142
Odsetki otrzymane	6	1.544.911	245.489
Dywidendy otrzymane		886.024	593.038
Wpływy ze zbycia inwestycji		-	14.476
Zwiększenie netto stanu inwestycji w spółki zależne		(870.000)	(2.438.198)
Zmniejszenie netto stanu inwestycji w joint ventures		-	240.000
Wpływy z tytułu pożyczek dla podmiotów powiązanych, netto		(365.008)	2.554.352
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		824.085	968.353
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wypłacona dywidenda		(2.768.081)	(2.214.643)
Spłaty pożyczek długoterminowych		(622.865)	(84.589)
Wpływy z tytułu pożyczek krótkoterminowych		16.814	8.412
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej		(3.374.132)	(2.290.820)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		(4.414.887)	(21.393.770)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku		7.871.519	29.265.289
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	26	3.456.632	7.871.519

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

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. Głównym przedmiotem działalności Grupy i Spółki jest obrót i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego w szeregu regionów geograficznych zgodnie z opisem w notce 23. 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 istotnych zasad rachunkowości

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

Oświadczenie o zgodności

Jednostkowe i skonsolidowane 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.

Sprawozdania finansowe zostały zatwierdzone przez Radę Dyrektorów i autoryzowane do publikacji dnia 31 marca 2014.

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 według wartości godziwej, jak to zostało wyjaśnione w polityce rachunkowości poniżej. Koszt historyczny jest generalnie oparty na wartości godziwej wynagrodzenia zapłaconego 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 warunkowych 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 działań, właściwe wyniki mogą ostatecznie różnić się od tych szacunków. Szacunki i założenia, które obejmują istotne ryzyko spowodowania istotnych zmian w wartości bilansowej aktywów i pasywów w ciągu kolejnego roku obrotowego są omówione na stronie 29.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 2013.

Następujące standardy, zmiany do standardów i interpretacje zostały wydane, lecz nie były jeszcze efektywne dla roku zakończony 31 grudnia 2013:

- MSSF 10 "Skonsolidowane sprawozdanie finansowe" (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSSF 11 "Wspólne ustalenia umowne" (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później)
- MSSF 12 "Ujawnianie informacji na temat udziałów w innych jednostkach" (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później).
- Jednostki inwestycyjne – Zmiany do MSSF 10, 12 oraz MSR 27 (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później).
- Wytyczne dotyczące przejścia na stosowanie MSSF – Zmiany do MSSF 10, 11 i 12 (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSR 27 (Zmieniony) "Jednostkowe sprawozdanie finansowe" (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSR 28 (Zmieniony) "Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych i wspólnych przedsięwzięciach" (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego 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).
- MSR 36 (Zmiany) "Ujawnianie wartości odzyskiwalnej w odniesieniu do aktywów niefinansowych" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSR 39 (Zmiany) "Nowacja (odnowienie) instrumentów pochodnych a kontynuacja rachunkowości zabezpieczeń" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2014 lub później).
- MSSF 7 (Zmiany) "Instrumenty finansowe: Ujawnianie informacji" – "Ujawnianie 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).
- MSSF 9 "Instrumenty finansowe: Rachunkowość zabezpieczeń i zmiany do MSSF 9, MSSF 7 oraz MSR 39)" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2015 lub później).
- MSSF 14 "Salda pozycji odroczone w wyniku działalności o regulowanych cenach" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MSR 19 (Zmiany) "Zdefiniowane świadczenia pracownicze: składki pracownicze" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2014 lub później).
- Ulepszenia do MSSF-ów 2010-2012 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2014 lub później).
- Ulepszenia do MSSF-ów 2011-2013 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 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.

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 efektywnej daty ich nabycia aż do efektywnej daty zbycia. Całkowite dochody ogółem spółek zależnych są przypisane właścicielom podmiotu dominującego oraz udziałowcom mniejszościowym nawet jeśli skutkuje to ujemnym saldem udziałowców mniejszościowych.

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 oraz 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.

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

- 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 trwałe 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 w zmianach w kapitałach własnych, które nastąpią. Całkowite dochody ogółem są przypisane udziałowcom mniejszościowym nawet jeśli skutkuje to ujemnym saldem wyniku udziałów mniejszościowych.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 godziwa 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.

Udziały w joint ventures

Joint venture to ustalenie kontraktowe na podstawie którego 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 lub 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.

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 utraty wartości.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Wartość firmy

Wartość firmy powstająca w wyniku akwizycji jest wykazywana jako aktyw w 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 wartością netto z ustalonej w dacie akwizycji wartości godziwej identyfikowalnych nabytych aktywów i przyjętych zobowiązań.

Jeśli po przepisaniu udziały Grupy w wartości godziwej identyfikowalnych aktywów netto przejmowanej jednostki przekroczyć 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.

Sprawozdawczość według segmentów

Grupa jest zorganizowana według segmentów geograficznych i jest to podstawowy format sprawozdawczości według segmentów. Każdy segment geograficzny podlega ryzykom i czerpie korzyści odmienne od innych segmentów.

Rozpoznawanie przychodów

Sprzedaż towarów

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. Przychody ze sprzedaży towarów są rozpoznawane gdy spełnione są wszystkie następujące warunki:

- Spółka/Grupa przekazały nabywcy istotne ryzyka i korzyści związane 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

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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/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.

Koszty kredytowania

Wszystkie koszty kredytowania są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie w którym zostały poniesione przy użyciu metody efektywnej stopy procentowej.

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. Pozycje niepieniężne są wyceniane metodą kosztu historycznego w walucie obcej i 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 danej 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 jednostki zagranicznej są traktowane jako składnik aktywów lub pasywów jednostki zagranicznej i podlegają przeliczeniu według kursu zamknięcia.

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 innych latach 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 podlegające opodatkowaniu 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 podlegające opodatkowaniu 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.

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 rozpoznawany w kapitałach własnych.

Dystrybucja dywidendy

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

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 użytek własny 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 nieruchomościowych, 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:

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

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.

Grunt nie podlegają amortyzacji.

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.

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

Szacunkowy 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 aktyw. 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 stopy 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.

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 ujmują 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 SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (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.

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.

Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży (aktywa finansowe AFS)

Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży (AFS) to niepo pochodne aktywa finansowe, 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 i są również klasyfikowane jako aktywa finansowe AFS.

AFS są rozpoznawane początkowo według wartości godziwej, zgodnie z którą są wyceniane również później. Wynikający zysk lub strata są rozpoznawane w sprawozdaniu z całkowitych dochodów. 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 wszelkie 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Pożyczki i należności

Pożyczki i należności są aktywami finansowymi o stałych lub determinowalnych płatnościach, które nie są notowane na aktywnym rynku. Pożyczki i należności obejmują środki pieniężne i ich ekwiwalenty oraz należności handlowe i inne należności:

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.

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.

Udzielone pożyczki

Pożyczki udzielone przez Spółkę/Grupę pożyczkobiorcy są kategoryzowane jako pożyczki. Są one mierzone początkowo według wartości godziwej, a następnie według zamortyzowanego kosztu. Wartość godziwą definiuje się 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.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty są wyceniane początkowo według wartości godziwej, a następnie według zamortyzowanego kosztu przy wykorzystaniu metody efektywnej stopy procentowej. Spółka/Grupa traktują wszystkie krótkoterminowe instrumenty o wysokiej płynności o terminach zapadalności do 3 miesięcy, co do których ryzyko zmian wartości jest nieznaczne, 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 materią ustaleń umownych oraz definicjami zobowiązań finansowych i instrumentów kapitałowych.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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.

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.

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.

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.

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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 wpływem korzyści ekonomicznych, a kwotę zobowiązania da się w wiarygodny sposób oszacować.

Kwota rozpoznana jako rezerwa 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.

Utrata wartości

(i) Niepochothane aktywa finansowe

Aktywa finansowe nieklasyfikowane według wartości godziwej przez zysk lub stratę, wliczając udziały w inwestycjach przez kapitały własne, są oceniane na każdą datę bilansową w celu oceny czy są obiektywne dowody utraty wartości.

Aktywa finansowe wyceniane według zamortyzowanego kosztu

Grupa rozważa dowody utraty wartości dla tych aktywów na poziomie indywidualnych aktywów jak i na wspólnym poziomie. Wszystkie indywidualnie istotne aktywa są oceniane indywidualnie pod kątem utraty wartości. Te, co do których okaże się, że nie utraciły wartości są następnie oceniane wspólnie na jakąkolwiek utratę wartości, która została już poniesiona ale nie została jeszcze indywidualnie zidentyfikowana. Aktywa, które nie są indywidualnie istotne są oceniane na utratę wartości wspólnie. Wspólne ocenianie jest realizowane przez grupowanie razem aktywów o podobnych charakterystykach ryzyka.

Strata z tytułu utraty wartości jest obliczana jako różnica pomiędzy wartością bilansową aktywa i bieżącą wartością szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych pierwotną efektywną stopą procentową aktywa. Straty są rozpoznawane w rachunku wyników. Gdy Grupa uznaje, że nie ma realnych szans odzyskania aktywa, właściwe kwoty są odpisywane. Jeśli kwota straty z tytułu utraty wartości następnie się zmniejsza, a zmniejszenie to może być powiązane obiektywnie z wydarzeniem mającym miejsce po rozpoznaniu utraty wartości, wtedy wcześniej rozpoznana strata z tytułu utraty wartości jest odwracana w rachunku wyników.

Aktywa finansowe możliwe do zbycia

Straty z tytułu utraty wartości aktywów finansowych możliwych do zbycia są rozpoznawane przez reklasyfikowanie strat skumulowanych w rezerwie wartości godziwej do rachunku wyników. Reklasyfikowana kwota jest różnicą pomiędzy kosztem nabycia oraz bieżącą wartością godziwą, pomniejszoną o wszelkie wcześniej rozpoznane w rachunku wyników straty z tytułu utraty wartości. Jeśli wartość godziwa instrumentów dłużnych możliwych do sprzedaży, które utraciły wartość następnie się zwiększa i wzrost ten może być powiązany obiektywnie z wydarzeniem, które nastąpiło po rozpoznaniu straty z tytułu utraty wartości, wtedy strata z tytułu utraty wartości jest odwracana w rachunku wyników; w przeciwnym przypadku jest odwracana w pozostałym całkowitym dochodzie.

Inwestycje rozliczane przez kapitały własne

Strata z tytułu utraty wartości w odniesieniu do inwestycji rozliczanych przez kapitały własne jest mierzona przez porównanie odzyskiwalnej kwoty inwestycji z jej wartością bilansową. Strata z tytułu utraty wartości jest rozpoznawana w rachunku wyników i jest odwracana jeśli nastąpiła korzystna zmiana w szacunku wykorzystanym do określenia odzyskiwalnej kwoty.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

(ii) Aktywa niefinansowe

Na każdą datę sprawozdawczą, Grupa dokonuje przeglądu wartości bilansowej swoich aktywów niefinansowych w celu określenia czy jest jakiekolwiek wskazanie, że w stosunku do tych aktywów nastąpiła strata z tytułu utraty wartości. Strata z tytułu utraty wartości jest rozpoznawana jeśli wartość księgowa aktywa lub jednostki generującej środki pieniężne (CGU) przewyższa wartość odzyskiwalną. Jeśli nie jest możliwe oszacowanie kwoty odzyskiwalnej indywidualnego aktywa, Grupa szacuje wartość odzyskiwalną CGU, do której to aktywo należy. Wartość firmy jest testowana na utratę wartości corocznie.

Wartość odzyskiwalna to wyższa wartość spośród wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży oraz wartości użytkowej. Przy ocenianiu wartości użytkowej, szacowane przyszłe przepływy pieniężne są dyskontowane do ich wartości bieżącej przy użyciu przed-podatkowej stopy dyskonta, która odzwierciedla bieżące oceny rynkowe wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka specyficzne dla aktywa.

Jeśli wartość odzyskiwalna aktywa (lub CGU) jest oceniana na niższą niż jego wartość księgowa, wartość księgowa aktywa (lub CGU) jest redukowana do jego wartości odzyskiwalnej. Strata z tytułu utraty wartości jest natychmiast rozpoznawana w rachunku wyników, chyba że dane aktywo jest wyceniane zgodnie ze zrewaluowaną wartością, w którym to przypadku strata z tytułu utraty wartości jest traktowana jako zmniejszenie z tytułu rewaluacji.

Gdy strata z tytułu utraty wartości następnie odwraca się, wartość księgowa aktywa (CGU) jest zwiększana do zrewidowanego szacunku jego wartości odzyskiwalnej ale tak aby zwiększona wartość księgowa nie przekraczała wartości księgowej, która byłaby określona jako gdyby w ubiegłych latach dla aktywa (CGU) nie została rozpoznana żadna strata z tytułu utraty wartości. Odwrócenie straty z tytułu utraty wartości jest natychmiast rozpoznawane w rachunku wyników, chyba że odpowiednie aktywo jest wyceniane zgodnie ze zrewaluowaną wartością, w którym to przypadku odwrócenie straty z tytułu utraty wartości jest traktowane jako zwiększenie z tytułu rewaluacji.

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 bierze 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 zgodnie z odpowiednimi zasadami Incoterms. Kierownictwo jest usatysfakcjonowane tym, że nastąpiło przeniesienie zasadniczej części ryzyka i korzyści a rozpoznanie przychodów w bieżącym roku jest prawidłowe.

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Rezerwa na przestarzałe i wolnozbywalne zapasy

Spółka/Grupa dokonują przeglądów stanu zapasów w celu odszukania 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 aktywo jest używane. Zmiany któregokolwiek z tych warunków do szacunków mogą prowadzić do aktualizacji przyszłej amortyzacji i stóp amortyzacji.

Utrata wartości inwestycji w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane przedsięwzięcia

Spółka okresowo ocenia odzyskiwalność inwestycji w spółki zależne, stowarzyszone i wspólnie kontrolowane przedsięwzięcia gdy pojawiają się przesłanki utraty wartości. Przesłanki utraty wartości obejmują takie elementy jak spadek przychodów, zysków lub przepływów pieniężnych lub istotne niekorzystne zmiany w stabilności gospodarczej lub politycznej 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 przedsięwzięcia może stracić wartość, szacowane przyszłe niedyskontowane przepływy pieniężne związane z tymi jednostkami będą porównane z ich wartością księgową w celu określenia, czy konieczny będzie odpis do wartości godziwej.

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Wartości porównawcze

Dokonane zostały następujące zmiany w prezentacji sprawozdania finansowego:

(i) W związku z faktem, iż Grupa zwiększyła wykorzystanie krótkoterminowych pochodnych instrumentów finansowych w celu zmniejszenia ryzyka sald i istotnych transakcji denominowanych w walutach innych niż dolar amerykański, który jest walutą sprawozdawczą Grupy, zmiany walutowe na zysku brutto zostały reklasifikowane z odrębnej pozycji sprawozdania z całkowitych dochodów do przychodów i/lub kosztów finansowych. Saldo jest teraz kompensowane z zyskiem lub stratą walutową poprzednio ujmowanymi w przychodach lub kosztach finansowych (Nota 6).

(ii) Ponieważ opłaty z tytułu derywatów stanowią aktualnie większą część w proporcji do kosztów finansowych, zostały usunięte z opłat bankowych i są aktualnie wykazywane osobno w kosztach finansowych (Nota 6).

(iii) Kwota należna faktorom jest uznawana za zbyt istotną aby być klasyfikowaną w ramach pozostałych zobowiązań krótkoterminowych. Dlatego, dla lepszej interpretacji sprawozdania finansowego, faktoring został reklasifikowany z pozostałych zobowiązań krótkoterminowych do pożyczek krótkoterminowych (Nota 21 i Nota 16).

(iv) Kwota z tytułu leasingu finansowego nie jest uznawana za istotną na tyle aby być wykazywaną w odrębnej pozycji skonsolidowanego sprawozdania z sytuacji finansowej, dlatego została zreklasifikowana do pożyczek krótkoterminowych oraz pożyczek długoterminowych (Nota 16 i Nota 17).

(v) Aktywa i zobowiązania z tytułu podatku odroczonego, które zostały wcześniej skompensowane zostały ubruttowane i wykazane pojedynczo (Nota 20).

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****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.

	2013 USD	2012 USD
Kraje byłego ZSRR	730.683.121	705.191.019
Europa Środkowo-Wschodnia	741.548.448	607.562.459
Europa Zachodnia	181.659.235	145.032.777
Bliski Wschód i Afryka	231.996.997	230.302.370
Pozostałe	<u>34.539.453</u>	<u>56.789.179</u>
	<u>1.920.427.254</u>	<u>1.744.877.804</u>

Analiza przychodów według waluty

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Euro	593.030.488	504.815.536	91.694.982	80.383.404
USD	560.640.679	645.083.269	850.948.550	809.539.122
Rubel rosyjski	255.567.023	189.143.951	146.527.243	40.524.085
Rubel białoruski	72.371.899	56.314.586	-	-
Tenge kazachski	62.422.882	58.101.730	-	-
Lewa bułgarska	55.071.952	44.609.226	-	-
Korona czeska	53.964.396	37.534.914	-	-
Nowy Lej rumuński	46.790.723	35.917.717	-	-
Hrywna ukraińska	42.717.805	9.792.799	-	-
Riyal saudyjski	39.734.368	38.197.759	-	-
Kuna chorwacka	31.693.251	26.106.698	-	-
Złoty polski	25.022.058	11.972.639	-	-
Forint węgierski	21.629.701	17.945.697	-	-
Pozostałe	<u>59.770.029</u>	<u>69.341.283</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
	<u>1.920.427.254</u>	<u>1.744.877.804</u>	<u>1.089.170.775</u>	<u>930.446.611</u>

4. Pozostałe zyski i straty

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Dywidendy otrzymane	-	-	886.024	40.000
Zysk/(strata) ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych	179.483	(18.157)	68.308	(26.275)
Utrata wartości inwestycji	-	-	(38.270)	-
Strata ze zbycia inwestycji	-	-	(170.662)	(237.040)
Pozostałe przychody	272.615	124.873	115.140	7.927
Odzyskane należności nieściągalne	46.794	64.830	-	25.048
Przychody z tytułu wynajmu	<u>227.057</u>	<u>416.081</u>	<u>108.157</u>	<u>119.933</u>
	<u>725.949</u>	<u>587.627</u>	<u>968.697</u>	<u>(70.407)</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

5. Zysk przed opodatkowaniem

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:				
(a) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych (Nota 10)	422.720	534.220	133.895	233.371
(b) Amortyzacji środków trwałych (Nota 8)	2.479.214	2.327.506	465.551	508.579
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów – związane z badaniem	499.165	408.119	291.231	226.357
(d) Wynagrodzenia biegłych rewidentów – niezwiązane z badaniem	72.237	13.104	72.237	13.104
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 27)	1.207.190	683.819	190.867	311.397
(f) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 27)	46.616	43.829	46.616	43.829

6. Koszty finansowe, netto

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Przychody finansowe				
Przychody z tytułu odsetek	173.489	219.207	1.538.921	2.254
Przychody z tytułu odsetek od pożyczek dla spółek zależnych (Nota 27)	-	-	5.990	243.235
Pozostałe przychody finansowe	416.568	479.009	281.542	495.473
Zysk z tytułu różnic kursowych, netto	-	-	188.936	-
	<u>590.057</u>	<u>698.216</u>	<u>2.015.389</u>	<u>740.962</u>
Koszty finansowe				
Odsetki na rzecz banków	7.210.405	5.887.184	1.091.138	1.025.831
Opłaty na rzecz banków	1.612.572	1.276.932	343.293	247.598
Opłaty z tytułu derywatów	680.130	588.057	360.228	259.046
Odsetki z tytułu faktoringu	4.886.053	1.867.838	120.416	121.836
Opłaty z tytułu faktoringu	552.569	390.447	12.852	18.045
Pozostałe koszty finansowe	202.584	110.902	-	-
Pozostałe odsetki	390.520	109.904	365.041	120.809
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	1.297.814	850.151	-	523.606
	<u>16.832.647</u>	<u>11.081.415</u>	<u>2.292.968</u>	<u>2.316.771</u>
Netto	<u>(16.242.590)</u>	<u>(10.383.199)</u>	<u>(277.579)</u>	<u>(1.575.809)</u>

7. Podatki

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Stan na 1 stycznia	126.122	(338.289)	189.285	(105.967)
Rezerwa na rok	3.229.703	1.765.960	520.475	193.007
Niedopłata rezerwy ubiegłego roku	64.860	159.123	54.551	135.190
Różnica kursowe z przeliczenia	75.328	40.303	-	-
Kwoty zapłacone, netto	<u>(3.144.422)</u>	<u>(1.500.975)</u>	<u>(634.411)</u>	<u>(32.945)</u>
Zobowiązanie netto na 31 grudnia	<u>351.591</u>	<u>126.122</u>	<u>129.900</u>	<u>189.285</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
7. Podatki (ciąg dalszy)

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Należności z tytułu podatków	(519.296)	(545.153)	-	-
Zobowiązania z tytułu podatków	<u>870.887</u>	<u>671.275</u>	<u>129.900</u>	<u>189.285</u>
Netto	<u>351.591</u>	<u>126.122</u>	<u>129.900</u>	<u>189.285</u>

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

Wszystkie Spółki Grupy będące rezydentami Cypru podlegają podatkowi od osób prawnych w wysokości 12,5% (2012: 10%). Stawki podatkowe spółek zależnych zawierają się pomiędzy 0% a 23% (2012: 0% do 27,5%).

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.

Odsetki od banków otrzymane przez Spółkę i wszystkie spółki Grupy będące rezydentami Cypru podlegają podatkowi na obronność w wysokości 15% do dnia 28 kwietnia 2013 roku i 30% począwszy od tej daty.

Począwszy od 1 stycznia 2012 roku, 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% a 17% począwszy od roku 2014.

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Rezerwy i podatek u źródła za rok	3.229.703	1.765.960	520.475	193.007
Niedopłata/(nadpłata) z lat ubiegłych	64.860	159.123	54.551	135.190
Opłata z tytułu podatku odroczonego	<u>357.872</u>	<u>279.436</u>	<u>6.654</u>	<u>251.244</u>
	<u>3.652.435</u>	<u>2.204.519</u>	<u>581.680</u>	<u>579.441</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:

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Zysk przed opodatkowaniem	<u>16.364.793</u>	<u>11.251.556</u>	<u>4.193.710</u>	<u>2.827.640</u>
Podatek dochodowy od osób prawnych wg właściwych stawek	2.785.745	1.315.737	524.214	282.764
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu	(256.672)	(59.479)	(219.891)	(4.221)
Efekt wykorzystania straty podatkowej z lat ubiegłych	(421.911)	(320.368)	-	(281.660)
Efekt niewykorzystanej straty podatkowej z bieżącego roku	145.331	88.204	-	-
Różnice przejściowe	(80.699)	520.253	3.703	115.820
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	<u>1.055.417</u>	<u>218.329</u>	<u>209.957</u>	<u>77.020</u>
	3.227.211	1.762.676	517.983	189.723
Specjalna składka na fundusz obrony	2.492	3.284	2.492	3.284
Niedopłata rezerwy za lata ubiegłe	64.860	159.123	54.551	135.190
Opłata z tytułu podatku odroczonego	<u>357.872</u>	<u>279.436</u>	<u>6.654</u>	<u>251.244</u>
Obciążenie podatkowe	<u>3.652.435</u>	<u>2.204.519</u>	<u>581.680</u>	<u>579.441</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

8. Rzeczowe aktywa trwałe

Grupa

	Grunty i budynki USD	Aktywa w trakcie budowy USD	Sprzęt komputerowy USD	Maszyny magazynowe USD	Środki transportu USD	Mebel i wyposażenie USD	Sprzęt biurowy USD	Ogółem USD
Koszt								
Stan na 1 stycznia 2012	23.816.881	-	5.625.295	174.324	3.220.417	2.212.224	2.627.340	37.676.481
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	-	-	41.461	-	49.054	138.363	110.804	339.682
Zwiększenia	219.055	-	811.263	3.717	308.701	253.655	541.783	2.138.174
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	-	-	(3.551)	-	(575)	(8.150)	-	(12.276)
Zmniejszenia	(218.595)	-	(173.320)	(17.792)	(350.312)	(97.638)	(34.739)	(892.396)
Różnica kursowa z przeliczenia	261.772	-	147.198	1.290	99.898	53.912	101.845	665.915
Stan na 31 grudnia 2012	24.079.113	-	6.448.346	161.539	3.327.183	2.552.366	3.347.033	39.915.580
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	94.491	-	32.214	-	252.672	77.620	183.131	640.128
Zwiększenia	133.317	130.269	1.363.654	18.297	1.029.056	578.516	393.977	3.647.086
Zmniejszenia	(46.303)	-	(714.519)	(5.398)	(1.003.499)	(176.061)	(182.872)	(2.128.652)
Transfery	107.803	(107.803)	-	-	-	-	-	-
Różnica kursowa z przeliczenia	237.557	2.413	90.339	(32)	47.986	29.347	23.151	430.761
Stan na 31 grudnia 2013	24.605.978	24.879	7.220.034	174.406	3.653.398	3.061.788	3.764.420	42.504.903
Skumulowana amortyzacja								
Stan na 1 stycznia 2012	2.244.479	-	4.147.589	48.456	2.049.312	1.147.232	1.415.039	11.052.107
Odpis za rok	581.145	-	764.389	19.084	447.316	237.367	278.205	2.327.506
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	-	-	16.893	-	17.835	66.318	30.334	131.380
Zmniejszenia z tytułu zbycia spółek zależnych	-	-	(853)	-	(96)	(1.087)	-	(2.036)
Zmniejszenia	(105.786)	-	(169.944)	(12.121)	(273.827)	(62.490)	(6.612)	(630.780)
Różnica kursowa z przeliczenia	47.473	-	137.525	506	21.960	20.167	90.501	318.132
Stan na 31 grudnia 2012	2.767.311	-	4.895.599	55.925	2.262.500	1.407.507	1.807.467	13.196.309
Akwizycje przez połączenia jednostek gospodarczych	40.129	-	27.748	-	249.799	68.494	179.140	565.310
Odpis za rok	571.720	-	769.726	19.837	408.986	408.018	300.927	2.479.214
Zmniejszenia	(8.296)	-	(705.080)	(309)	(985.242)	(150.359)	(74.934)	(1.924.220)
Różnica kursowa z przeliczenia	22.424	-	79.596	27	49.266	27.501	27.871	206.685
Stan na 31 grudnia 2013	3.393.288	-	5.067.589	75.480	1.985.309	1.761.161	2.240.471	14.523.298
Wartość księgowa netto								
Stan na 31 grudnia 2013	21.212.690	24.879	2.152.445	98.926	1.668.089	1.300.627	1.523.949	27.981.605
Stan na 31 grudnia 2012	21.311.802	-	1.552.747	105.614	1.064.683	1.144.859	1.539.566	26.719.271

Grunty i budynki o łącznej wartości według kosztu 24.605.978 USD (2012: 24.079.113 USD) zostały objęte hipoteką dla celów finansowych. W pełni amortyzowane aktywa Grupy, które są nadal w użyciu wyniosły według kosztu 5.959.898 USD (2012: 4.193.087 USD).

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
8. Rzeczowe aktywa trwałe (ciąg dalszy)

Spółka	Grunty i budynki USD	Sprzęt komputerowy USD	Środki transportu USD	Meble i wyposażenie USD	Sprzęt biurowy USD	Ogółem USD
Koszt						
Stan na 1 stycznia 2012	5.680.198	2.163.549	962.677	421.533	726.471	9.954.428
Zwiększenia	30.615	153.198	96.879	11.335	16.262	308.289
Zmniejszenia	-	(43.933)	(147.111)	(28.203)	(12.081)	(231.328)
Stan na 31 grudnia 2012	5.710.813	2.272.814	912.445	404.665	730.652	10.031.389
Zwiększenia	-	222.064	174.395	23.127	38.750	458.336
Zmniejszenia	-	(1.041)	(376.943)	-	(329)	(378.313)
Stan na 31 grudnia 2013	5.710.813	2.493.837	709.897	427.792	769.073	10.111.412
Skumulowana amortyzacja						
Stan na 1 stycznia 2012	501.487	1.773.239	543.333	296.115	339.298	3.453.472
Odpis za rok	119.480	174.659	129.055	21.343	64.042	508.579
Zmniejszenia	-	(25.067)	(79.775)	(12.739)	(6.528)	(124.109)
Stan na 31 grudnia 2012	620.967	1.922.831	592.613	304.719	396.812	3.837.942
Odpis za rok	119.979	155.984	104.099	19.050	66.439	465.551
Zmniejszenia	-	(719)	(338.913)	-	(225)	(339.857)
Stan na 31 grudnia 2013	740.946	2.078.096	357.799	323.769	463.026	3.963.636
Wartość księgowa netto						
Stan na 31 grudnia 2013	4.969.867	415.741	352.098	104.023	306.047	6.147.776
Stan na 31 grudnia 2012	5.089.846	349.983	319.832	99.946	333.840	6.193.447

Grunty i budynki, zostały objęte hipoteką jako zabezpieczenie dla celów finansowych. W pełni zamortyzowane aktywa Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 2.451.197 USD (2012: 1.718.077 USD).

9. Inwestycje
a. Inwestycje w spółki zależne

	2013 USD	2012 USD
Spółka		
Akcje według kosztu nabycia lub wartości umorzenia	9.587.157	8.887.819
Stan na 1 stycznia	8.887.819	6.701.137
Zwiększenie inwestycji	870.000	1.920.366
Transfery z inwestycji w joint ventures	-	240.000
Utworzenia w ciągu roku	-	277.832
Zbycia w ciągu roku	-	(251.516)
Likwidacja inwestycji	(170.662)	-
Stan na 31 grudnia	9.587.157	8.887.819

W ciągu 2013 roku Spółka zwiększyła inwestycję w swoją w pełni posiadaną spółkę zależną CJSC "ASBIS" o 870.000 USD. Ponadto ASBIS Europe B.V. z kosztem inwestycji w wysokości 170.662 USD została zlikwidowana.

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.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****9. Inwestycje (ciąg dalszy)**

Na koniec roku Spółka posiadała udziały w następujących spółkach zależnych:

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2013 %	2012 %
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 - Grupa	Zjednoczone Emiraty Arabskie	100	100
ASBIS SK SPOL S.R.O.	Słowacja	100	100
ASBIS Europe BV (i)	Holandia	-	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
EURO MALL D.O.O. (ii)	Chorwacja	100	100
ISA HARDWARE HUNGARY COMMERCIAL LTD – nieaktywna (i)	Węgry	-	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
ASBIS d.o.o.	Bośnia I Hercegowina	90	90
ISA HARDWARE SRO (i)	Słowenia	-	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	100
ASBIS IT S.R.L.	Włochy	100	100
ADVANCED SYSTEMS COMPANY LLC (v)	Arabia Saudyjska	100	100

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

9. Inwestycje (ciąg dalszy)

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2013 %	2012 %
ASBIS Kazakhstan LLP	Kazachstan	100	100
ASBIS TAIWAN CO., LTD	Tajwan	100	100
ASBIS DE GMBH	Niemcy	100	100
EUROMALL BULGARIA EOOD (ii)	Bułgaria	100	100
Prestigio China Corp (iii)	Chiny	100	100
SHARK ONLINE a.s. (iii) & (vi)	Słowacja	100	51
SHARK Computers a.s. (iii) & (vi)	Słowacja	100	50

(i) Zlikwidowana w ciągu 2013 roku
(ii) Właściciel: E.M. Euro-Mall Ltd - Cypr
(iii) Utworzona/nabyta w ciągu 2013 roku
(iv) Właściciel: Prestigio Plaza Ltd
(v) Właściciel: Asbis Middle East FZE
(vi) Właściciel: Euro-mall s.r.o

Głównym przedmiotem działalności wszystkich spółek zależnych jest handel i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego.

b. Inwestycje w joint ventures

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Koszt				
Stan na 1 stycznia	386.400	626.400	-	240.000
Pełna akwizycja joint venture (Nota 31(1.1.a))	(386.400)	(240.000)	-	(240.000)
Stan na 31 December	-	386.400	-	-
Skumulowany udział strat z joint ventures				
Stan na 1 stycznia	(329.371)	(238.775)	-	-
Udział strat z joint ventures w ciągu roku	(57.029)	(73.508)	-	-
Pełna akwizycja joint venture (Nota 31(1.2.a))	386.400	(17.088)	-	-
Stan na 31 grudnia	-	(329.371)	-	-
Inwestycje w joint ventures zapisane zgodnie z metodą konsolidacji przez kapitały własne	-	57.029	-	-

Grupa

W 2013 roku Grupa nabyła pozostałe 50% kapitału zakładowego SHARK Computers a.s. na Słowacji i uzyskała ogółem 100% kapitału zakładowego tej spółki. W 2012 roku Grupa nabyła pozostałe 52% kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach i uzyskała ogółem 100% kapitału zakładowego tej spółki.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
10. Wartości niematerialne i prawne

Grupa	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszt			
Stan na 1 stycznia 2012	6.306.937	1.033.834	7.340.771
Zwiększenia	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
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	76.012	-	76.012
Zwiększenia	144.904	26.209	171.113
Zbycia/odpisy	(8.587)	(1.053)	(9.640)
Różnica kursowa z przeliczenia	16.974	(8.270)	8.704
Stan na 31 grudnia 2013	6.708.587	1.145.482	7.854.069
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2012	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
Odpis za rok	270.147	152.573	422.720
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	76.012	-	76.012
Zbycia/odpisy	(8.508)	(602)	(9.110)
Różnica kursowa z przeliczenia	15.955	2.559	18.514
Stan na 31 grudnia 2013	5.904.126	1.022.154	6.926.280
Wartość księgowa netto			
Stan na 31 grudnia 2013	804.461	123.328	927.789
Stan na 31 grudnia 2012	928.764	260.972	1.189.736

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Grupy pozostające w użyciu wyniosły według kosztu 4.150.965 USD (2012: 3.984.945 USD).

Spółka	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszt			
Stan na 1 stycznia 2012	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
Akwizycje	-	20.270	20.270
Stan na 31 grudnia 2013	5.578.929	466.380	6.045.309
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2012	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
Odpis za rok	130.969	2.926	133.895
Stan na 31 grudnia 2013	4.932.121	444.739	5.376.860
Wartość księgowa netto			
31 grudnia 2013	646.808	21.641	668.449
31 grudnia 2012	777.777	4.297	782.074

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 3.565.582 USD (2012: 3.541.960 USD).

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

11. Aktywa finansowe możliwe do zbycia

Szczegóły inwestycji:

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Utrata wartości USD	2013 USD	2012 USD
Grupa						
<i>Inwestycje w spółki powiązane</i>						
E-Vision Ltd	Cypr	18%	90.000	(90.000)	-	-
<i>Pozostałe inwestycje</i>						
Asekol s.r.o.	Czechy	9,09%	9.580	-	9.580	9.580
Regnon S.A.	Polska	0,01%	2.214	-	2.214	2.214
			<u>101.794</u>	<u>(90.000)</u>	<u>11.794</u>	<u>11.794</u>

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Utrata wartości USD	2013 USD	2012 USD
Spółka						
<i>Inwestycje w spółki powiązane</i>						
E-Vision Ltd	Cypr	18%	<u>90.000</u>	<u>(90.000)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

(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.

12. Zapasy

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Towary w transzycie	17.825.607	14.464.674	13.253.581	9.331.075
Towary na sprzedaż	156.255.514	98.190.659	78.212.959	20.349.258
Rezerwa na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy	<u>(2.115.332)</u>	<u>(2.388.506)</u>	<u>(1.404.491)</u>	<u>(961.462)</u>
	<u>171.965.789</u>	<u>110.266.827</u>	<u>90.062.049</u>	<u>28.718.871</u>

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2013 zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 42.944.204 USD (2012: 36.210.049 USD).

Spółka

Na dzień 31 grudnia 2013, zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 580.743 USD (2012: zero).

Zmiany w rezerwie na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Stan na 1 stycznia	2.388.506	1.879.237	961.462	799.475
Zmiana netto dla roku	(293.860)	452.073	443.029	161.987
Różnica kursowa	<u>20.686</u>	<u>57.196</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Stan na 31 grudnia	<u>2.115.332</u>	<u>2.388.506</u>	<u>1.404.491</u>	<u>961.462</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

13. Należności z tytułu dostaw i usług

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Należności z tytułu dostaw i usług	372.917.867	322.024.321	99.760.629	98.954.551
Rezerwa na należności wątpliwe	(5.869.386)	(6.634.235)	(91.101)	(1.378.646)
	<u>367.048.481</u>	<u>315.390.086</u>	<u>99.669.528</u>	<u>97.575.905</u>

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2013, należności Grupy, które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 132.838.364 USD (2012: 85.926.473 USD). W 2013 roku grupa rozpoznała stratę w wysokości 4.953.753 USD (2012: 3.466.163 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług. Strata ta została ujęta w kosztach sprzedaży w rachunku zysków i strat.

Spółka

Na dzień 31 grudnia 2013, należności Spółki, które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 1.048.907 USD (2012: 2.070.070 USD). W 2013 r. Spółka rozpoznała stratę w wysokości 1.378.718 USD (2012: 16.574 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług.

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Stan na 1 stycznia	6.634.235	6.654.725	1.378.646	1.378.646
Rezerwy w ciągu roku	4.953.753	3.466.163	20.780	16.574
Rezerwa na akwizycje spółek zależnych	66.800	-	-	-
Kwota odpisana jako nieściągalna	(5.795.610)	(3.710.498)	(1.308.325)	(16.574)
Odzyskane należności nieściągalne	(46.795)	(64.830)	-	-
Różnica kursowa	<u>57.003</u>	<u>288.675</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Stan na 31 grudnia	<u>5.869.386</u>	<u>6.634.235</u>	<u>91.101</u>	<u>1.378.646</u>

Grupa

Podział wiekowy należności, które nie utraciły wartości

Rok	Należności ogółem USD	Należne lecz jeszcze niewymagalne USD	Zaległe 1-30 dni USD	Zaległe 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2013	367.048.481	310.718.663	36.753.816	6.797.089	12.778.913
2012	315.390.086	248.364.719	36.786.666	11.377.574	18.861.127

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
2013	5.869.386	27.229	1.430	5.840.727
2012	6.634.235	384.848	115.899	6.133.488

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

13. Należności z tytułu dostaw i usług (ciąg dalszy)

Spółka

Podział wiekowy należności, które nie utraciły wartości

Rok	Należności ogółem USD	Należne lecz jeszcze niewymagalne USD	Zaległe 1-30 dni USD	Zaległe 30-60 dni USD	Zaległe ponad 60 dni USD
2013	99.669.528	77.252.052	16.934.089	3.673.738	1.809.649
2012	97.575.905	73.316.330	15.571.742	6.164.060	2.523.773

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
2013	91.101	-	-	91.101
2012	1.378.646	-	-	1.378.646

14. Pozostałe aktywa obrotowe

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Depozyty i zaliczki dla dostawców usług	832.353	886.462	-	-
Rozliczenie kwot wypłaconych zaliczkowo pracownikom	83.303	141.187	-	-
Zwrot z tytułu VAT i innych podatków	10.817.197	15.259.198	337.817	51.500
Pozostałe należności i zaliczki	4.590.505	4.048.314	1.519.070	1.313.470
Kwota należna od spółek zależnych (Nota 27)	-	-	93.329.317	78.491.190
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 27)	-	-	9.041	373.620
	<u>16.323.358</u>	<u>20.335.161</u>	<u>95.195.245</u>	<u>80.229.780</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

15. Kapitał zakładowy

	2013 USD	2012 USD
Kapitał statutowy		
63.000.000 (2012: 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 (2012: 55.500.000) akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda	<u>11.100.000</u>	<u>11.100.000</u>

Według stanu na 31 grudnia 2013 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 Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 4 czerwca 2013, 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 4,0 PLN za akcję, a maksymalna cena wynosi 6,0 PLN za akcję

Na koniec 2013 roku Spółka posiadała łącznie 118.389 (2012: 188.389) akcji nabytych za łączną kwotę 79.515 USD (2012: 130.834 USD). Akcje własne posiadane na 31 grudnia 2012 roku zostały nabyte w ramach poprzednich programów skupu akcji własnych.

16. Pożyczki krótkoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Bieżące pożyczki				
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących (Nota 26)	36.286.317	35.389.927	13.072.334	6.019.832
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	813.416	680.301	149.947	133.133
Krótkoterminowe pożyczki bankowe	36.542.091	35.665.386	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego (Nota 19)	<u>76.709</u>	<u>32.966</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Zadłużenie krótkoterminowe ogółem	<u>73.718.533</u>	<u>71.768.580</u>	<u>13.222.281</u>	<u>6.152.965</u>
 Faktoring	 <u>69.533.461</u>	 <u>45.271.892</u>	 <u>1.509.732</u>	 <u>2.094.121</u>
	<u>143.251.994</u>	<u>117.040.472</u>	<u>14.732.013</u>	<u>8.247.086</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

16. Pożyczki krótkoterminowe (ciąg dalszy)

Podsumowanie pożyczek i bankowych kredytów w rachunkach bieżących

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2013 Grupa korzystała z linii faktoringowych na kwotę 108.434.684 USD (31 grudnia 2012: 61.552.577 USD).

Ponadto, na 31 grudnia 2013 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: 57.134.972 USD (31 grudnia 2012: 59.091.759 USD)
- pożyczki krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 85.348.277 USD (31 grudnia 2012: 45.041.320 USD)
- gwarancje bankowe i akredytywy: 8.043.997 USD (31 grudnia 2012: 8.569.791 USD)

Grupa w 2013 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 8,7% (2012: 7,8%).

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

- Zastawy zmienne na wszystkich aktywach Spółki
- Hipoteka na znajdujących się na Cyprze, w Czechach, na Białorusi, na Bliskim Wschodzie, w Bułgarii, na Słowacji i na Ukrainie gruntach i budynkach będących własnością Grupy
- Zastaw na należnościach i zapasach
- Gwarancje korporacyjne w zakresie linii udostępnionych spółkom zależnym
- Cesja praw z polis ubezpieczeniowych
- Środki pieniężne objęte zastawem w wysokości 3.103.256 USD (31 grudnia 2012: 2.344.577 USD)

Spółka

Na 31 grudnia 2013 r. Spółka korzystała z następujących instrumentów finansowania oferowanych przez banki:

- kredyty w rachunkach bieżących: 15.700.045 USD (2012: 17.884.417 USD)
- kredyty długoterminowe: 1.144.757 USD (2012: 1.712.167 USD)
- gwarancje bankowe: 3.200.407 USD (2012: 4.635.392 USD)

Spółka w 2013 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, kredyty odnawialne), których średni ważony koszt wyniósł w roku 6,6% (2012: 6,7%).

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: 580.743 USD (2012: 658.166 USD)
- Hipoteki na nieruchomościach w kwocie 8.811.520 USD

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****17. Pożyczki długoterminowe**

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Pożyczki bankowe	2.572.295	3.474.945	956.171	1.579.036
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego (Nota 19)	139.906	68.222	-	-
	<u>2.712.201</u>	<u>3.543.167</u>	<u>956.171</u>	<u>1.579.036</u>

Grupa

(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 EURIBOR plus 6,2% rocznie i ma być spłacona 30 czerwca 2023 r. Pożyczka jest zabezpieczona hipoteką na nabytym gruncie i budynkach.

Spółka

(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 6,2% 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:

- Zastaw na depozytach w wysokości 580.743 USD (2012: 658.166USD)
- Hipoteki na nieruchomościach w wysokości 8.811.520 USD

18. Pozostałe zobowiązania długoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Rezerwa emerytalna	<u>382.125</u>	<u>338.465</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

19. Leasing finansowy

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	216.615	101.188	-	-
Pomniejszone o:				
Kwota płatna w ciągu jednego roku (nota 16)	<u>(76.709)</u>	<u>(32.966)</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Kwoty płatne w ciągu 2-5 lat włącznie	<u>139.906</u>	<u>68.222</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
20. Podatek odroczony

Grupa	Różnice tymczasowe pomiędzy księgowymi oraz podatkowymi wartościami NBV rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (nota i) USD	Straty podatkowe (nota ii) USD	Pozostałe różnice tymczasowe (nota iii) USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2013	118.171	(783.514)	(205.167)	(870.510)
Opłata/(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)
(Ulga)/opłata z tytułu podatku odroczonego za rok	(29.038)	365.331	21.579	357.872
Różnica kursowa z przeliczenia	17.003	(25.822)	(3.342)	(12.161)
Stan na 31 grudnia 2013	143.532	(195.769)	(204.901)	(257.138)

Spółka	Różnice tymczasowe pomiędzy księgowymi oraz podatkowymi wartościami NBV rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (nota i) USD	Straty podatkowe (nota ii) USD	Pozostałe różnice tymczasowe (nota iii) USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2012	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
Opłata/(ulga) z tytułu podatku odroczonego za rok	10.266	-	(3.612)	6.654
Stan na 31 grudnia 2013	100.363	-	(26.320)	74.043

Nota (i)
Grupa i Spółka

Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego odnosi się przekroczenia amortyzacji przez odpisy amortyzacyjne.

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.

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.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****20. Podatek odroczony (ciąg dalszy)****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 są kompensowane 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.

	2013 USD	2012 USD
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	(26.320)	(22.708)
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	<u>100.363</u>	<u>90.097</u>
Zobowiązania netto z tytułu podatku odroczonego	<u>74.043</u>	<u>67.389</u>

21. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	1.848.821	1.602.385	602.700	239.402
Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym (Nota 27)	481.506	5.272	-	5.272
Należny podatek VAT	15.789.382	7.203.435	2.677.241	1.477.138
Rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczony	20.376.016	8.762.066	10.217.586	4.301.040
Rezerwy na koszty gwarancyjne	3.859.668	1.600.074	3.679.182	1.594.172
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	3.407.071	3.258.306	789.399	695.985
Niezapłacone wynagrodzenie za pełną akwizycję joint venture	-	277.832	-	277.832
Kwota należna spółkom zależnym (Nota 27)	-	-	1.915.027	530.271
	<u>45.762.464</u>	<u>22.709.370</u>	<u>19.881.135</u>	<u>9.121.112</u>

22. Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 grudnia 2013 r. Grupa posiadała zobowiązania z tytułu kupna zapasów o łącznej wartości według kosztu nabycia 1.315.130 USD (2012: 3.369.260 USD), które były w drodze na dzień 31 grudnia 2013 r. i zostały dostarczone w styczniu 2014 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 2013 Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych i akredytyw w wysokości 8.043.997 USD (31 grudnia 2012: 8.569.791 USD), które Grupa rozciągnęła głównie na 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 2013 Spółka posiadała zobowiązania warunkowe na kwotę 188.815.093 USD (2012: 109.781.833 USD) z tytułu gwarancji korporacyjnych wydanych instytucjom finansowym jako zabezpieczenie finansowania udzielonego spółkom zależnym. Zobowiązania spółek zależnych objęte wskazanymi gwarancjami korporacyjnymi są omówione w nocie 16 do sprawozdania finansowego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****23. 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

	Przychody wg segmentów		Zysk operacyjny wg segmentów	
	2013 US\$	2012 US\$	2013 US\$	2012 US\$
Kraje byłego ZSRR	730.683.121	705.191.019	8.964.805	7.595.217
Europa Środkowo-Wschodnia	741.548.448	607.562.459	15.362.609	8.144.525
Europa Zachodnia	181.659.235	145.032.777	2.061.628	2.870.708
Bliski Wschód i Afryka	231.996.997	230.302.370	5.233.723	1.909.603
Pozostałe	<u>34.539.453</u>	<u>56.789.179</u>	<u>315.698</u>	<u>559.220</u>
Ogółem	<u>1.920.427.254</u>	<u>1.744.877.804</u>	31.938.463	21.079.273
Koszty finansowe netto			(16.242.590)	(10.383.199)
Pozostałe zyski i straty			725.949	587.627
Ujemna wartość firmy z akwizycji spółki zależnej			-	41.363
Udział w stracie z joint ventures			<u>(57.029)</u>	<u>(73.508)</u>
Zysk przed opodatkowaniem			<u>16.364.793</u>	<u>11.251.556</u>

1.3 Przychody pomiędzy segmentami

Segment sprzedający	Segment kupujący	2013 USD	2012 USD
Europa Zachodnia	Bliski Wschód i Afryka	<u>130.534</u>	<u>1.548.327</u>

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 notcie 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.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****23. Segmenty operacyjne (ciąg dalszy)****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:

	CAPEX wg segmentów		Amortyzacja aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych wg segmentów	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Kraje byłego ZSRR	6.208.510	5.824.790	764.743	464.459
Europa Środkowo-Wschodnia	13.796.935	11.432.230	994.716	1.000.816
Europa Zachodnia	154.961	223.187	96.476	196.745
Bliski Wschód i Afryka	3.602.488	3.715.677	349.477	400.893
Niealokowane	7.115.509	7.263.640	696.522	798.813
	<u>30.878.403</u>	<u>28.459.524</u>	<u>2.901.934</u>	<u>2.861.726</u>

1.5 Aktywa i pasywa według segmentów

Aktywa według segmentów	2013 USD	2012 USD
Kraje byłego ZSRR	278.748.322	210.096.826
Europa Środkowo-Wschodnia	136.434.170	149.750.203
Europa Zachodnia	88.810.232	43.191.478
Bliski Wschód i Afryka	71.725.239	59.456.572
Ogółem	<u>575.717.963</u>	<u>462.495.079</u>
Aktywa alokowane w wydatkach kapitałowych (1.4)	30.878.403	28.459.524
Pozostałe niealokowane aktywa	<u>17.369.969</u>	<u>15.882.844</u>
Skonsolidowane aktywa	<u>623.966.335</u>	<u>506.837.447</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 2013 roku (podobnie jak w 2012 roku) żaden z klientów Grupy nie odpowiadał za więcej niż 3% sprzedaży ogółem; dla Grupy brak zależności od pojedynczego klienta ma strategiczne znaczenie.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
24. Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
<u>Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw wyceniane według wartości godziwej przez rachunek zysków i strat</u>				
Kontrakty pochodne na waluty obce	391.798	527.086	285.317	313.648

Wycena wartości godziwej zobowiązań finansowych z tytułu derywatyw

Grupa	Kwota nominalna 2013 USD	Kwota nominalna 2012 USD	Wartość godziwa 2013 USD	Wartość godziwa 2012 USD
Kupno USD/Sprzedaż EUR	10.001.370	3.649.328	17.621	84.325
Kupno USD/Sprzedaż BGN	100.000	1.889.500	916	47.288
Kupno USD/Sprzedaż CZK	4.452.000	420.000	32.269	1.900
Kupno USD/Sprzedaż RUB	11.782.000	3.941.000	52.518	142.846
Kupno USD/Sprzedaż HRK	992.354	2.975.885	5.081	3.997
Kupno USD/Sprzedaż RON	5.155.000	2.582.000	56.356	120.440
Kupno USD/Sprzedaż GBP	615.000	-	908	-
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	809.790	2.080.000	(8.859)	22.986
Kupno EUR/Sprzedaż RON	551.098	-	6.548	-
Kupno EUR/Sprzedaż HRK	569.591	-	362	-
Kupno CZK/Sprzedaż USD	2.899.000	-	(19.776)	-
Kupno CZK/Sprzedaż EUR	1.127.266	-	37.228	-
Kupno RUB/Sprzedaż USD	77.000	-	(50)	-
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	210.676	103.304
	<u>39.131.429</u>	<u>17.537.713</u>	<u>391.798</u>	<u>527.086</u>

Spółka	Kwota nominalna 2013 USD	Kwota nominalna 2012 USD	Wartość godziwa 2013 USD	Wartość godziwa 2012 USD
Kupno USD/Sprzedaż EUR	9.701.370	3.649.328	16.814	84.235
Kupno USD/Sprzedaż RUB	11.782.000	3.941.000	52.518	142.846
Kupno USD/Sprzedaż RON	230.000	-	4.357	-
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	220.768	-	457	-
Kupno CZK/Sprzedaż USD	1.395.000	-	658	-
Kupno RUB/Sprzedaż USD	77.000	-	(50)	-
<u>Opłaty od otwartych kontraktów</u>	-	-	210.563	86.567
	<u>23.406.138</u>	<u>7.590.328</u>	<u>285.317</u>	<u>313.648</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 (aktywo) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku zmian kursów wymiany forwardu.

(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 zyski z wykonania kontraktów pochodnych na waluty obce w wysokości 1.252.146 USD (2012: strata 1.242.096 USD), a Spółka zrealizowała zyski w wysokości 1.438.426 USD (2012: strata 777.041 USD).

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

25. Aktywa finansowe z tytułu derewatyw

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
<u>Aktywa finansowe z tytułu derywatów</u> <u>według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>				
Kontrakty pochodne na waluty obce	42.043	47.379	-	-

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów

Grupa	Kwota nominalna 2013 USD	Kwota nominalna 2012 USD	Wartość godziwa 2013 USD	Wartość godziwa 2012 USD
Kupno USD/Sprzedaż GBP	-	1.396.990	-	15.297
Kupno USD/Sprzedaż RSD	-	150.000	-	(1.253)
Kupno USD/Sprzedaż EUR	331.833	2.127.816	(214)	(12.032)
Kupno PLN/Sprzedaż EUR	492.091	-	4.082	-
Kupno PLN/Sprzedaż USD	2.080.437	-	38.912	-
Kupno HUF/Sprzedaż EUR	206.503	-	3.471	-
Kupno EUR/Sprzedaż RSD	-	860.000	-	8.326
Kupno EUR/Sprzedaż PLN	571.085	2.645.737	(4.208)	37.041
	3.681.949	7.180.543	42.043	47.379

(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 forwardu.

(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.

(iv) W ciągu roku Grupa zrealizowała zyski z wykonania kontraktów pochodnych na waluty obce w wysokości 1.252.146 USD (2012: strata 1.242.096 USD), a Spółka zrealizowała zyski w wysokości 1.438.426 USD (2012: strata 777.041 USD).

26. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Środki pieniężne na rachunkach bankowych i gotówka	36.776.501	30.997.616	16.528.966	13.891.351
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących (Nota 16)	(36.286.317)	(35.389.927)	(13.072.334)	(6.019.832)
	490.184	(4.392.311)	3.456.632	7.871.519

Grupa

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 3.103.256 USD (31 grudnia 2012: 2.344.577 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

Spółka

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 580.743 USD (31 grudnia 2012: 658.166 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****27. Transakcje i salda z podmiotami powiązаныmi****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	22.676.361	40,86
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3.274.931	5,90
ING OFE	2.872.954	5,18
Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	2.780.500	5,01
Asbisc Enterprises Plc (program skupu akcji własnych)	118.389	0,21
Pozostali	23.776.865	42,84
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	
	2013	2012	2013	2012
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	683.921.711	435.822.079	32.924.038	28.480.973

	Sprzedaż usług		Nabycie usług	
	2013	2012	2013	2012
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	1.624.915	376.759	1.309.164	1.436.517

Salda wewnątrzgrupowe
(Nota 14)

	Kwoty należne od spółek zależnych		Kwoty należne spółkom zależnym	
	2013	2012	2013	2012
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	93.329.746	78.491.190	1.915.027	530.271

Pożyczki udzielone spółkom zależnym

	2013	2012
	USD	USD
Suma pożyczek udzielonych spółkom zależnym	9.041	4.626.314
Rezerwa na pożyczki wątpliwe	-	(4.252.694)
Pożyczki udzielone spółkom zależnym netto (Nota 14)	9.041	373.620
Pożyczki netto ujęte w pozostałych aktywach obrotowych	9.041	373.620
	9.041	373.620

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

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

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

Spółki zależne	Oprocentowanie %	2013 USD	2012 USD
ASBIS ME FZE (Nota i)	9%	-	80.290
ASBIS NL BV (Nota v)		-	4.252.694
ASBC F.P.U.E. (Nota vi)	3%	9.041	293.330
		<u>9.041</u>	<u>4.626.314</u>

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

Spółki zależne	2013 USD	2012 USD
ASBIS ME FZE (Nota i)	-	120.246
PRESTIGIO PLAZA LTD (Nota ii)	-	566
ASBIS PL SP.Z O.O. (Nota iii)	-	116.012
ASBIS EUROPE B.V. (Nota iv)	-	1.308
ASBC F.P.U.E. (Nota vi)	5.990	5.103
Odsetki otrzymane ogółem (Nota 6)	<u>5.990</u>	<u>243.235</u>

Noty dotyczące pożyczek udzielonych spółkom zależnym

- (i) Spółka zależna ASBIS ME FZE podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 13 stycznia 2009. Pożyczka była 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. Pożyczka została spłacona w 2012 roku.
- (vi) Spółka zależna ASBC F.P.U.E. podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 30 lipca 2010. Pożyczka była niezabezpieczona i została w pełni spłacona na początku 2012 roku. Pozostała kwota według stanu na koniec roku obejmuje nową pożyczkę udzieloną spółce zależnej w dniu 5 kwietnia 2012. Pożyczka została w pełni spłacona na początku 2014 roku.

Transakcje i salda z kluczowymi członkami kierownictwa

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Wynagrodzenie i korzyści Dyrektorów – wykonawczych	1.042.144	683.819	190.867	683.819
Korzyści Dyrektorów wykonawczych z tytułu odpraw	165.046	-	-	-
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	46.616	43.829	46.616	43.829
Składki pracodawcy	<u>17.764</u>	<u>33.933</u>	<u>17.764</u>	<u>33.993</u>
	<u>1.271.570</u>	<u>761.581</u>	<u>255.247</u>	<u>761.641</u>
Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym	<u>481.506</u>	<u>5.272</u>	<u>481.506</u>	<u>5.272</u>
	<u>481.506</u>	<u>5.272</u>	<u>481.506</u>	<u>5.272</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****28. Koszty osobowe i przeciętna liczba pracowników**

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>46.680.549</u>	<u>37.483.737</u>	<u>7.204.247</u>	<u>6.162.992</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>1.581</u>	<u>1.347</u>	<u>221</u>	<u>138</u>

29. Zysk na akcję

	2013 USD	2012 USD
Zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	<u>12.665.962</u>	<u>9.010.216</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>22,87</u>	<u>16,29</u>

30. Dywidendy

Nasza polityka dywidendy zakłada wypłatę dywidendy na poziomie spójnym z naszym wzrostem i planami rozwoju, przy jednoczesnym utrzymaniu rozsądnego poziomu płynności. W trakcie roku Rada Dyrektorów wypłaciła dywidendę w wysokości 2.768.081 USD, tj. 0,05 USD na akcję i proponuje również wypłatę dywidendy w wysokości 0,06 USD na akcję za 2013 rok, co daje w sumie 3.330.000 USD, w oparciu o lepszą rentowność w 2013 roku.

31. Połączenia jednostek gospodarczych**Grupa****1. Akwizycje****1.1.a. Akwizycje udziałów od udziałowców mniejszościowych do 31 grudnia 2013**

W trakcie roku Grupa nabyła pozostałe 49% kapitału zakładowego SHARK Online a.s. na Słowacji od udziałowców mniejszościowych i aktualnie posiada 100% kapitału zakładowego tej spółki. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto oraz zapłaconym wynagrodzeniem narósł następujący zysk:

- Zysk na akwizycji udziałów od udziałowca mniejszościowego SHARK Online a.s. w wysokości 16.368 USD, który został ujęty bezpośrednio w kapitałach własnych.

<u>Nazwa jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data nabycia</u>	<u>Nabyty %</u>	<u>Posiadany %</u>
SHARK Online a.s.	IT	16 maja 2013	49%	100%

1.1.b. Akwizycje udziałów od udziałowców mniejszościowych 2012

W 2012 roku Grupa nabyła pozostałe 33,33% kapitału zakładowego CJSC "ASBIS" na Białorusi od udziałowców mniejszościowych i aktualnie posiada 100% kapitału zakładowego tej spółki. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto oraz zapłaconym wynagrodzeniem narosła następująca strata:

- Strata na akwizycji udziałów od udziałowca mniejszościowego 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%

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****31. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)****1. Akwizycje (ciąg dalszy)****1.2.a. Akwizycja pozostałych udziałów w joint venture do 31 grudnia 2013**

16 maja 2013 Grupa nabyła pozostałe 50% kapitału zakładowego SHARK Computers a.s. na Słowacji i uzyskała ogółem 100% kapitału zakładowego tej spółki. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto oraz zapłaconym wynagrodzeniem narosła następująca wartość firmy:

- Wartość firmy z akwizycji udziałów SHARK Computers a.s. na Słowacji w wysokości 1.422.923 USD, która została ujęta w sprawozdaniu z sytuacji finansowej.

<u>Nazwa jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data nabycia</u>	<u>Nabyty %</u>	<u>Posiadany %</u>
SHARK Computers a.s.	IT	16 maja 2013	50%	100%

1.2.b. Akwizycja pozostałych udziałów w joint venture 2012

W 2012 roku Grupa nabyła pozostałe 52% kapitału zakładowego AOSBIS Technology (Shenzhen) Corp. w Chinach i uzyskała ogółem 100% kapitału zakładowego tej spółki. Finalizacja formalności związanych z akwizycją i efekt zmiany własności udziałów miały miejsce w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012. Z różnicy pomiędzy udziałem Grupy w nabytych aktywach netto oraz zapłaconym wynagrodzeniem narósł następujący zysk:

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

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

1.3. Nabyte aktywa i pasywa

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

	2013 USD	2012 USD
Rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	98.517	1.444.219
Zapasy	777.901	1.978.505
Należności	730.439	3.168.983
Pozostałe należności	36.297	525.566
Kredyty krótkoterminowe	(345.542)	(485.313)
Zobowiązania	(2.678.926)	(5.133.469)
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(154.941)	(238.843)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	228.877	197.498
Identyfikowalne aktywa i pasywa netto	(1.307.378)	1.457.146
Udział Grupy w nabytych (pasywach)/aktywach netto	(1.342.430)	869.904
Udział w stracie/(zyskach) pierwotnie rozpoznanych jako joint venture	386.400	(17.088)
Całkowita kwota wynagrodzenia z tytułu nabycia	(450.525)	(817.832)
(Strata)/zysk netto	(1.406.555)	34.984
 Zysk/(strata) na akwizycji przez kapitały własne	16.368	(6.379)
Ujemna wartość firmy ujęta w rachunku zysków i strat	-	41.363
Wartość firmy ujęta w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	(1.422.923)	-
	(1.406.555)	34.984

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013

31. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)

1.4. Informacje finansowe dotyczące nabytych podmiotów

	1 stycznia do 31 grudnia 2013 USD	Data akwizycji do 31 grudnia 2013 USD
Przychody za rok/okres	9.114.561	6.373.689
(Strata)/zysk za rok/okres	(72.202)	16.295

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

1.5. Wartość firmy wynikająca z akwizycji

	2013 USD	2012 USD
Stan na 1 stycznia	550.517	550.517
Zwiększenia	1.422.923	-
Różnica kursowa z przeliczenia	(4.431)	-
Stan na 31 grudnia (Nota i)	1.969.009	550.517

(i) Skapitalizowana wartość firmy wynika z akwizycji następujących spółek zależnych:

	2013 USD	2012 USD
ASBIS d.o.o. (BA) (dawniej Megatrend D.O.O. Sarajevo)	481.067	550.517
SHARK Computers a.s.	1.487.942	-
	1.969.009	550.517

Przeszacowania do wartości godziwej istniejącego 50% udziału Grupy w Shark Computers a.s. nie spowodowało zysków lub strat:

	Zysk lub strata USD
Przetransferowane wynagrodzenie	(386.400)
Wartość godziwa wcześniej posiadanego kapitału	-
Udział w stracie wcześniej rozpoznanej jako joint venture	386.400

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****31. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)****1.6. Testowanie na utratę wartości:**

Dla ASBIS d.o.o. (BA) (wcześniej Megatrend D.O.O. Sarajevo) została przeprowadzana szczegółowa analiza na utratę wartości i w oparciu o osiągnięte wyniki skonkludowano, że nie jest potrzebne rozpoznanie żadnej utraty wartości. Dla SHARK Computers a.s., kwota odzyskiwalna została oszacowana przez zastosowanie następujących istotnych założeń:

- Zabudżetowany EBIT, który wahał się od 444.500 USD do 2.636.330 USD w oparciu o oczekiwane poprawy efektywności.
- Przedpodatkowe stopa dyskonta kalkulowana w oparciu o średni ważony koszt kapitału spółki w wysokości 9%.
- Zabudżetowane tempo wzrostu przychodów w wysokości 5% do 30% rocznie w oparciu o oczekiwaną ekspansję na rynku lokalnym i rynkach zagranicznych.

2. Zbycia spółek zależnych**2.1.a. Zbycia do 31 grudnia 2013**

W ciągu roku zostały zlikwidowane następujące spółki zależne należące do Grupy. Nie wystąpiły z tego tytułu żadne zyski ani straty.

<u>Nazwa zbytej jednostki</u>	<u>Typ działalności</u>	<u>Data likwidacji</u>	<u>Zlikwidowany %</u>
- ISA Hardware Hungary Commercial Ltd	IT	31 marca 2013	100%
- Asbis Europe B.V.	IT	11 października 2013	100%
- E.M. Euro-Mall d.o.o.	IT	11 grudnia 2013	100%

2.1.b. Zbycia 2012

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

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

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

2.2. Zbyte aktywa i pasywa

Wartość bilansowa netto odrębnie identyfikowalnych aktywów i pasywów przeniesionych z Grupy w dacie zbycia przedstawiała się następująco:

	2013 USD	2012 USD
Rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	-	11.574
Zapasy	-	135.411
Należności	-	30.526
Pozostałe należności	-	60.430
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	-	(92.800)
Kredyty krótkoterminowe	-	(17.387)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-	(112.803)
Identyfikowalne aktywa i pasywa netto	-	14.951
Udział Grupy w sprzedanych aktywach i pasywach netto	-	14.951
Strata ze sprzedaży spółek zależnych	-	(475)
Całkowita kwota wynagrodzenia otrzymana z tytułu sprzedaży	-	14.476

Przepływy pieniężne netto z przeniesienia:

Całkowita kwota wynagrodzenia otrzymana z tytułu sprzedaży	-	14.476
Zbyte środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-	112.803
Wpływy środków pieniężnych netto	-	127.279

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****32. 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 jakiegokolwiek kredytu. 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. Ubezpieczyliśmy ponad 53% naszych należności w 2013 roku.

W 2013 r. (tak samo jak w 2012 r.) żaden z klientów Grupy nie miał ponad 1% 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 2013 Grupa i Spółka utrzymywały środki płynne i instrumenty finansowe w instytucjach finansowych z ratingami kredytowymi A1, A2, A3, AA3, B1, B2, BAA1, BA2, CA, CAA2 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. Dochody oraz przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy są zależne od zmian rynkowych stóp procentowych. Grupa deponuje nadwyżki gotówki i pożycza środki oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Kierownictwo Grupy stale monitoruje zmiany stóp procentowych i podejmuje stosowne działania.

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

	Grupa		Spółka	
	2013 USD	2012 USD	2013 USD	2012 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej				
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	36.286.317	35.389.927	13.072.334	6.019.832
Pożyczki krótkoterminowe	37.355.507	36.345.687	149.947	133.133
Pożyczki długoterminowe	2.572.295	3.474.945	956.171	1.579.036
Zaliczki z tytułu faktoringu	69.533.461	45.271.892	1.509.732	2.094.121
	<u>145.747.580</u>	<u>120.482.451</u>	<u>15.688.184</u>	<u>9.826.122</u>

Analiza wrażliwości

Wzrost stóp procentowych o 100 punktów bazowych w dniu 31 grudnia 2013 r. spowodowałby spadek kapitału własnego i w rachunku zysków i strat o kwoty wskazane poniżej. Niniejsza analiza zakłada, że wszystkie inne zmienne, a zwłaszcza kury wymiany walut, pozostają stałe, jak również zakłada, że kredyty istniejące na koniec okresu sprawozdawczego istniały w ciągu całego roku. Dla obniżki o 100 punktów bazowych nastąpiłby identyczny i odwrotny wpływ na rachunek zysków i strat oraz kapitał własny.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

	Zysk lub strata		Zysk lub strata	
	Grupa		Spółka	
	2013	2012	2013	2012
	USD	USD	USD	USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej				
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	362.863	353.899	130.723	60.198
Pożyczki krótkoterminowe	373.555	363.457	1.499	1.331
Pożyczki długoterminowe	25.723	34.750	9.562	15.791
Zaliczki z tytułu faktoringu	695.335	452.719	15.097	20.941
	<u>1.457.476</u>	<u>1.204.825</u>	<u>156.881</u>	<u>98.261</u>

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 pozostałe, 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

31 grudnia 2013	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
Pożyczki bankowe	39.927.802	24.835.051	12.520.456	806.097	1.227.020	539.178
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	36.286.317	16.879.716	19.406.601	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	69.533.461	62.545.324	6.988.137	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	363.636.309	361.951.114	1.685.195	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	<u>990.538</u>	<u>19.224</u>	<u>449.283</u>	<u>72.883</u>	<u>449.148</u>	<u>-</u>
	<u>510.374.427</u>	<u>466.230.429</u>	<u>41.049.672</u>	<u>878.980</u>	<u>1.676.168</u>	<u>539.178</u>
31 grudnia 2012	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
Pożyczki bankowe	39.820.632	17.495.268	18.850.419	687.516	1.839.172	948.257
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	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	<u>966.739</u>	<u>480</u>	<u>559.572</u>	<u>377.262</u>	<u>29.425</u>	<u>-</u>
	<u>403.628.271</u>	<u>352.204.848</u>	<u>47.541.791</u>	<u>1.064.778</u>	<u>1.868.597</u>	<u>948.257</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
Spółka

31 grudnia 2013	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
Pożyczki bankowe	1.106.118	47.968	101.979	159.335	540.405	256.431
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	13.072.334	13.072.334	-	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	1.509.732	1.509.732	-	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	235.462.810	235.332.910	129.900	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	285.317	-	285.317	-	-	-
	<u>251.436.311</u>	<u>249.962.944</u>	<u>517.196</u>	<u>159.335</u>	<u>540.405</u>	<u>256.431</u>
31 grudnia 2012	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
Pożyczki bankowe	1.712.169	33.283	99.850	143.633	487.146	948.257
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	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	-	-	-
	<u>170.857.125</u>	<u>168.864.591</u>	<u>413.498</u>	<u>143.633</u>	<u>487.146</u>	<u>948.257</u>

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	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
2013				
Dolar amerykański	15.568.761	122.496.831	(243.364.142)	(16.572.140)
Euro	5.087.058	71.607.113	(94.035.125)	(8.643.096)
Rubel rosyjski	4.245.678	76.293.013	(55.332.181)	(9.578.831)
Złoty polski	15.192	19.211.676	(8.621.958)	(7.610.011)
Korona czeska	3.026.850	10.078.247	(7.049.559)	(4.208.466)
Rubel białoruski	128.699	7.941.892	(882.488)	(6.738.878)
Kuna chorwacka	820.878	3.920.766	(925.478)	(3.514.147)
Nowy Lej rumuński	2.644.990	12.854.363	(1.860.731)	(6.139.367)
Lewa bułgarska	553.981	7.690.787	(5.165.508)	(4.901.875)
Forint węgierski	151.310	2.809.971	(578.216)	(1.741.600)
Tenge kazachskie	580.681	10.338.572	(441.836)	(1.926.442)
Dirham Z.E.A.	546.380	15.558.804	(6.671.037)	(1.315.428)
Riyal saudyjski	107.602	7.570.008	(508.476)	-
Pozostałe	3.298.441	15.041.839	(8.124.833)	(3.922.578)
	<u>36.776.501</u>	<u>383.413.882</u>	<u>(433.561.568)</u>	<u>(76.812.859)</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
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)
	<u>30.997.616</u>	<u>335.772.626</u>	<u>(327.978.059)</u>	<u>(75.650.212)</u>

Spółka

2013	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
Dolar amerykański	13.799.436	163.048.549	(223.225.118)	(9.495.669)
Euro	1.113.275	21.338.561	(10.957.676)	(4.668.416)
Korona czeska	1.532.746	380.687	(3.074.795)	-
Rubel rosyjski	-	9.977.376	-	-
Frank szwajcarski	83.509	78.362	-	-
Pozostałe	-	41.238	-	(14.367)
	<u>16.528.966</u>	<u>194.864.773</u>	<u>(237.257.589)</u>	<u>(14.178.452)</u>

Spółka

2012	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki 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)
	<u>13.891.351</u>	<u>177.805.685</u>	<u>(163.125.124)</u>	<u>(7.732.001)</u>

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 SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)****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 niezmienną od 2009 r.

Struktura kapitału Grupy obejmuje zadłużenie, w skład którego wchodzi pożyczki, gotówkę i jej ekwiwalenty oraz kapitały własne przypisane akcjonariuszom podmiotu dominującego, składające 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:

	2013 USD	2012 USD
Zadłużenie (i)	145.747.580	120.482.451
Środki pieniężne w banku i gotówka	<u>(36.776.501)</u>	<u>(30.997.616)</u>
Zadłużenie netto	<u>108.971.079</u>	<u>89.484.835</u>
Kapitał własny (ii)	<u>113.448.376</u>	<u>103.085.147</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	96%	87%

- (i) Zadłużenie obejmuje zadłużenie krótko- (zaliczki z tytułu faktoringu, kredyty w bankowym rachunku bieżącym, pożyczki krótkoterminowe) i długoterminowe.
- (ii) Kapitał własny obejmuje cały kapitał i rezerwy.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)****4. Szacowanie wartości godziwej**

Poniższa tabela przedstawia analizę instrumentów finansowych wycenianych według wartości godziwej według metod wyceny. Różne poziomy zostały zdefiniowane następująco:

- Ceny notowane (niezmienione) na aktywnych rynkach dla identycznych aktywów lub pasywów (poziom 1).
- Zapisy inne niż notowane ceny zawarte w ramach poziomu 1, które są obserwowalne dla aktywa lub pasywa, bezpośrednio (tj. jako ceny) lub pośrednio (tj. uzyskane z cen) (poziom 2).
- Zapisy dla aktywa lub pasywa, które nie bazują na obserwowalnych danych rynkowych (tj. nieobserwowalne zapisy) (poziom 3).

Poniższa tabela przedstawia hierarchię wartości godziwej aktywów Spółki:

	Grupa Poziom 2 USD	Spółka Poziom 2 USD
Aktywa		
Aktywa finansowe z tytułu derywatów	<u>42.043</u>	<u>26.320</u>
Pasywa		
Pasywa finansowe z tytułu derywatów	<u>391.798</u>	<u>-</u>

Wartość godziwa instrumentów finansowych, które nie są przedmiotem handlu na aktywnym rynku (np. kapitałowe papiery wartościowe nienotowane na giełdzie) jest determinowana przy użyciu technic wyceny. Techniki te maksymalizują wykorzystanie obserwowalnych danych rynkowych jeśli są one dostępne, a także polegają w tak małym stopniu jak to tylko możliwe na szczególnych szacunkach jednostki. Jeśli wszystkie istotne zapisy wymagane dla wartości godziwej są obserwowalne, instrument jest zawarty w poziomie 2.

33. 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 grzywn 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.

Ryzyko sporu sądowego

Ryzyko sporu sądowego jest ryzykiem straty finansowej, przerwy w działalności Grupy lub wszelkiej innej niepożądaney 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.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2013****33. Pozostałe ryzyka (ciąg dalszy)***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.

Sytuacja na Ukrainie i ryzyko wejścia tego kraju w wojnę z Rosją

W 2014 roku do dnia dzisiejszego doświadczyliśmy poważnego kryzysu na naszym trzecim największym rynku, Ukrainie, który już skutkował niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją waluty lokalnej (UAH) do Dolara amerykańskiego. Rosja jest również głęboko zaangażowana w kryzys co istotnie wpływa na nasz największy pod względem przychodów rynek.

Jeśli sytuacja się nie uspokoi i stabilność nie wróci wkrótce do regionu, będzie to miało niekorzystny wpływ na wyniki Grupy/Spółki w 2014 roku. Grupa/Spółka wykorzystuje wszystkie możliwe środki by zabezpieczyć się przed tym kryzysem.

34. Umowy leasingu operacyjnego

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

GrupaNiepodlegające rozwiązaniu umowy leasingu operacyjnego

	2013		2012	
	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD
W ciągu 1 roku	840.281	1.284.921	590.356	1.255.321
Pomiędzy 2 a 5 lat	1.134.204	1.157.116	970.816	1.862.109
Ponad 5 lat	-	-	34.536	138.843
	<u>1.974.485</u>	<u>2.442.037</u>	<u>1.595.708</u>	<u>2.978.587</u>

Kwoty rozpoznane jako koszty w ciągu roku wyniosły 3.269.495 USD (2012: 2.510.004 USD).

Spółka

W 2012 i 2013 roku Spółka nie miała umów leasingu operacyjnego.