

**RAPORT ROCZNY
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**



Siarhei Kostevitch
Przewodniczący Rady Dyrektorów
i Dyrektor Generalny

Szanowni Akcjonariusze,

Zakończony rok był bardzo trudny ze względu na czynniki zewnętrzne, które negatywnie wpłynęły na popyt oraz stabilność gospodarczą na szeregu naszych rynków, przede wszystkim w Rosji i na Ukrainie.

W rezultacie, musieliśmy istotnie zmienić nasz biznes, aby dostosować się do nowych realiów.

Zmiana ta była udana, aczkolwiek znalezienie i implementacja wszystkich niezbędnych kroków zajęła nieco czasu. Jednakże, biorąc pod uwagę warunki rynkowe, rezultaty naszych wysiłków były satysfakcjonujące. Szczególnie, że w drugiej połowie roku odrobiliśmy całość strat z pierwszych sześciu miesięcy (związanych głównie z sytuacją na Ukrainie, w Rosji i w Kazachstanie) a nawet wypracowaliśmy zyski, po bardzo mocnym i zyskowym ostatnim kwartale.

Aby to osiągnąć, musieliśmy istotnie przebudować strukturę Spółki i portfolio produktowe.

Ponieważ popyt na naszych największych rynkach – w Rosji i na Ukrainie – zmniejszył się istotnie, a ucierpiał również szereg pobliskich krajów, skoncentrowaliśmy się na sprzedaży w innych regionach, przede wszystkim w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w Europie Zachodniej. W rezultacie, znacznie wyższa sprzedaż w krajach takich jak Polska i Wielka Brytania pozwoliła nam częściowo skompensować niższą sprzedaż w krajach byłego ZSRR.

Było to jednak za mało, by zastąpić utracony biznes. Dlatego, zdecydowaliśmy się przeprowadzić dwie fale działań oszczędnościowych. Obejmowały one istotne zmniejszenie liczby pracowników, restrukturyzację niektórych słabo radzących sobie spółek zależnych, zmniejszenie linii finansowych oraz inne oszczędności w zakresie kosztów sprzedaży oraz kosztów ogólnego zarządu. Działania te, w połączeniu ze skutecznym hedgingiem walutowym, który dostosował się do sytuacji i ochronił nasze wyniki w drugiej połowie roku przed jakimikolwiek stratami, istotnie poprawiły naszą rentowność.

Innym osiągnięciem 2014 roku były istotnie poprawione przepływy pieniężne. Nasze przepływy pieniężne z działalności operacyjnej były dodatnie a nawet lepsze niż w 2013 roku i oczekujemy kontynuacji tego trendu. Poprawa ta wynika głównie z lepszego wykorzystania kapitału obrotowego.

W rezultacie, dziś jesteśmy mniejszą, ale bardziej elastyczną oraz – co najważniejsze – bardziej zyskową firmą.

Oczekujemy, że 2015 rok będzie kolejnym trudnym rokiem, ponieważ duże rynki krajów byłego ZSRR nadal są pod negatywnym wpływem, ale wierzymy, że z ulepszoną strukturą oraz organizacją naszego biznesu będziemy w stanie skorzystać z naszej mocnej pozycji rynkowej w szeregu krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy Zachodniej. W rezultacie oczekujemy, że nawet jeśli przychody nie wzrosną istotnie w porównaniu do 2014 roku, nasza zyskowość powinna się poprawić.

Management i ja jesteśmy pewni i zdeterminowani, aby uczynić rok 2015 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 2014 r.

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ I	7
Punkt 1. Informacje podstawowe	7
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej	18
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju	39
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy	53
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi	57
Punkt 6. Informacje finansowe	58
Punkt 7. Informacje dodatkowe	61
 CZĘŚĆ II	 78
Punkt 8. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi	78
 CZĘŚĆ III	 79
Punkt 9. Sprawozdanie finansowe	79

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: Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Arabia Saudyjska, Katar i inne państwa Zatoki), Rosja, Białoruś i Ukraina.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Apple, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez trzy główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Chinach) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 24 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 75 krajach.

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

Niniejszy raport 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, wydanych 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 i GfK - wiodące firmy badawcze branży IT,
- IDC – organizacja dedykowana publikacji danych branży IT, oraz
- Inne niezależne badania przeprowadzone w naszym sektorze

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 2014 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)	2010	2011	2012	2013	2014
Kurs wymiany na koniec okresu.....	2,96	3,42	3,10	3,01	3,51
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	3,04	2,97	3,23	3,16	3,18
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,49	3,51	3,58	3,37	3,55
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	2,75	2,65	3,07	3,01	3,00

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 2014.....	3,13	3,03
Luty 2014.....	3,14	3,03
Marzec 2014.....	3,05	3,02
Kwiecień 2014	3,04	3,01
Maj 2014.....	3,06	3,00
Czerwiec 2014.....	3,07	3,01
Lipiec 2014.....	3,11	3,03
Sierpień 2014.....	3,20	3,11
Wrzesień 2014.....	3,30	3,19
Październik 2014.....	3,36	3,28
Listopad 2014.....	3,41	3,35
Grudzień 2014.....	3,55	3,35
Styczeń 2015.....	3,77	3,57
Luty 2015.....	3,72	3,64

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)	2010	2011	2012	2013	2014
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0,7485	0,7737	0,7582	0,7263	0,8228
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0,7589	0,7158	0,7740	0,7532	0,7586
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	0,8188	0,7745	0,8261	0,7828	0,8228
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,7161	0,6714	0,7718	0,7236	0,7163

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 2014.....	0,7387	0,7282
Luty 2014.....	0,7403	0,7266
Marzec 2014.....	0,7288	0,7163
Kwiecień 2014.....	0,7297	0,7200
Maj 2014.....	0,7348	0,7176
Czerwiec 2014.....	0,7394	0,7324
Lipiec 2014.....	0,7467	0,7306
Sierpień 2014.....	0,7587	0,7447
Wrzesień 2014.....	0,7897	0,7606
Październik 2014.....	0,7971	0,7794
Listopad 2014.....	0,8069	0,7981
Grudzień 2014.....	0,8228	0,7994
Styczeń 2015.....	0,8898	0,8293
Luty 2015.....	0,8912	0,8729

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2014 i 2013. 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 2014 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 2014: 1 USD = 3,5072 PLN oraz 1 EUR = 4,2623 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 2014: 1 USD = 3,1784 PLN oraz 1 EUR = 4,1893 PLN.

Okres od 1 stycznia do 31 grudnia

	2014			2013
	USD	PLN	EUR	USD
Przychody	1,551,170	4,930,240	1,176,865	1,920,427
Koszt własny sprzedaży	(1,463,422)	(4,651,339)	(1,110,290)	(1,804,856)
Zysk brutto	87,749	278,900	66,574	115,571
Koszty sprzedaży	(42,543)	(135,219)	(32,277)	(53,651)
Koszty ogólnego zarządu	(28,947)	(92,005)	(21,962)	(29,982)
Zysk z działalności operacyjnej	16,258	51,676	12,335	31,939
Koszty finansowe	(17,232)	(54,771)	(13,074)	(16,833)
Przychody finansowe	2,018	6,415	1,531	590
Pozostałe zyski i straty	210	669	160	726
Udział w stracie z joint ventures	-	-	-	(57)
Zysk przed opodatkowaniem	1,255	3,989	952	16,365
Podatek dochodowy	(276)	(878)	(210)	(3,652)
Zysk po opodatkowaniu	979	3,111	743	12,712
Przypisany:				
Udziałowcom mniejszościowym	28	89	21	46
Właścicielom Spółki	951	3,023	722	12,666
	979	3,111	743	12,712

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	1.71	5.45	1.30	22.87

	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	41,809	132,885	31,720	11,019
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(1,563)	(4,967)	(1,186)	(3,245)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11,320)	(35,980)	(8,589)	(2,891)
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	28,926	91,939	21,946	4,883
Środki pieniężne na początek roku	490	1,558	372	(4,392)
Środki pieniężne na koniec roku	29,416	93,497	22,318	490

	Stan na 31 grudnia 2014			Stan na 31 grudnia 2013
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	464,706	1,629,817	382,380	592,676
Aktywa trwałe	28,454	99,795	23,413	31,291
Aktywa ogółem	493,160	1,729,611	405,793	623,966
Zobowiązania	389,522	1,366,130	320,515	510,518
Kapitały własne	103,639	363,481	85,278	113,448

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

Kryzys ukraiński wpływający na Rosję i Ukrainę, dwa z naszych największych rynków

W 2014 roku oraz 2015 roku do dnia dzisiejszego doświadczyliśmy poważnego kryzysu na naszym trzecim największym rynku (pod względem sprzedaży w 2013 roku), Ukrainie, który skutkował istotnie niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją waluty lokalnej (UAH) do Dolara amerykańskiego, naszej waluty sprawozdawczej. Rosja jest również głęboko zaangażowana w kryzys co istotnie wpływa na nasz największy pod względem udziału w przychodach i zyskach rynek. Jeśli ta sytuacja się nie uspokoi i stabilność nie wróci wkrótce do regionu, oczekuje się, że będzie to nadal negatywnie wpływać na wyniki Spółki w 2015 roku. Spółka podejmuje szereg środków by zabezpieczyć się przed tym kryzysem i ograniczyć związane z nim ryzyka.

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 2014 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 przychodów i zysku brutto 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 i zysk brutto 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.

Nasze wyniki w 2014 roku istotnie ucierpiały ze względu na deprecjację walut lokalnych w Rosji i na Ukrainie. Skutkowało to istotnymi stratami w pierwszej części roku. Straty te powiększyły się przez dewaluację Tenge w Kazachstanie.

Jednakże, skutecznie dostosowaliśmy nasze strategie hedgingu walutowego do tej wyjątkowej sytuacji, i nie tylko ochroniliśmy nasze wyniki w drugiej połowie roku, ale również osiągnęliśmy zyski walutowe, które pozwoliły Spółce poprawić rentowność.

Po bardzo dobrych wynikach hedgingu w IV kw. 2014, Grupa będzie kontynuowała swoje wysiłki w celu zabezpieczenia wszelkich możliwych ryzyk walutowych. Ostatnie wydarzenia nie są sprzyjające

realizacji tego celu, ponieważ żadna instytucja finansowa nie jest gotowa zaproponować notowań dla UAH oraz KZT. Ponadto, hedging RUB stał się zbyt kosztowny i jedynie niewiele instytucji jest gotowych go zaproponować.

Dlatego, pomimo wszystkich tych wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu.

Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy, 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. Ponadto, od czasu do czasu na wybranych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje, jak w przypadku Ukrainy i Rosji w 2014 roku do dziś, co doprowadziło do znacznej niestabilności w otoczeniu finansowym tych krajów.

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.

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 odsprzedaży je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w kilku przypadkach – do 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, 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 61% 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 pewnych krajach (np. na Ukrainie). W rezultacie, Grupa jest wystawiona na zwiększone 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 silnie konkurencyjny, 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), 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 naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Było to również widoczne w segmentach tabletów i smartfonów, w których zanotowaliśmy wejście szeregu nowych konkurentów (np. Lenovo, Samsung, itd.), które doprowadziło do niższych marż zysku brutto, szczególnie w segmencie tabletów.

Zawirowania na dużych rynkach Rosji i Ukrainy wpływają również na sąsiednie kraje prowadząc do obniżenia marż oraz zaostrzenia konkurencji, jak to miało miejsce w 2014 roku. Jednakże, oczyszcza to również rynek ze słabszych konkurentów oraz tworzy większą przestrzeń dla nas, aby skorzystać z ożywienia na rynku.

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.

Przedmiot działalności Spółki jest dwojaki - tradycyjna dystrybucja produktów innych producentów oraz sprzedaż marek własnych. Pozwala to osiągać wyższe marże zysku brutto, co jest szczególnie ważne w trudnych czasach. Jednakże, biznes marek własnych nie funkcjonuje w oderwaniu od wszystkich innych produktów. Gdy popyt na konkretnym rynku zmniejsza się, cierpią wszystkie linie produktowe.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, notowane przez Spółkę marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona 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 ryzyko niższych marż brutto w przyszłości.

Z tego powodu Spółka rozwinęła biznes marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto. Ponieważ biznes ten stanowi dużą 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 produkt własny czy innego producenta, marże kurczą się wraz z upływem czasu, ze względu na większą liczbę 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 sprzedać również poprzednią technologię.

Nawet gdy konkretny segment rynkowy ulega nasyceniu, Spółka może nadal zwiększać swoją sprzedaż, ze względu na udział rynkowy zdobyty kosztem swoich konkurentów. Jest tak w przypadku rynku tabletów, który pokazał już symptomy nasycenia, ale Spółka oczekuje, że będzie korzystać z posiadania klientów, którzy będą wymieniać stare urządzenia na nowe, wybierając wśród dobrze rozpoznawalnych uczestników rynku.

Jednakże, zarówno ze względu na nowych mocnych uczestników rynku takich jak Lenovo jak i słabą sezonowość zaobserwowaną w IV kw. 2014, w wyniku której Spółka została z częścią starych zapasów, nie oczekujemy aby nasze marże zysku brutto wzrosły w pierwszej połowie 2015 roku, lecz raczej w drugiej.

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.

Szereg 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. Ryzyko to zmaterializowało się w I kw. 2014 (wtedy zapasy zostały sprzedane w II kw. kosztem marży) oraz w IV kw. 2014 (gdy oczekiwano mocniejszego efektu sezonowości na Ukrainie i w Rosji i finalnie Spółka została z zapasami, które muszą być sprzedane w I kw. 2015).

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 2014 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 gdy nie wypełnimy 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 przejść 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 Siarheia Kostevitcha, będącego Dyrektorem Generalnym, Przewodniczącym Rady Dyrektorów i głównym akcjonariuszem. Nie ma pewności, że będziemy mogli w dalszym ciągu korzystać z usług pana Kostevitcha oraz innych kluczowych pracowników. W przeszłości mieliśmy trudności z pozyskaniem specjalistów na potrzeby naszej działalności w krajach gdzie Spółka jest obecna, w szczególności w obszarze informatyki, sprzedaży i marketingu, i możemy być zmuszeni radzić sobie z podobnymi problemami w przyszłości. Co więcej, nie posiadamy obecnie ubezpieczenia od utraty kluczowych członków personelu. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub pozyskać wysoko wykwalifikowanych pracowników na kluczowe stanowiska kierownicze, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Zwiększony koszt długu

Biznes 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 finansowanie to jest drogie. Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i aktualnie podejmuje pewne dodatkowe działania, by dalej obniżyć koszt finansowania. Jednakże, sankcje nałożone na Rosję oraz napięcia związane z

kryzysem ukraińskim skutkowały istotnym wzrostem kosztu finansowania w tym kraju i może to ograniczyć nasze wysiłki w celu zmniejszenia średniego kosztu zadłużenia.

Rozwój biznesu marek własnych

W związku ze strategią zakładającą koncentrację bardziej na rentowności niż na przychodach, Spółka zwiększyła swoje zaangażowanie w rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto. Objęło to rozwój linii produktowych tabletów, smartfonów, GPS-ów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio i Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

Ze względu na fakt, iż produkty Spółki, przede wszystkim tablety i smartfony, zostały dobrze przyjęte przez rynki, oczekuje się, że dalszy rozwój biznesu marek własnych może pozytywnie wpływać na przyszłe przychody i zyski. Jednakże konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności. Dodatkowo, oprócz kwestii konkurencji, ze względu na zwiększoną skalę sprzedaży produktów pod naszymi markami własnymi oraz fakt, że nie jesteśmy wytwórcami tych produktów, pewne kwestie związane z gwarancjami oraz jakością, które mogą się pojawić, mogą negatywnie wpłynąć na nasze wyniki. Spółka wykorzystuje wszelkie środki w zakresie kontroli jakości aby ograniczać to ryzyko, ale biorąc pod uwagę wolumeny sprzedaży i dużą liczbę fabryk wykorzystywanych do produkcji tych produktów, środki te mogą okazać się niewystarczające.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach. Jest tak dlatego, że mogą nastąpić istotne zmiany w trendach rynkowych, preferencjach klientów lub w technologii, które mogą wpłynąć na rozwój biznesu marek własnych Spółki, a w związku z tym na jej wyniki. Dlatego Spółka, podobnie jak w przeszłości, zaczęła inwestować w nowe technologie, które będą sprzedawane pod markami własnymi.

Jest to szczególnie słuszne ponieważ – zgodnie z oczekiwaniami – rynek tabletów zaczął już wykazywać oznaki nasycenia. Dlatego oczekuje się, że oparcie na naszym udziale rynkowym oraz praca nad nowymi segmentami pozwolą Spółce nadal rosnąć dynamicznie w segmencie marek własnych.

Nie oczekujemy wzrostu przychodów z marek własnych w 2015 roku, dopóki sytuacja na dużych i mniej nasyconych rynkach wschodnich nie ulegnie poprawie.

Roszczenia gwarancyjne dotyczące produktów pod markami własnymi

Zwiększony biznes marek własnych wymaga od nas dodatkowych wysiłków aby uniknąć problemów z jakością urządzeń. Pomimo wszystkich naszych wysiłków, zanotowaliśmy istotne zwroty konkretnych modeli. Polityka gwarancyjna Grupy jest podobna do innych marek. Fakt, że nie kontrolujemy jakości produkcji oraz, że polegamy na umowach gwarancyjnych, które podpisujemy z pracującymi dla nas fabrykami, stanowi dla Spółki istotne ryzyko. Zaobserwowaliśmy, że niektóre fabryki nie chcą w wystarczającym stopniu kompensować defektów gdy liczba przypadków dla danego modelu jest duża, więc Grupa podejmuje wszelkie możliwe kroki aby zapewnić właściwą kompensatę. Co więcej, aktualnie prowadzimy znacznie głębszą analizę w procesie wyboru dostawców, aby uniknąć znacznej awaryjności w przyszłości. Może dojść do sytuacji, w której będziemy zmuszeni do ponownego oszacowania naszych rezerw na zwroty, zanim powrócimy do normalnego poziomu rezerw, co może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki.

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: Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie i inne państwa Zatoki), Rosja, Białoruś, Ukraina i Kazachstan.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Apple, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez trzy główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Zjednoczonych Emiratach Arabskich i Chinach) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 24 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednią działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 75 krajach.

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

Nasze przychody wyniosły 1.551.170 USD w 2014 roku w porównaniu do 1.920.427 USD w 2013 roku, w wyniku kryzysu w regionie krajów byłego ZSRR oraz ostrej konkurencji. W rezultacie, pomimo dobrego III kw. oraz IV kw. 2014, ze względu na straty z pierwszego półrocza 2014, zysk netto po opodatkowaniu w 2014 roku zmniejszył się o 92,30% do 0.979 USD w porównaniu do 12.712 USD w 2013 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 2014 roku.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 24 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 2014 roku miały miejsce następujące zmiany w strukturze akcjonariatu:

- (1) W dniu 6 listopada 2014 roku Spółka otrzymała od Noble Funds Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. zawiadomienie, iż w wyniku zbycia w dniu 5 listopada 2014 r. akcji Spółki łączny udział funduszy Noble Funds Fundusz Inwestycyjny Otwarty oraz Noble Fund 2DB Fundusz Inwestycyjny Zamknięty zarządzanych przez Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. („Fundusze”) przekroczył w dół próg 5% w ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.
Zgodnie z zawiadomieniem przed wskazanym powyżej zbyciem akcji Fundusze posiadały 2 781 332 akcji Spółki, co stanowiło 5,01% kapitału zakładowego Spółki i posiadały 2 781 332 głosów z tych akcji, co stanowiło 5,01% ogólnej liczby głosów.
Zgodnie z zawiadomieniem po wskazanym powyżej zbyciu akcji Fundusze posiadają 2 760 166 akcji Spółki, co stanowi 4,97% kapitału zakładowego Spółki i posiadają 2 760 166 głosów z tych akcji, co stanowi 4,97% ogólnej liczby głosów.
- (2) W dniu 22 października 2014 roku Spółka otrzymała od Noble Funds Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. zawiadomienie, iż w wyniku zbycia w dniu 21 października 2014 r. akcji Spółki udział Noble Funds Funduszu Inwestycyjnego Otwartego („Fundusz”) zarządzanego przez Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. przekroczył w dół próg 5% w ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.
Zgodnie z zawiadomieniem przed wskazanym powyżej nabyciem akcji Fundusz posiadał 2 815 753 akcji Spółki, co stanowiło 5,07% kapitału zakładowego Spółki i posiadał 2 815 753 głosów na WZA Spółki, co stanowiło 5,07% ogólnej liczby głosów.
Zgodnie z zawiadomieniem po wskazanym powyżej nabyciu akcji Fundusz posiada 2 739 496 akcji Spółki, co stanowi 4,94% kapitału zakładowego Spółki i posiada 2 739 496 głosów na WZA Spółki, co stanowi 4,94% ogólnej liczby głosów.
- (3) W dniu 4 marca 2014 roku Spółka otrzymała od Noble Funds Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych S.A. zawiadomienie, iż w wyniku nabycia w dniu 26 lutego 2014 r. akcji Spółki

udział Noble Funds Funduszu Inwestycyjnego Otwartego („Fundusz”) zarządzanego przez Noble Funds Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A. przekroczył próg 5% w ogólnej liczby głosów na WZA Spółki.

Zgodnie z zawiadomieniem przed wskazanym powyżej nabyciem akcji Fundusz posiadał 2 741 976 akcji Spółki, co stanowiło 4,94% kapitału zakładowego Spółki i posiadał 2 741 976 głosów na WZA Spółki, co stanowiło 4,94% ogólnej liczby głosów.

Zgodnie z zawiadomieniem po wskazanym powyżej nabyciu akcji Fundusz posiada 2 829 691 akcji Spółki, co stanowi 5,10% kapitału zakładowego Spółki i posiada 2 829 691 głosów na WZA Spółki, co stanowi 5,10% 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 trzynastu 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 1,5 miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 80 krajów i posiadając infrastrukturę w 24 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. Opłaciło się to w kategoriach przychodów i rentowności, mimo iż w 2014 roku wielkość biznesu marek własnych zmniejszyła się ze względu na zawirowania na naszych dużych rynkach – w Rosji i na Ukrainie. Precyzyjnie mówiąc, w 2014 roku przychody z marek własnych wyniosły 349.699 USD w porównaniu do 468.988 USD w 2013 roku. Udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 22,54% w porównaniu do 24,42% w 2013 roku. Pomimo zmniejszenia przychodów ze sprzedaży marek własnych w 2014 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. Dlatego oczekuje się, że marki własne będą nadal generować istotną część naszych przychodów oraz poprawiać naszą rentowność w przyszłych okresach.

- Istotna poprawa struktury kosztów oraz znaczne zmniejszenie kosztów w 2014 roku.

W konsekwencji zawirowań w Rosji i na Ukrainie w 2014 roku przeprowadziliśmy dwie tury programu oszczędnościowego. Skutkowało to istotnym zmniejszeniem kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu w 2014 roku, a dalsze oszczędności spodziewane są w 2015 roku. Nie planujemy zwiększać tych kosztów nawet w sytuacji gdy sytuacja w Rosji i na Ukrainie polepszy się. Dlatego uważamy poprawę struktury kosztów za istotny czynnik, który będzie wspierał naszą rentowność w przyszłości.

Działalność i struktura Grupy

Poniższa tabela prezentuje naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2014:

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)
Prestigio Plaza 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 CZAO ASBIS) (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, 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)
E-vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS UK LTD (Hounslow, Anglia)	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 zakończanego 31 grudnia 2014 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

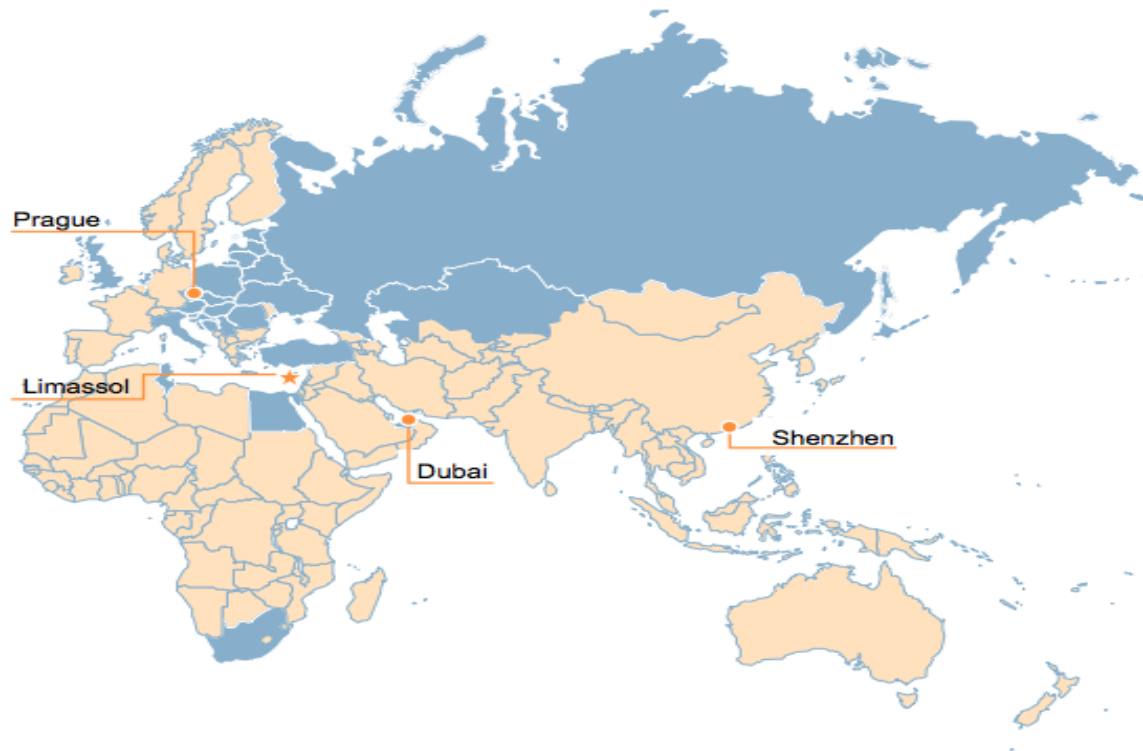
- W dniu 22 stycznia 2014 spółka zależna ASBIS NL B.V. (Amsterdam, Holandia) zmieniła nazwę na Prestigio Plaza NL.B.V. (Amsterdam, Holandia) ponieważ ta spółka zależna będzie koncentrować się na sprzedaży marek własnych w Europie Zachodniej.
- W dniu 6 czerwca 2014 Spółka złożyła dokumenty w sprawie zamknięcia swojej nieaktywnej spółki zależnej ASBIS Taiwan (New Taipei City, Tajwan) w związku z faktem, iż działalność w Azji jest prowadzona za pośrednictwem innych spółek zależnych
- W dniu 31 lipca 2014 Spółka otrzymała informację, że nieaktywna spółka zależna Emitenta ASBIS IT S.R.L.” (Rzym, Włochy) została wykreślona z właściwego rejestru w dniu 30 grudnia 2013. Emitent kontynuuje swoją działalność we Włoszech w zakresie marek własnych przez ASBIS Enterprises Plc.
- W dniu 11 sierpnia 2014 Spółka otrzymała informację o rejestracji we właściwym sądzie w dniu 7 sierpnia 2014 swojej nowej Spółki zależnej na Białorusi - E-vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś) z kapitałem 1.100.000 Rubli białoruskich. Spółka zależna została utworzona aby wejść do High Tech Parku na Białorusi w celu realizowania głównie usług programistycznych oraz rozwoju oprogramowania dla Grupy ASBIS.
- W dniu 17 grudnia 2014 Spółka otrzymała informację o rejestracji przez Companies House w dniu 9 grudnia 2014 swojej nowej Spółki zależnej w Wielkiej Brytanii - ASBIS UK LTD (Hounslow, Anglia) z kapitałem 1000 Funtów brytyjskich. Spółka zależna została utworzona w celu rozwoju działalności handlowej na terenie Wielkiej Brytanii oraz Irlandii.

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 2014 roku, jakkolwiek udział Europy Środkowo-Wschodniej oraz Bliskiego Wschodu i Afryki w przychodach ogółem wzrósł w rezultacie mocnego rozwoju sprzedaży naszych marek własnych, podczas gdy region krajów byłego ZSRR ucierpiał ze względu na zawirowania w Rosji i na Ukrainie.

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2014, 2013 i 2012:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2014	2013 %	2012
Kraje byłego ZSRR	33,30	38,05	40,41
Europa Środkowo-Wschodnia	42,61	38,61	34,82
Bliski Wschód i Afryka	13,31	12,08	13,20
Europa Zachodnia	7,73	9,46	8,31
Pozostałe	3,05	1,80	3,25
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, Europie Zachodniej, 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) o większym wolumenie i potencjale zysku, które wybierane są przez nas a wytwarzane przez producentów ODM/OEM (*ang. Original Design Manufacturer/Original Equipment Manufacturer*) z dalekiego wschodu.

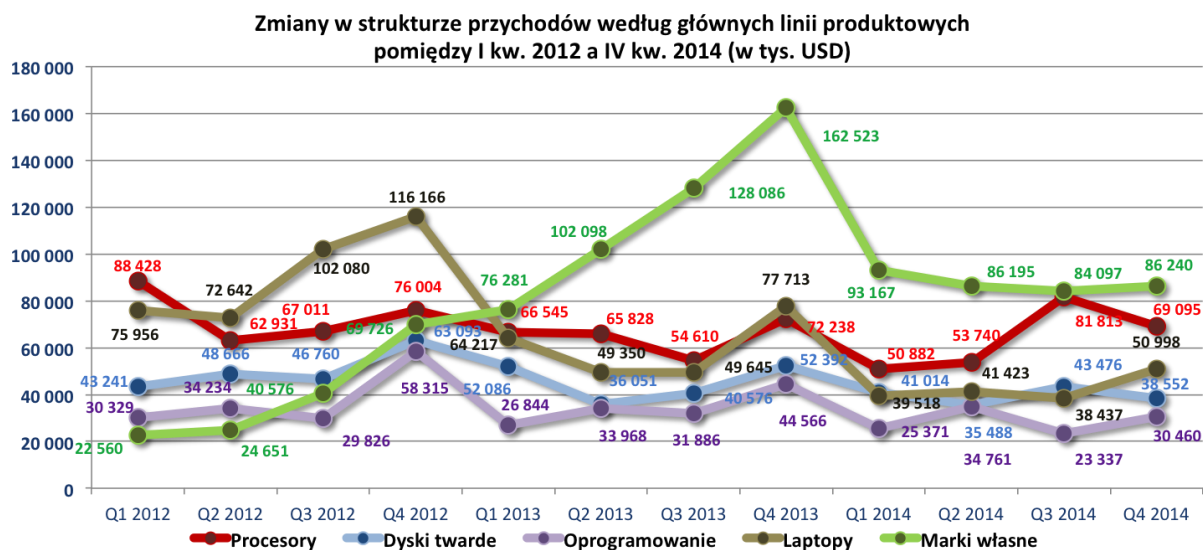
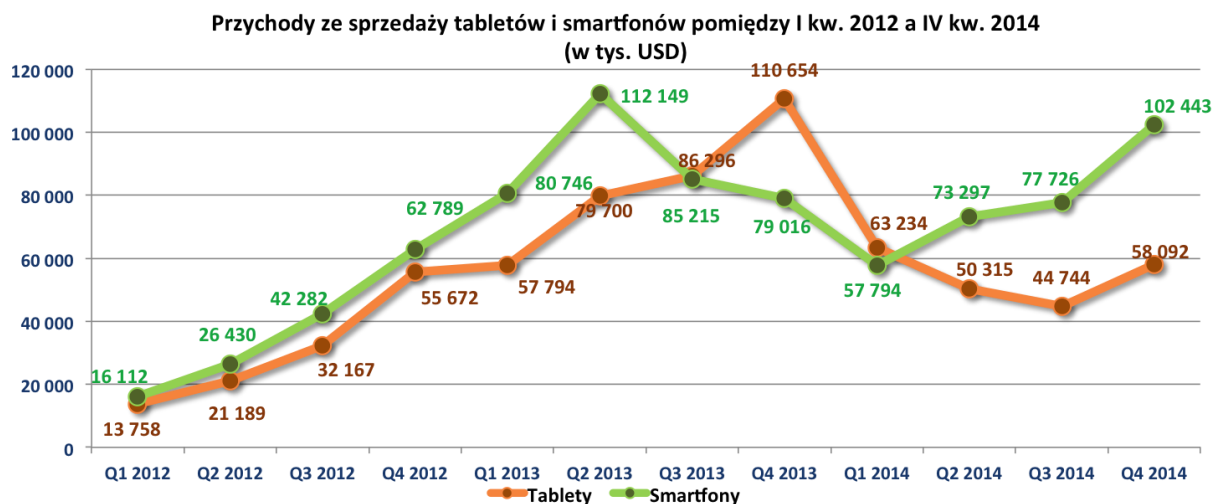
Produkty nabywane od dostawców i dystrybuowane przez nas są podzielone na różne kategorie, składające się z: (i) procesorów, (ii) dysków twardych, (iii) modułów pamięci, które obejmują różne pamięci i moduły pamięci flash, (iv) płyty główne i karty VGA, (v) oprogramowanie, (vi) peryferia, obejmujące 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 2014, 2013 i 2012 r.:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2014	2013	2012
		(USD)	
Procesory (CPU)	255.530	259.221	294.374
Dyski twarde (HDD)	158.532	181.105	201.760
Oprogramowanie	113.928	137.263	152.704
Komputery mobilne (laptopy)	170.376	240.925	360.589
Płyty główne i karty graficzne	10.750	18.996	23.010
Komputery stacjonarne	34.599	39.663	32.739
Urządzenia peryferyjne	22.951	27.264	43.119
Monitory i telewizory	20.445	33.198	36.949
Moduły pamięci (RAM)	19.992	16.408	12.271
Akcesoria i multimedia	60.089	88.494	94.661
Serwery i komponenty serwerów	76.752	72.349	67.969
Tablety	216.384	334.444	129.041
Smartfony	305.380	357.126	115.510
Napędy optyczne i stacje dyskiek	2.185	6.448	7.771
Moduły pamięci flash	25.848	41.638	37.501
Produkty sieciowe	34.636	38.538	33.264
Pozostałe	22.795	27.346	101.646
Przychody ogółem	1.551.170	1.920.427	1.744.878

Warto wspomnieć, że w 2014 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. Jednakże, ze względu na zawirowania w Rosji i na Ukrainie, przychody ze sprzedaży tradycyjnych linii produktowych jak i nowych linii tabletów i smartfonów zmniejszyły się w 2014 roku. W 2014 roku sprzedaż tradycyjnych segmentów: procesorów, dysków twardej i laptopów i oprogramowania zmniejszyła się o odpowiednio 1,42%, 12,46%, 29,28% oraz 17,00%. Jednocześnie sprzedaż tabletów i smartfonów zmniejszyła się o odpowiednio 35,30% oraz 14,49%.

W rezultacie, w 2014 roku udział dużych tradycyjnych linii tj. procesorów, dysków twardej, laptopów i oprogramowania w przychodach ogółem wzrósł (do 45,02% w 2014 roku w porównaniu do 42,62% w 2013 roku), podczas gdy łączny udział tabletów i smartfonów zmniejszył się nieco do 33,64% w 2014 roku z 36,01% w 2013 roku. Pomimo tego, Spółka strategicznie rozwija ten segment biznesu, jako że pozwala on osiągać wyższe marże brutto oraz oczekuje się, że będzie rósł i napędzał rentowność Spółki w przyszłości (szczególnie smartfony).



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 na Dalekim Wschodzie, 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 przeznaczona dla młodszych klientów, którzy oczekują produktów wysokiej jakości za przystępną cenę. W celu promowania takiego wizerunku, Canyon wykorzystuje atrakcyjną kolorystykę i atrakcyjne opakowania. W 2014 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 2014 roku i pozwolił skorzystać na zmianie technologicznej.

- W 2014 roku przychody ze sprzedaży marek własnych zmniejszyły się o 25,44% do 349.699 USD, w porównaniu do 468.988 USD w 2013 roku. Były to bezpośrednim skutkiem zawirowań w Rosji i na Ukrainie oraz ostrej konkurencji. W rezultacie, udział marek własnych w przychodach ogółem wyniósł 22,54% w 2014 roku, w porównaniu do 24,42% w 2013 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.

Spółka zdecydowała się na szereg zmian w portfolio swoich marek własnych. Oznaczają one mniej modeli oraz większą koncentrację na bardziej zyskowych urządzeniach.

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 2014 oraz 2013 roku.

Kategoria produktu	Dostawcy	2014	2013
Procesory i płyty główne	INTEL, AMD	16,54%	14,5%
Dyski twarde (HDD)	Seagate, HGST, Western Digital, Samsung, Toshiba	9,98%	9,4%
Komputery mobilne	Dell, Apple, Toshiba, Acer, Lenovo, HP	9,66%	12,5%

W 2014 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 spadku 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 zwykle 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 żadnych 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 537 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 dostawców.

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 Shenzen.

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

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

Lokalizacja	Powierzchnia biurowa (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	1.321	2.576	Najem

Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej („WMS”) 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 31 biur w 24 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, które 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 współpracujemy również z zewnętrzną firmą w zakresie przechowywania codziennych kopii zapasowych na zewnętrznym serwerze w Amsterdamie. W wypadku wystąpienia awarii systemów, możemy odtworzyć aplikacje i odzyskać dane, 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 2014 roku obsłużyliśmy ponad 32 tysiące klientów w około 80 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada jedynie za ok. 1% przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. Około 50% naszej sprzedaży zostało zrealizowane 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 ostatniego dziesięciolecia. 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: ogółośeuropejskich, 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 ich siły 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.

Nowością zaobserwowaną w 2014 roku było, iż niektórzy producenci, jak Lenovo, weszli na globalny rynek nowych, dynamicznie rosnących segmentów takich jak tablety czy smartfony. Wpłynęło to na rynki powodując zmniejszenie ogólnych marż brutto. Jest to jednak typowe dla każdej linii produktowej wprowadzanej na rynek, jako że marże zwykle zmniejszają się z czasem jako że rynek ulega nasyceniu. Dlatego, dla firm posiadających marki własne, takich jak my, ważne jest ciągle odnajdywanie nowych nisz oraz opieranie się na pozycji rynkowej i rozpoznawalności marki. Potrzeba nowych produktów jest szczególnie istotna, jako że rosnący ostatnio dynamicznie segment tabletów zaczął okazywać oznaki nasycenia na rynkach Europy Zachodniej oraz Europy Środkowo-Wschodniej, podczas gdy rynki krajów byłego ZSRR są aktualnie pod wpływem poważnych zawirowań.

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 i zwiększenie zaangażowania w nowe 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 bardzo skuteczna 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. Trend ten był kontynuowany w 2014 roku, choć całkowite przychody z obu tych segmentów zmniejszyły się ze względu na zawirowania w Rosji i na Ukrainie, które istotnie wpłynęły na popyt i sprzedaż. Ponadto, podczas gdy segment smartfonów nadal rósł i wciąż ma duży potencjał, rynek tabletów zaczął pokazywać oznaki nasycenia.

Polityka opisana powyżej oraz fakt, że Spółka zbudowała solidną pozycję rynkową oraz zdobyła rozpoznawalność wśród klientów, pozwala managementowi Spółki na optymizm co do 2015 roku. 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.

W 2014 roku Spółka podjęła istotne wysiłki aby skoncentrować swój biznes raczej w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w Europie Zachodniej, niż w krajach byłego ZSRR. Region krajów byłego ZSRR będzie rozwijany przez Spółkę, ale przy znacznie mniejszym ryzyku kredytowym oraz walutowym. Spółka będzie koncentrować się na rozwoju w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w Europie Zachodniej, głównie w zakresie sprzedaży marek własnych. Spółka planuje również nadal penetrować pewne nowe rynki - w tym Europę Południową oraz Amerykę Południową - z markami własnymi.

Ponieważ istnieje wiele czynników wpływających dziś na nasz biznes, trudno jest oszacować tempo wzrostu. Niemniej jednak, w związku z ulepszonym portfolio produktowym, mocnym rozwojem marek własnych oraz szeroką obecnością geograficzną, kierownictwo Spółki wierzy, że w 2015 roku Spółka spróbuje rosnąć na poziomie przychodów szybciej niż rynek oraz zwiększyć swoją rentowność w porównaniu do 2014 roku. 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 oraz 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) Merlion – w krajach byłego Związku Radzieckiego;
- c) AB, ABC Data i Action – w Polsce;
- d) AT Computers i ED System-BGS Levi – w Czechach i na Słowacji; oraz

- e) CT Group i MSAN oraz ASESOF – na Bałkanach i w regionie Adriatyku.

Jako że na rynku obserwujemy się pewien poziom konsolidacji i trend ten może się utrzymać, ze względu na 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 Apple i Samsung. Jednakże, ze względu na pozycjonowanie Prestigio w krajach naszej działalności, spotykamy się z konkurencją ze strony marek z tego samego segmentu

Ponadto, nowością w 2014 roku był fakt, iż napotkaliśmy konkurencję A-brandów takich jak Lenovo. Oznacza to, że ogólna marża brutto w tym segmencie zaczęła maleć. Spodziewana jest kontynuacja tego trendu, jakkolwiek oczekuje się, że segment smartfonów będzie nadal rósł, podczas gdy w odniesieniu do rynku tabletów, oczekuje się, że będzie to rynek dla takich uczestników rynku jak my, którzy już posiadają udział rynkowy i rozpoznawalność marki i mogą proponować klientom nowe urządzenia.

Kierunki dalszego rozwoju

Nasza strategia zakłada rozwój działalności i zwiększenie rentowności 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 Europy Środkowo-Wschodniej, Europy Zachodniej oraz Bliskiego Wschodu i Afryki ("EMEA"), selektywną sprzedaż w krajach byłego ZSRR oraz wykorzystanie słabości konkurencji;
 - b) dalsze zwiększanie biznesu tradycyjnych komponentów IT i dodawanie do naszego portfolio produktowego większej ilości smartfonów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto;
 - c) dalsza optymalizacja działalności pod markami własnymi;
 - d) zmniejszanie kosztu finansowania;
 - e) kontrolę naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży;
 - f) kontynuację naszego skutecznego hedgingu walutowego.
- **Zwiększanie sprzedaży i udziału rynkowego w poszczególnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, Europy Zachodniej oraz Bliskiego Wschodu i Afryki ("EMEA"), selektywną sprzedaż w krajach byłego ZSRR oraz wykorzystanie słabości konkurencji;**

Niedawny 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.

W związku z zawirowaniami w Rosji i na Ukrainie, które wpłynęły również na szereg pobliskich rynków, w 2014 roku byliśmy zmuszeni do istotnej zmiany profilu naszej sprzedaży. Ponieważ popyt w Rosji i na Ukrainie zmniejszył się, skoncentrowaliśmy się na rozwoju sprzedaży w innych regionach, przede

wszystkim w Europie Środkowo-Wschodniej oraz w Europie Zachodniej. Pozwoliło nam to zmniejszyć zależność od rynków krajów byłego ZSRR przez zwiększenie sprzedaży w innych regionach. Jednakże musieliśmy osiągnąć to szybko, i dlatego czasami kosztem niższej marży zysku brutto. Ostatecznie ta strategia okazała się skuteczna, jako że byliśmy w stanie zastąpić istotną część sprzedaży utraconej w regionie krajów byłego ZSRR i wypracować zyski.

W odniesieniu do regionu krajów byłego ZSRR, zdecydowaliśmy się przystosować naszą strategię sprzedaży do aktualnych warunków rynkowych i skoncentrować na mniejszej liczbie klientów, ale wypracowywaniu większego zysku, przy jeszcze niższych stanach zapasów. Nie mamy zamiaru wyjść z tych krajów, jako że są one mniej spenetrowane przez produkty IT niż inne regiony.

- **Dalsze zwiększanie biznesu tradycyjnych komponentów IT i dodawanie do naszego portfolio produktowego większej ilości smartfonów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto;**

Segment tradycyjnych komponentów IT charakteryzują duże wolumeny i niskie marże zysku brutto. Z czasem dotyka to każdej linii produktowej, tak jak miało to miejsce w przypadku laptopów w 2012 roku, a następnie tabletów w 2014 roku, jako że ten rynek zaczął już okazywać oznaki nasycenia. W związku z tym Spółka kontynuuje wysiłki w celu przebudowy portfolio produktowego przez dodawanie większej ilości produktów gotowych, przede wszystkim smartfonów i rozwiązań smart health, akcesoriów i innych produktów w celu skorzystania z ich rosnącej sprzedaży i wyższych marż.

Jednocześnie nie mamy zamiaru wyjść z segmentu tabletów czy laptopów, ale będziemy prowadzić ich sprzedaż koncentrując się na mniejszej liczbie modeli i na lepszych marżach. Strategia ta bardzo się opłaciła w drugiej połowie 2014 roku i dlatego Spółka będzie ją kontynuowała w celu zwiększania swojej ogólnej marży zysku brutto w przyszłości.

- **Dalsza optymalizacja 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 będzie pozytywnie wpływać na ogólną rentowność, gdyż produkty własne zapewniają wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas. Jednakże, będziemy zwiększać ich sprzedaż tylko do poziomu, na którym nie powoduje to wzrostu naszych kosztów finansowych ani nie wpływa negatywnie na przepływy pieniężne. 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;**

Biznes marek własnych cechuje znacznie większe zapotrzebowanie na środki pieniężne, w porównaniu do biznesu dystrybucyjnego. W przeszłości, Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt tego finansowania był powyżej naszego średniego ważonego kosztu długu. Dlatego w 2014 roku zaczęliśmy pracować nad zmniejszaniem tego kosztu.

Spółka aktualnie podejmuje wszelkie niezbędne kroki, by nadal zmniejszać koszt finansowania i wypracowywać wyższy zysk netto.

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

Nadal koncentrujemy się na poprawie naszej efektywności operacyjnej i dalszym zwiększaniu automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągania wyższych marż zysku. Działania te polegają głównie na udoskonalaniu własnego elektronicznego systemu zarządzania łańcuchem dostaw pomiędzy producentem a użytkownikiem końcowym (*ang. end-to-end supply chain*), działającego na platformie IT4Profit. W ramach tego zautomatyzowanego systemu realizowanych jest wiele działań prowadzonych przez nas, od procesów związanych z zakupem produktów od kluczowych dostawców, poprzez transakcje w ramach Grupy, przetwarzanie zamówień i wymianę danych handlowych z klientami, po zautomatyzowane połączenie firma-klient (*ang. business-to-customer*) ze sklepami internetowymi należącymi do resellerów. Ponad 50% przychodów osiągniętych przez nas w 2014 r. pochodziło z transakcji zawieranych z klientami drogą elektroniczną i zamierzamy nadal zwiększać ten udział.

- **Kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego;**

2014 rok był szczególny ze względu na zawirowania rynkowe w Rosji i na Ukrainie, których nikt nie mógł przewidzieć. W rezultacie w pierwszej połowie roku zanotowaliśmy istotne straty walutowe. W drugiej połowie roku nasz hedging walutowy dał nam istotne zyski które skompensowały straty z pierwszego półrocza i pomogły nam wypracować zysk netto po opodatkowaniu za cały rok.

Jednakże, ponieważ nie istnieje idealny hedging, otoczenie walutowe musi być ściśle monitorowane, a strategie hedgingu walutowego aktualizowane gdy tylko na rynku widoczne będą nowe zmiany. Jest tak szczególnie ze względu na to, że pewne niemożliwe do przewidzenia sytuacje w pewnych krajach, jak to miało miejsce w przypadku Kazachstanu i Ukrainy na początku 2014 roku, mogą się powtórzyć.

Nieruchomości i inne środki trwałe

Poniższa tabela przedstawia główne nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa spółki zależnej	Kraj	Powierzchnia (m ²)			
		Działka	Biuro	Magazyn	Ogółem
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	--	1.630	200	1.830
Asbis CZ, spol.s.r.o.	Czechy	5.000	232	1.300	1.532
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	--	2.646	348	2.994
ZAO Automatic Systems of Business Control-Minsk	Białoruś	--	1.056	--	1.056
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	9.128	1.206	2.875	4.081
Asbis Middle East FZE	Zjednoczone Emiraty Arabskie	6.500	930	4.307	5.237
CJSC ASBIS (Asbis BY)	Białoruś	-	1.205	1.030	2.235
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:

- a) "ASBIS";
- b) "CANYON";
- c) "PRESTIGIO" oraz znaki towarowe jego grup produktowych, które obejmują Nobile, Cavaliere, Signore, Visconte, Emporio, Prestigio MultiPad oraz Prestigio Grace;
- d) "Euromall"; oraz
- e) "PrestigioPlaza.com"

Większość z tych znaków zostało zarejestrowanych i podlega 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 kilka patentów przemysłowych w zakresie designu obejmujących Europę oraz szereg krajów byłego ZSRR na takie produkty jak wyświetlacze i monitory LCD oraz urządzenia GPS a także szereg patentów na wzory użytkowe dla urządzeń LCD i multimedialnych, obejmujących terytorium Rosji i Czech.

Ubezpieczenia

Posiadamy dwa rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenie produktów i ładunku oraz 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 2015 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 2014 roku Grupa objęła ubezpieczeniem ponad 61% 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 d.o.o (Słowenia), 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 2014 i 2013 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2014 i 2013 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 2014 roku:

- Przychody w 2014 roku zmniejszyły się o 19,23% do 1.551.170 USD z 1.920.427 USD w 2013 roku. Zmniejszenie to wynikało głównie z kryzysu w regionie krajów byłego ZSRR oraz ostrej konkurencji. Jednocześnie, przychody w 2014 roku były zgodne ze zrewidowaną prognozą finansową Spółki na 2014 rok.
- Zysk brutto w 2014 zmniejszył się o 24,07% do 87.749 USD ze 115.571 USD w 2013 roku.
- Marża zysku brutto w 2014 roku zmniejszyła się do 5,66% z 6,02% w 2013 roku. Było to następstwem trudnej sytuacji na naszych rynkach, ostrej konkurencji i problemów z zapasami.
- Koszty sprzedaży w 2014 roku zmniejszyły się o 20,70% do 42.543 USD z 53.651 USD w 2013 roku. Było to rezultatem działań w zakresie cięcia kosztów oraz niższej sprzedaży i zysku brutto.
- Koszty ogólnego zarządu w 2014 roku zmniejszyły się o 3,45% do 28.947 USD z 29.982 USD w 2013 roku.
- EBITDA w 2014 roku zmniejszyła się o 45,08% do 19.134 USD w porównaniu do 34.840 USD w 2013 roku.
- W rezultacie, pomimo dobrego III kw. oraz IV kw. 2014, ze względu na straty z pierwszego półrocza 2014 zysk netto po opodatkowaniu w 2014 roku zmniejszył się o 92,30% do 0.979 USD w porównaniu do 12.712 USD w 2013 roku. Zysk netto w 2014 roku był blisko dolnej granicy prognozy finansowej Spółki.

Główne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności

Na wyniki Spółki wpływał szereg czynników, co do których oczekuje się kontynuacji tego wpływu. Czynniki te to: kryzys ukraiński poważnie wpływający na Ukrainę i Rosję, wahania kursów walut,

konkurencja i presja cenowa, niskie marże zysku brutto, potencjalne starzenie się zapasów i spadek cen, niestabilne światowe otoczenie finansowe, sezonowość, rozwój biznesu marek własnych, reklamacje dotyczące produktów pod marką własną oraz zwiększony koszt długu. Czynniki te zostały szerzej omówione poniżej.

Kryzys ukraiński wpływający na Rosję i Ukrainę, dwa z naszych największych rynków

W 2014 roku oraz 2015 roku do dnia dzisiejszego doświadczyliśmy poważnego kryzysu na naszym trzecim największym rynku (pod względem sprzedaży w 2013 roku), Ukrainie, który skutkował istotnie niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją waluty lokalnej (UAH) do Dolara amerykańskiego, naszej waluty sprawozdawczej. Rosja jest również głęboko zaangażowana w kryzys co istotnie wpływa na nasz największy pod względem udziału w przychodach i zyskach rynek. Jeśli ta sytuacja się nie uspokoi i stabilność nie wróci wkrótce do regionu, oczekuje się, że będzie to nadal negatywnie wpływać na wyniki Spółki w 2015 roku. Spółka podejmuje szereg środków by zabezpieczyć się przed tym kryzysem i ograniczyć związane z nim ryzyka.

Po bardzo trudnym I półroczu 2014 w drugiej połowie roku Spółka zaczęła znów wypracowywać zyski, włącznie z bardzo udanym IV kwartałem. Jednakże, wyniki całego roku ciągle nie są porównywalne do 2013 roku, ze względu na znacznie mniejszy popyt głównie w regionie krajów byłego ZSRR.

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 ważkim 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 przyjęła strategię hedgingowe w celu rozwiązania tego problemu.

Po bardzo dobrych wynikach hedgingu w IV kw. 2014, Grupa będzie kontynuowała swoje wysiłki w celu zabezpieczenia wszelkich możliwych ryzyk walutowych. Ostatnie wydarzenia nie są sprzyjające realizacji tego celu, ponieważ żadna instytucja finansowa nie jest gotowa zaproponować notowań dla UAH oraz KZT. Ponadto, hedging RUB stał się zbyt kosztowny i jedynie niewiele instytucji jest gotowych zaproponować pozycje na tej walucie.

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), 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 osiągnięte przez nas marże zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Było to również widoczne w segmentach tabletów i smartfonów, w których zanotowaliśmy wejście szeregu nowych konkurentów (np. Lenovo, Samsung, itd.), które doprowadziło do niższych marż zysku brutto, szczególnie w segmencie tabletów.

Zawirowania na dużych rynkach jak Rosja i Ukraina wpływają również na sąsiednie kraje prowadząc do obniżenia marż oraz zaostrzenia konkurencji, jak to miało miejsce w 2014 roku. Jednakże, oczyszcza to również rynek ze słabszych konkurentów oraz tworzy większą przestrzeń dla nas, aby skorzystać z ożywienia na rynku.

Niskie marże zysku brutto

Przedmiot działalności Spółki jest dwojaki - tradycyjna dystrybucja produktów innych producentów oraz sprzedaż marek własnych. Pozwala to osiągać wyższe marże zysku brutto, co jest szczególnie ważne w trudnych czasach. Jednakże, biznes marek własnych nie może funkcjonować w oderwaniu od wszystkich innych produktów; gdy popyt na konkretnym rynku zmniejsza się, cierpią wszystkie linie produktowe.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, notowane przez Spółkę marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona 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.

Z tego powodu Spółka rozwinęła biznes marek własnych, który pozwala generować wyższe marże zysku brutto. Ponieważ biznes ten odpowiada już 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 większą liczbę 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 sprzedać również poprzednią technologię.

Nawet gdy konkretny segment rynkowy ulega nasyceniu, Spółka może nadal zwiększać swoją sprzedaż, ze względu na udział rynkowy zdobyty kosztem konkurentów. Jest tak w przypadku rynku tabletów, który uległ już nasyceniu ale Spółka oczekuje, że będzie korzystać z posiadania klientów, którzy będą wymieniać stare urządzenia na nowe, wybierając wśród dobrze rozpoznawalnych uczestników rynku.

Jednakże, zarówno ze względu na nowych mocnych uczestników rynku takich jak Lenovo jak i słabą sezonowość zaobserwowaną w IV kw. 2014, w wyniku której Spółka została z częścią starych zapasów, nie oczekujemy aby nasze marże zysku brutto wzrosły w pierwszej połowie 2015 roku, lecz raczej w drugiej.

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.

Szereg 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

Ryzyko to zmaterializowało się w I kw. 2014 (wtedy zapasy zostały sprzedane w II kw. kosztem marży) oraz w IV kw. 2014 (gdy oczekiwano mocniejszego efektu sezonowości na Ukrainie i w Rosji i finalnie Spółka została z zapasami, które muszą być sprzedane w I kw. 2015).

Ryzyko kredytowe

Spółka nabywa komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i odsprzedaż je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w kilku przypadkach – do 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 61% 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.

Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W ramach tego zjawiska na niektórych z naszych rynków pojawiły się sygnały poprawy, a na innych stabilizacja. W wyniku częściowej poprawy, Spółka podjęła pewne starania by wykorzystać te sygnały na poziomie przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę naszego 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. Ponadto, od czasu do czasu na wybranych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje, jak w przypadku Ukrainy i Rosji w 2014 roku trwająca do dziś, co doprowadziło do znacznej niestabilności w otoczeniu finansowym tych krajów.

Sezonowość

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

Tradycyjny efekt sezonowości był oczekiwany również w 2014 roku, pomimo zawirowań w krajach byłego ZSRR w I kw. 2014. Jednakże, ze względu na deprecjację walut lokalnych w Rosji i na Ukrainie, Spółka zaobserwowała, że efekt sezonowości w 2014 roku był znacznie słabszy niż w 2013 roku. Zostało to jedynie do pewnego stopnia skompensowane rosnącą sprzedażą w innych regionach.

Rozwój biznesu marek własnych

W związku ze strategią Spółki zakładającą koncentrację bardziej na rentowności niż na przychodach, Spółka zwiększyła swoje zaangażowanie w rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto. Objęło to rozwój linii produktowych tabletów, smartfonów, GPS-ów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio i Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

Ze względu na fakt, iż produkty Spółki, przede wszystkim tablety i smartfony, zostały dobrze przyjęte przez rynki, oczekuje się, że dalszy rozwój biznesu marek własnych może pozytywnie wpływać na przyszłe przychody i zyski. Jednakże konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności. Dodatkowo, oprócz kwestii konkurencji, ze względu na zwiększoną skalę sprzedaży produktów pod naszymi markami własnymi oraz fakt, że nie jesteśmy wytwórcami tych produktów, pewne kwestie związane z gwarancjami oraz jakością, które mogą się pojawić, mogą negatywnie wpłynąć na nasze wyniki. Spółka wykorzystuje wszelkie środki w zakresie kontroli jakości aby ograniczać to ryzyko, ale biorąc pod uwagę wolumeny sprzedaży i dużą liczbę fabryk wykorzystywanych do produkcji tych produktów, środki te mogą okazać się niewystarczające.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach. Jest tak dlatego, że mogą nastąpić istotne zmiany w trendach rynkowych, preferencjach klientów lub w technologii, które mogą wpłynąć na rozwój biznesu marek własnych, a w związku z tym na jej wyniki. Dlatego Spółka, podobnie jak w przeszłości, zaczęła inwestować w nowe technologie, które będą sprzedawane pod markami własnymi.

Jest to szczególnie słuszne ponieważ – zgodnie z oczekiwaniami – rynek tabletów zaczął już wykazywać oznaki nasycenia. Dlatego oczekuje się, że oparcie na naszym udziale rynkowym oraz praca nad nowymi segmentami pozwolą Spółce nadal rosnąć dynamicznie w segmencie marek własnych.

Dlatego nie zaobserwowaliśmy wzrostu przychodów z marek własnych w 2014 roku oraz nie oczekujemy go w 2015 roku, dopóki sytuacja na dużych i mniej nasyconych wschodnich rynkach nie ulegnie poprawie.

Roszczenia gwarancyjne dotyczące produktów pod markami własnymi

Zwiększony biznes marek własnych wymaga od nas dodatkowych wysiłków aby uniknąć problemów z jakością urządzeń. Pomimo wszystkich naszych wysiłków, zanotowaliśmy istotne zwroty konkretnych modeli. Polityka gwarancyjna Grupy była podobna do innych marek. Fakt, że nie kontrolujemy jakości produkcji oraz, że polegamy na umowach gwarancyjnych, które podpisujemy z pracującymi dla nas fabrykami, stanowi dla Spółki istotne ryzyko. Zaobserwowaliśmy, że niektóre fabryki nie chcą w wystarczającym stopniu kompensować defektów gdy liczba przypadków dla danego modelu jest duża, więc Grupa podejmuje wszelkie możliwe kroki aby zapewnić właściwą kompensatę. Co więcej, aktualnie prowadzimy znacznie głębszą analizę w procesie wyboru dostawców, aby uniknąć znacznej awaryjności w przyszłości. Może dojść do sytuacji, w której będziemy zmuszeni do ponownego oszacowania naszych rezerw na zwroty, zanim powrócimy do normalnego poziomu rezerw, co może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki.

Zwiększony koszt długu

Zwiększony biznes 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 finansowanie to jest drogie. Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i aktualnie podejmuje pewne dodatkowe działania, by dalej obniżać koszt finansowania. Jednakże, sankcje nałożone na Rosję oraz napięcia związane z kryzysem ukraińskim skutkowały istotnym wzrostem kosztu finansowania w tym kraju i może to ograniczyć skuteczność naszych wysiłków w celu zmniejszenia średniego kosztu zadłużenia.

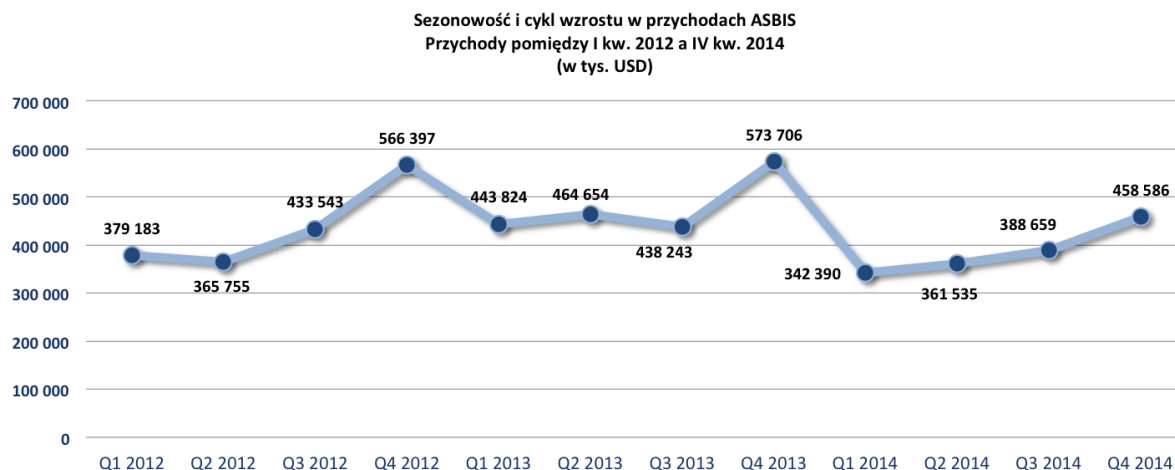
Sytuacja finansowa i wyniki działalności

Spółka pierwotnie ogłosiła prognozę finansową na 2014 rok 8 maja 2014. Widząc, że rozwój działalności na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej oraz Europy Zachodniej nie jest wystarczająco szybki by skompensować negatywne efekty kryzysu na rynkach Rosji i Ukrainy, w dniu 6 listopada 2014 Spółka skorygowała swoją prognozę finansową na 2014 rok. Zgodnie z tą korektą, Spółka oczekiwała, że wygeneruje od 1,45 mld USD do 1,60 mld USD przychodów, a zysk netto po opodatkowaniu za rok miał wynieść od 1 mln USD do 2 mln USD. Faktycznie Spółka:

- wypracowała przychody w wysokości 1.551.170, co jest wartością zgodną z prognozą finansową Spółki na 2014 rok.
- osiągnęła zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 0.979 USD, co jest wartością bliską dolnej granicy prognozy finansowej Spółki na 2014 rok.

Rok zakończony 31 grudnia 2014 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2013

Przychody: Przychody w 2014 roku zmniejszyły się o 19,23% do 1.551.170 USD z 1.920.427 USD w 2013 roku. Zmniejszenie to wynikało głównie z kryzysu w regionie krajów byłego ZSRR oraz ostrej konkurencji. Jednocześnie, przychody w 2014 roku były zgodne ze zrewidowaną prognozą finansową Spółki na 2014 rok. Pomimo zmniejszenia przychodów, management uważa ich wysokość za dobre osiągnięcie biorąc pod uwagę sytuację rynkową.



Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2014 oraz 2013 roku:

	2014		2013	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	305.380	19,69%	357.126	18,60%
Procesory (CPU)	255.530	16,47%	259.221	13,50%
Tablety	216.384	13,95%	334.444	17,42%
Komputery mobilne (laptopy)	170.376	10,98%	240.925	12,55%
Dyski twarde (HDD)	158.532	10,22%	181.105	9,43%
Oprogramowanie	113.928	7,34%	137.263	7,15%
Pozostałe	331.040	21,34%	410.343	21,37%
Przychody ogółem	1.551.170	100%	1.920.427	100%

Począwszy od lutego 2014 nasze przychody znajdowały się pod poważną presją ze względu na zawirowania na Ukrainie, które wpłynęły na sprzedaż w wielu krajach naszej działalności. Wpłynęło to negatywnie na przychody ze wszystkich linii produktowych oferowanych przez Grupę. W drugiej połowie roku zaobserwowaliśmy pozytywną reakcję na nasze działania podejmowane aby poradzić sobie z kryzysem. ASBIS pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców. Głównym i dobrym przykładem jest firma APPLE, która powierzyła ASBIS dystrybucję iPhone'ów również na Ukrainie i w Kazachstanie.

W 2014 roku w porównaniu 2013 roku, przychody ze sprzedaży wszystkich głównych linii produktowych zmniejszyły się ze względu na zawirowania rynkowe. Najmniejszy spadek zanotowaliśmy w przypadku procesorów, podczas gdy najbardziej ucierpiały tablety i laptopy. Spadek zanotował również segment marek własnych, jednakże, zmniejszenie to zostało do pewnego stopnia skompensowane przez sprzedaż rozwiniętą w regionach Europy Zachodniej oraz Europy Środkowo-Wschodniej.

Przychody ze sprzedaży produktów pod markami własnymi zmniejszyły się w 2014 roku do 22,54% w porównaniu do 24,42% w I-IV kw. 2013. Intencją Spółki jest dalszy rozwój sprzedaży marek własnych do poziomu, na którym przynoszą one zamierzone marże brutto oraz zapewniają zdrowe przepływy pieniężne. Nie oczekujemy aby sprzedaż naszych marek własnych wzrosła w 2015 roku.

Poniższa tabela prezentuje strukturę geograficzną przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2014 i 2013 roku:

	2014		2013	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Kraje byłego ZSRR	516.564	33,30%	730.683	38,05%
Europa Środkowo-Wschodnia	660.959	42,61%	741.549	38,61%
Europa Zachodnia	119.927	7,73%	181.659	9,46%
Bliski Wschód i Afryka	206.394	13,31%	231.997	12,08%
Pozostałe	47.327	3,05%	34.540	1,80%
Ogółem	1.551.170	100%	1.920.427	100%

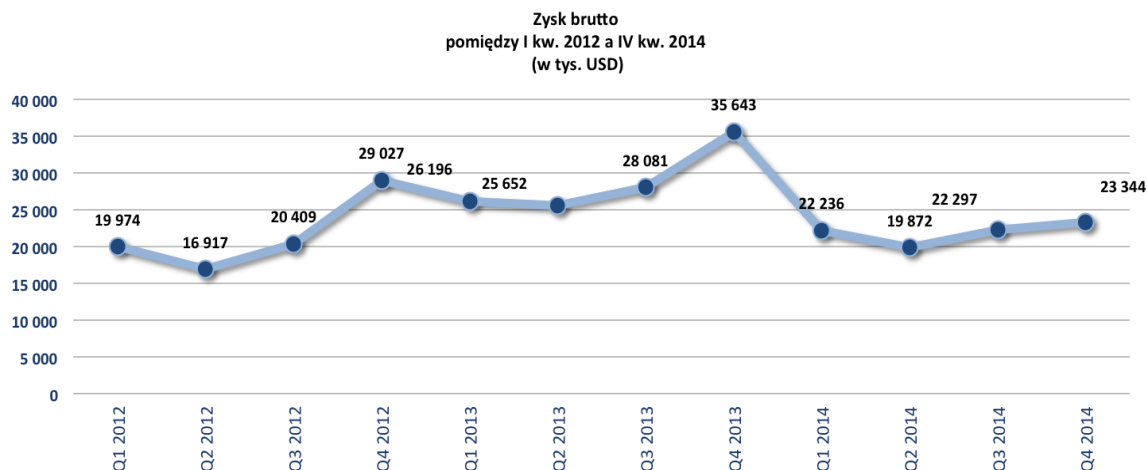
Poniższa tabela przedstawia strukturę naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2014 i 2013 roku:

2014				2013		
	Kraj	Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem	Kraj	Sprzedaż w tys. USD	% przychodów ogółem
1.	Rosja	284.464	18,34%	Rosja	410.880	21,40%
2.	Słowacja	237.787	15,33%	Słowacja	221.242	11,52%
3.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	144.264	9,30%	Ukraina	163.699	8,52%
4.	Polska	105.046	6,77%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	139.252	7,25%
5.	Ukraina	84.626	5,46%	Bułgaria	107.690	5,61%
6.	Kazachstan	83.144	5,36%	Czechy	89.722	4,67%
7.	Czechy	77.408	4,99%	Białoruś	78.597	4,09%
8.	Wielka Brytania	65.025	4,19%	Kazachstan	66.149	3,44%
9.	Rumunia	60.945	3,93%	Wielka Brytania	56.391	2,94%
10.	Białoruś	52.831	3,41%	Rumunia	49.831	2,59%
11.	Pozostałe	355.630	22,93%	Pozostałe	536.974	27,96%
	OGÓŁEM	1.551.170	100%	OGÓŁEM	1.920.427	100%

Struktura przychodów - Top 10 krajów w 2014 oraz w 2013 roku według dynamiki sprzedaży (w tys. USD)

Kraj	SPRZEDAŻ I JEJ DYNAMIKA			
	2014	2013	Zmiana USD	Zmiana %
Polska	105.046	44.005	61.041	138,71%
Kazachstan	83.144	66.149	16.995	25,69%
Rumunia	60.945	49.831	11.114	22,30%
Wielka Brytania	65.025	56.391	8.635	15,31%
Słowacja	237.787	221.242	16.546	7,48%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	144.264	139.252	5.011	3,60%
Czechy	77.408	89.722	(12.314)	-13,72%
Rosja	284.464	410.880	(126.416)	-30,77%
Białoruś	52.831	78.597	(25.765)	-32,78%
Ukraina	84.626	163.699	(79.073)	-48,30%

Zysk brutto: Trendy na zysku brutto były podobne do trendów na przychodach. Po istotnym zmniejszeniu w pierwszej połowie 2014 roku, zysk brutto zaczął rosnąć począwszy od III kw. 2014. Zysk brutto w 2014 roku zmniejszył się o 24,07% do 87.749 ze 115.571 USD w 2013 roku.



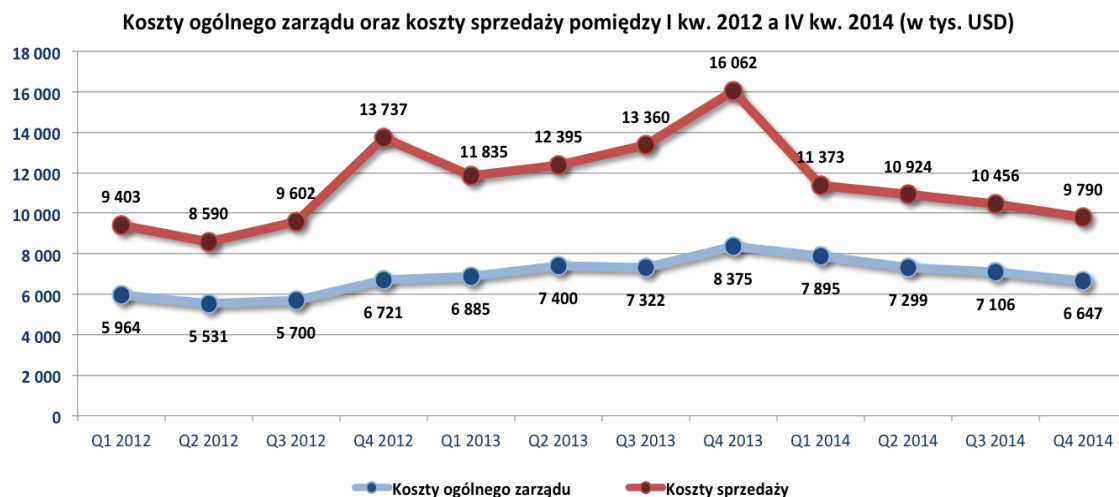
Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów): Marża zysku brutto w 2014 roku zmniejszyła się do 5,66% z 6,02% w 2013 roku. Było to rezultatem mniejszego popytu w Rosji i na Ukrainie, ostrzejszej konkurencji szczególnie w obszarze marek własnych oraz wyprzedzą zalegających zapasów.

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 – przede wszystkim - zyskiem brutto.

W 2014 roku koszty sprzedaży zmniejszyły się o 20,70% do 42.543 USD z 53.651 USD w 2013 roku, w rezultacie naszego programu cięcia kosztów oraz mniejszego zysku brutto.

Koszty ogólnego zarządu: Koszty ogólnego zarządu składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji i kosztów wynajmu. Zmniejszyły się one w 2014 roku - głównie ze względu na zmniejszoną liczbę pracowników oraz lepsze wykorzystanie naszych zasobów ludzkich.

Koszty ogólnego zarządu w 2014 roku zmniejszyły się o 3,45% do 28.947 USD z 29.982 USD w 2013 roku. Zmniejszenie to byłoby bardziej znaczące, jednakże działania w zakresie cięcia kosztów zaczęły się dopiero w II kw. 2014; ponadto istotne kwoty zostały wypłacone jako kompensaty (np. z tytułu likwidacji stanowiska, rozwiązania umowy itd.) zwalnianym pracownikom. W 2015 roku planowane i oczekiwane są dalsze oszczędności.



Zysk z działalności operacyjnej: Zysk z działalności operacyjnej w roku zakończonym 31 grudnia 2014 wyniósł 16.258 USD w porównaniu do 31.939 USD w 2013 roku.

Marża operacyjna (zysk z działalności operacyjnej jako procent przychodów) wyniosła 1,05% w 2014 roku, w porównaniu do 1,66% w 2013 roku.

Zysk przed opodatkowaniem: W 2014 roku zysk przed opodatkowaniem wyniósł 1.255 USD, w porównaniu do 16.365 USD w 2013 roku.

EBITDA: W 2014 roku EBITDA zmniejszyła się o 45,08% do 19.134 USD, w porównaniu do 34.840 USD w 2013 roku.

Zysk po opodatkowaniu: W 2014 roku zysk po opodatkowaniu zmniejszył się o 92,30% do 0.979 USD, w porównaniu do 12.712 USD w 2013 roku. Było to głównie efektem niższej sprzedaży związanej z zawirowaniami na naszych największych rynkach – w Rosji i na Ukrainie – oraz strat z pierwszej połowy roku. Zysk po opodatkowaniu w 2014 roku był blisko dolnej granicy prognozy finansowej Spółki.

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 2014 i 2013 roku:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2014	2013
	USD	
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	41.809	11.019
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(1.563)	(3.245)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11.320)	(2.891)
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	28.926	4.883

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

W IV kw. 2014 Spółka kontynuowała istotną poprawę wpływów pieniężnych z działalności operacyjnej zwiększając je o 70.620 USD. W rezultacie wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 41.809 USD w 2014 roku, w porównaniu do wpływów w wysokości 11.019 USD w 2013 roku. W ten sposób, zgodnie z przewidywaniami Spółki, pozytywny trend w przepływach pieniężnych z działalności operacyjnej był kontynuowany. Ważne jest aby podkreślić, że Spółka była w stanie wygenerować dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej zarówno w IV kw. 2014 jak i w dwunastu miesiącach 2014 roku pomimo trudnej sytuacji rynkowej. Było to możliwe przede wszystkim ze względu na poprawioną efektywność zarządzania kapitałem obrotowym.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 1.563 USD w dwunastu miesiącach zakończonych 31 grudnia 2014, w porównaniu do 3.245 USD a analogicznym okresie 2013 roku. Wydatki te odnoszą się do bieżących inwestycji w aktywa trwałe, takie jak komputery, meble, itd.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 11.320 USD w dwunastu miesiącach zakończonych 31 grudnia 2014, w porównaniu do wydatków w wysokości 2.891 USD w analogicznym okresie 2013 roku. Jest to związane głównie z wypłatą dywidendy dokonaną w lipcu 2014 oraz spłatą niektórych pożyczek.

Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W wyniku polepszonych przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (związanemu głównie z lepszym zarządzaniem kapitałem obrotowym) stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wzrósł o 28.926 USD, w porównaniu do wzrostu o 4.883 USD w analogicznym okresie 2013 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 2014 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 60.244 USD (w tym 58.706 USD bieżących wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2014 roku), w porównaniu do 76.214 USD (wliczając 73.642 USD bieżących na dzień 31 grudnia 2013 r).

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2014:

<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						21.858.654		
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bankowym	2.500.000	Euro	0,82	3.038.750	23.wrz.10	30.lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Gwarancja bankowa	2.433.000	USD	1,00	2.433.000	23.wrz.10	30.lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bankowym	3.100.000	USD	1,00	3.100.000	23.wrz.10	30.lis.14
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Pożyczka	675.083	Euro	0,82	820.563	23.wrz.10	30.cze.23
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bankowym-wielowalutowy	8.261.353	USD	1,00	8.261.353	14.kwi.10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Gwarancje	767.407	USD	1,00	767.407	14.kwi.10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus Factors	Faktoring	2.000.000	USD	1,00	2.000.000	24.mar.11	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus Factors	Faktoring	360.000	Euro	0,82	437.580	24.mar.11	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bankowym	1.000.000	USD	1,00	1.000.000	1.lis.09	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd						1.580.150		
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bankowym	100.000	Euro	0,82	121.550	18.lip.12	15.maj.15
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Faktoring	800.000	Euro	0,82	972.400	18.lip.12	18.lip.15

ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bankowym	400.000	Euro	0,82	486.200	20.sie.08	28.maj.15
Prestigio Plaza-CY						121.550		
Prestigio Plaza	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bankowym	50.000	Euro	0,82	60.775	15.gru.11	bezterminowo
Prestigio Plaza	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bankowym	50.000	Euro	0,82	60.775	30.lip.13	30.lip.15
ASBIS Czech						5.693.264		
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Kredyt odnawialny	80.000.000	Koruna	22,83	3.503.547	19.mar.13	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Kredyt w rachunku bankowym	15.000.000	Koruna	22,83	656.915	23.lip.12	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	Transfinance	Faktoring	35.000.000	Koruna	22,83	1.532.802	02.cze.09	bezterminowo
ASBIS Poland						36.841.355		
Asbis PL, SP z.o.o	BZ WBK Faktor Sp. z o.o.	Faktoring	50.000.000	PLN	3,51	14.256.387	17.kwi.12	nielimitowany okres
Asbis PL, SP z.o.o	BOŚ Bank S.A.	Kredyt w rachunku bankowym	24.000.000	PLN	3,51	6.843.066	11.paź.12	28.wrz.15
Asbis PL, SP z.o.o	BOŚ Bank S.A.	Faktoring	30.000.000	PLN	3,51	8.553.832	17.sty.14	16.lut.15
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Kredyt w rachunku bankowym	5.000.000	PLN	3,51	1.425.639	31.paź.12	30.cze.15
Asbis PL, SP z.o.o	Bank Zachodni WBK S.A.	Gwarancja bankowa	20.210.000	PLN	3,51	5.762.432	31.sty.13	29.wrz.16
ASBIS Estonia						607.750		
ASBIS Estonia	SEB Liising AS	Faktoring	500.000	Euro	0,82	607.750	1.kwi.14	31.mar.15
ASBIS Romania						7.784.469		
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Kredyt w rachunku bankowym	13.500.000	RON	3,67	3.678.474	30.paź.14	31.sty.14
Asbis Romania SRL	Alpha Bank	Kredyt w rachunku bankowym	6.500.000	RON	3,67	1.771.117	30.paź.14	31.sty.14
Asbis Romania SRL	BRD-GSG	Faktoring	700.000	USD	1,00	700.000	1.lip.14	1.lip.15
Asbis Romania SRL	BRD-GSG	Faktoring	6.000.000	RON	3,67	1.634.877	1.gru.14	1.gru.15
ASBIS Slovakia						32.961.413		
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bankowym	13.310.000	Euro	0,82	16.178.305	1.lis.14	31.paź.15
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Gwarancja bankowa	1.690.000	Euro	0,82	2.054.195	1.lis.14	31.paź.15
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt odnawialny	11.000.000	Euro	0,82	13.370.500	1.lis.14	31.paź.15
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Pożyczka długoterminowa	1.025.583	Euro	0,82	1.246.596	1.lis.13	30.cze.17
Asbis SK spol s.r.o	CSOB Leasing	Leasing finansowy	91.993	Euro	0,82	111.817	-	-
ASBIS Croatia						3.982.795		
ASBIS Cr d.o.o	Erste&Steiermarkische bank d.d.	Pożyczka krótkoterminowa	19.500.000	HRK	6,30	3.094.203	22.lip.14	23.lip.15
ASBIS Cr d.o.o	Societe Generale-Splitska Banka D.D	Gwarancja bankowa	750.000	HRK	6,30	119.008	15.lis.14	15.11.2015+ 3 miesiące respiro
ASBIS Cr d.o.o	Prvi faktor d.o.o.	Faktoring	4.850.000	HRK	6,30	769.584	22.lut.10	bez daty
ASBIS Serbia						2.090.503		
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Pożyczka krótkoterminowa	60.000.000	RSD	99,5	603.233	30.paź.14	30.kwi.16
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt w rachunku	119.250.000	RSD	99,5	1.198.925	30.paź.14	30.paź.15

		bankowym						
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Gwarancja celna	12.000.000	RSD	99,5	120.647	27.lut.14	27.lut.15
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Faktoring	16.680.000	RSD	99,5	167.699	31.mar.14	31.mar.15
ASBIS Hungary						2.039.734		
Asbis Hungary Ltd	Erste Bank	Pożyczka krótkoterminowa	500.000.000	Huf	245,13	2.039.734	20.mar.14	20.mar.15
ASBIS Slovenia						2.431.000		
Asbis Slovenia d.o.o	Nova ljubljanska banka d.d (Domzale)	Kredyt w rachunku bankowym	200.000	Euro	0,82	243.100	31.gru.13	20.maj.15
Asbis Slovenia d.o.o	S-factoring d.o.o.	Faktoring	1.500.000	Euro	0,82	1.823.250	23.wrz.13	
Asbis Slovenia d.o.o	Sparkasse Bank	Pożyczka krótkoterminowa	300.000	Euro	0,82	364.650	28.maj.14	28.maj.15
ASBIS Bulgaria						7.460.784		
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Pożyczka odnawialna	9.000.000	BGN	1,61	5.595.588	11.wrz.13	31.maj.15
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Factoring EAD	Linia faktoringowa	1.000.000	Bng	1,61	621.732	31.paź.14	30.wrz.15
Asbis Bulgaria Ltd	Citibank N.A. - Sofia Branch	Linia faktoringowa	2.000.000	Bng	1,61	1.243.464	13.wrz.13	bezterminowo
ASBIS Middle East						19.529.542		
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Pożyczka	15.500.000	Dirham	3,68	4.211.957	Od daty ukończenia dokumentacji zabezpieczają- cej (26/12/06)	Do daty
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Faktoring / dyskontowanie	8 000 000	Dirham	3,68	2.173.913	Od daty ukończenia dokumentacji zabezpieczają- cej (26/12/06)	Do daty
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Linia importowa	11 017 500	Dirham	3,68	3.000.000	05.maj.13	Do daty
Asbis Middle East FZE	HSBC Bank Middle East Limited	Faktoring / dyskontowanie	27 000 000	Dirham	3,68	7.336.957	17.cze.09	Do daty
Asbis Middle East FZE	Citibank N.A.	Pożyczka krótkoterminowa- linia importowa	5 500 000	Dirham	3,68	1.494.565	28.sty.14	Do daty
Asbis Middle East FZE	Citibank N.A.	Dyskontowanie lokalnych rachunków/ czeków	4 500 000	Dirham	3,68	1.222.826	28.sty.14	Do daty
Asbis Middle East FZE	HSBC	Pożyczka długoterminowa	21 356	Dirham	3,68	5.803	01.sty.13	01.kwi.17
Asbis Middle East FZE	HSBC	Pożyczka długoterminowa	28 787	Dirham	3,68	7.823	21.lis.13	21.lis.17
Asbis Middle East FZE	HSBC	Pożyczka długoterminowa	160 784	Dirham	3,68	43.691	21.lis.13	21.lis.17
Asbis Middle East FZE	HSBC	Pożyczka długoterminowa	39 044	Dirham	3,68	10.610	21.lis.13	21.lis.17
Asbis Middle East FZE	HSBC	Pożyczka długoterminowa	78 744	Dirham	3,68	21.398	01.sie.14	31.lip.18
ASBIS Moscow						43.988.455		
OOO Asbis- Moscow	Moscow Credit bank	Faktoring	1 603 000 000	Rur	55,54	28.863.485	19.cze.09	Do daty
OOO Asbis- Moscow	Moscow Credit bank	Kredyt w rachunku bankowym	100 000 000	Rur	55,54	1.800.592	28.mar.14	27.mar.15
OOO Asbis- Moscow	Moscow Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	250.000.000	Rur	55,54	4.501.479	28.lut.14	27.lut.15
OOO Asbis- Moscow	Moscow Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	190.000.000	Rur	55,54	3.421.124	25.mar.14	24.mar.15

OOO Asbis-Moscow	Moscow Credit bank	Pożyczka krótkoterminowa	300.000.000	Rur	55,54	5.401.775	28.lut.14	27.lut.15
ASBIS Bosnia						1.377.882		
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Kredyt w rachunku bankowym	350.000	KM	1,61	217.606	9.maj.14	9.maj.15
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Kredyt odnawialny	250.000	KM	1,61	155.433	7.lut.14	31.sty.15
Megatrend	SBERBANK BH d.d.	Kredyt odnawialny	250.000	KM	1,61	155.433	30.kwi.14	30.kwi.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	156.466	KM	1,61	97.280	10.cze.14	23.cze.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt odnawialny	200.000	KM	1,61	124.346	30.wrz.14	30.mar.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt w rachunku bankowym	300.000	KM	1,61	186.519	8.wrz.14	9.mar.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt odnawialny	200.000	KM	1,61	124.346	26.maj.14	26.maj.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt odnawialny	300.000	KM	1,61	186.519	30.wrz.14	30.mar.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	100.000	USD	1,00	100.000	30.maj.14	15.cze.15
Megatrend	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancja bankowa	48.896	KM	1,61	30.400	28.sty.14	28.sty.15
Asbis Latvia						607.750		
Asbis Latvia	Pohjola bank plc filiāle Latvijā	Kredyt w rachunku bankowym	500.000	EUR	0,82	607.750	20.gru.13	1.kwi.15
Asbis Lithuania						729.300		
Asbis Lithuania	Pohjola bank	Kredyt w rachunku bankowym	600.000	EUR	0,82	729.300	7.sie.14	31.sie.15
Belarus						3.763.713		
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	40.500.000.000	Byr	11 850,00	3.417.722	20.wrz.13	19.wrz.16
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Moscow-Minsk	Pożyczka krótkoterminowa	4.100.000.000	Byr	11 850,00	345.992	22.kwi.14	21.kwi.15
ASBIS Kazakhstan						5.882.353		
ASBIS Kazakhstan	Alfabank	Pożyczka krótkoterminowa	270.000.000	KZT	181,90	1.484.332	8.sie.14	8.sie.17
ASBIS Kazakhstan	Alfabank	Faktoring	800.000.000	KZT	181,90	4.398.021	8.sie.14	8.sie.17
ASBIS Ukraine						5.155.816		
ASBIS Ukraine	Fidobank	Faktoring	58.800.000	UAH	15,77	3.728.930	7.lis.14	6.lis.15
ASBIS Ukraine	OTP Bank	Pożyczki krótkoterminowe	22.500.000	UAH	15,77	1.426.886	14.lis.14	14.lis.16
PRESTIGIO Europe						94.692		
Prestigio Europe	ČSOB bank	Kredzt w rachunku bankowzm	2.000.000	CZK	21,12	94.692	1.wrz.14	bezterminowo

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 4.622 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2014 r. w porównaniu do 3.818 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2013.

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 2015 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 2015 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 Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	5 czerwca 2017	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 1964 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. Sprawował funkcję Członka Rady Dyrektorów oraz Przewodniczącego Komitetu Audytu Rady Dyrektorów oraz Komitetu ds. Ryzyka Rady Dyrektorów w Marfin Laiki Bank (od grudnia 2011). Specjalizował 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 od czasu do czasu ustalane w drodze uchwały pełnej Rady Dyrektorów 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 2014 i 2013 (USD):

Imię i nazwisko	2014			2013		
	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem
Siarhei Kostevitch	253	-	253	587	-	587
Marios Christou	82	-	82	103	-	103
Constantinos Tziamalis	77	-	77	80	8	88
Laurent Journoud	-	-	-	199	230	429
Efstathios Papadakis	17	-	17	22	-	22
Chris Pavlou	23	-	23	25	-	25

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	268.000	0,48%
Constantinos Tziamalis	55.000	0,10%
Efstathios Papadakis	0	0%
Chris Pavlou	0	0%

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

W 2014 roku miały miejsce następujące zmiany w ilości akcji posiadanych przez Dyrektorów:

- w dniu 13 października 2014 roku Spółka otrzymała zawiadomienie w trybie art. 160 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi od Pana Marios Christou, Dyrektora i Dyrektora Finansowego Spółki, że w dniu 13 października 2014 roku powziął on informację, o złożeniu przez Spółkę w domu maklerskim dyspozycji przeniesienia na niego bezpłatnie 20.000 akcji Spółki.
- W dniu 13 października 2014 roku Spółka otrzymała zawiadomienie w trybie art. 160 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi od Pana Constantinos Tziamalīs, Dyrektora Spółki, że w dniu 13 października 2014 roku powziął on informację, o złożeniu przez Spółkę w domu maklerskim dyspozycji przeniesienia na niego bezpłatnie 20.000 akcji Spółki.

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 2014 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 2014, zatrudnialiśmy 1310 pracowników, spośród których 144 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie. Podział pracowników ze względu na obowiązki według stanu na 31 grudnia 2014 i 2013 wygląda następująco:

	Na 31 grudnia	
	2014	2013
Sprzedaż i marketing	647	940
Administracja i IT	245	321
Finanse	129	172
Logistyka	289	382
Ogółem	1,310	1,815

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%

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

Transakcje z podmiotami powiązanymi

W roku zakończonym 31 grudnia 2014 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 2014 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 Roczного, 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 2014 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 2014 roku wyniosła 11.484 USD – zgodnie z notą 16 do sprawozdania finansowego - co jest wartością wyższą niż 10% kapitałów własnych Spółki.

Ponadto, na dzień 31 grudnia 2014 roku Spółka udzieliła gwarancji korporacyjnych w wysokości 177.663 USD, w porównaniu do 188.815 na 31 grudnia 2013. Gwarancje te są wykorzystywane w celu wsparcia lokalnego finansowania swoich spółek zależnych. Całkowita kwota tych gwarancji 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 nocie 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 2015 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 szczegółach w sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego:

- a) nota 13 – 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 2014 roku

Nie było depozytów innych niż ujawnione jako objęte zastawem w sprawozdaniu finansowym do niniejszego raportu rocznego. Nie było inwestycji kapitałowych innych niż te ujawnione w nocie 9 do sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

Informacja o istotnych pozycjach pozabilansowych według stanu na dzień 31 grudnia 2014

Według stanu na dzień 31 grudnia 2014 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 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, Spółka wypłaciła dywidendę w lipcu 2014 roku. Nastąpiło to w wyniku uchwały ZWZA Spółki z dnia 5 czerwca 2014 roku. Wypłata dywidendy wyniosła 0,06 USD na akcję (w porównaniu do 0,05 USD na akcję w 2013 roku), zgodnie z rekomendacją Rady Dyrektorów. Datą ustalenia prawa do dywidendy (record date) był 18 czerwca 2014 a datą wypłaty dywidendy był 3 lipca 2014.

Jednakże, ponieważ wyniki 2014 roku były znacznie słabsze, Rada Dyrektorów nie będzie rekomendowała najbliższemu Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty dywidendy z wyników 2014 roku.

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 jakiejkolwiek 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 jakiejkolwiek odpowiedzialności (z wyłączeniem możliwości zwrotu towaru), za pisemnym wypowiedzeniem przekazanym z 60-dniowym wyprzedzeniem.

Umowa z AMD

W dniu 31 grudnia 2003 r. spółka ISA Hardware Limited („ISA Hardware”) zawarła handlową umowę dystrybucyjną z Advance Micro Devices („AMD”), na podstawie której ISA Hardware powierzono rolę niewyłącznego dystrybutora handlowego odpowiedzialnego za dystrybucję i promocję produkowanych przez AMD układów scalonych, urządzeń elektronicznych i innych produktów określonych w umowach zawieranych w odniesieniu do terytoriów ustalonych z ISA Hardware zgodnie z postanowieniami umowy. Ta umowa została przeniesiona na ASBIS Enterprises Plc („ASBIS”) od 1 stycznia 2009 roku. Płatności pobierane od ASBIS za poszczególne produkty określane są jako „najlepsza cena dla dystrybutorów” (*distributor's best buy price*) i wynikają z cennika publikowanego przez AMD, o ile strony nie uzgodnią pisemnie inaczej. Umowa obowiązuje do momentu jej rozwiązania przez którąkolwiek ze stron po przekazaniu 30-dniowego pisemnego wypowiedzenia. AMD może rozwiązać umowę z podaniem

przyczyny z 24-godzinny wypowiedzeniem, jeżeli powodem rozwiązania jest utrata płynności lub inne podobne zdarzenie skutkujące zaprzestaniem działalności przez ASBIS, w tym zmiana kontroli. Ponadto, AMD ma prawo rozwiązać umowę za uprzednim 24 godzinny wypowiedzeniem, jeżeli ASBIS nie ureguluje płatności z faktur pomimo wezwania, lub jeżeli wprowadzi w błąd lub poda fałszywe informacje lub naruszy którekolwiek z oświadczeń, zapewnień umownych, zobowiązań lub powinności wynikających z tejże umowy. Jeżeli umowa zostanie rozwiązana w ten sposób, wszelkie zaległe kwoty należne od ASBIS na rzecz AMD stają się wymagalne w trybie natychmiastowym.

Umowa z Seagate Technology International

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

Umowa z Microsoft Ireland Operations Limited

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

Umowy z firmą DELL

ASBISC Enterprises PLC (ASBIS) zawarł szereg umów typu DELL International Distributor Agreements z firmą DELL, poczynawszy od 19 kwietnia 2007 r., na podstawie których ASBIS został niewyłącznym dystrybutorem handlowym dystrybuującym, sprzedającym i wspierającym produkty DELL oraz usługi pod marką DELL wskazane w poszczególnych umowach na wskazanych w umowach terytoriach. DELL zapewnia ASBIS aktualne listy cen sprzedaży produktów i usług dla tych terytoriów. Pierwotny okres trwania umów wynosi rok, po czym pozostają one w mocy na 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 2014 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) 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 2014 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 mogłyby rzutować negatywnie na ocenę niezależności jego opinii i sądów, - wyraźnie zgłaszać swój sprzeciw i zdanie odrębne w przypadku uznania, że decyzja rady nadzorczej stoi w sprzeczności z interesem spółki.	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej oba terminy używane w Dobrych Praktykach odnoszą się do Rady Dyrektorów Spółki oraz do jej Dyrektorów Niewykonawczych. (patrz: Wprowadzenie).
8.	Żaden akcjonariusz nie powinien być uprzywilejowany w stosunku do pozostałych akcjonariuszy w zakresie transakcji i umów zawieranych przez spółkę z akcjonariuszami lub podmiotami z nimi powiązanymi.	TAK	
9.	GPW rekomenduje spółkom publicznym i ich akcjonariuszom, by zapewniały one zrównoważony udział kobiet i mężczyzn w wykonywaniu funkcji zarządu i nadzoru w przedsiębiorstwach, wzmacniając w ten sposób kreatywność i innowacyjność w	TAK	Członkowie Rady Dyrektorów Spółki są powoływani przez Walne Zgromadzenie

	prowadzonej przez spółki działalności gospodarczej.		Akcjonariuszy.
10.	Jeżeli spółka wspiera różne formy ekspresji artystycznej i kulturalnej, działalność sportową albo działalność w zakresie edukacji lub nauki i postrzega swoją aktywność w tym zakresie jako element swojej misji biznesowej i strategii rozwoju, mający wpływ na innowacyjność przedsiębiorstwa i jego konkurencyjność, dobrą praktyką jest publikowanie, w sposób przyjęty przez spółkę, zasad prowadzenia przez nią działalności w tym zakresie.	TAK	
11.	Przejawem dbałości spółki giełdowej o należyłą jakość ładu informacyjnego jest zajmowanie przez nią, w formie komunikatu zamieszczanego na swojej stronie internetowej, stanowiska – chyba że spółka uzna inne działanie za bardziej właściwe - w sytuacji, gdy dotyczące spółki: - publicznie przekazane informacje są od początku nieprawdziwe, częściowo nieprawdziwe, albo stały się takimi później, - publicznie wygłoszone opinie są od początku, albo w wyniku późniejszych okoliczności, nieoparte na istotnych przesłankach o obiektywnym charakterze. Zasada ta odnosi się do opinii lub informacji wypowiedzianych publicznie przez przedstawicieli spółki w szerokim sensie lub przez inną osobę, której wypowiedzi mogą mieć skutek opiniotwórczy, i niezależnie od tego, czy te informacje lub opinie zawierają sugestie korzystne dla spółki, czy też sugestie niekorzystne.	TAK	
12.	Spółka powinna zapewnić akcjonariuszom możliwość 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 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 należyтым rozeznaniem, 6) roczne sprawozdania z działalności rady nadzorczej, z uwzględnieniem pracy jej komitetów, wraz z	TAK	W związku z faktem, że spółki uformowane w zgodzie z prawem cypryjskim nie posiadają zarządu ani rady nadzorczej, doroczne sprawozdanie z działalności rady nadzorczej omawiające pracę komitetów rady nadzorczej, ocenę pracy rady nadzorczej, wewnętrzny system kontroli oraz system zarządzania ryzykami – nie jest publikowane na stronie internetowej Spółki.

	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 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 obowiązкови 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	Nie dotyczy	Ta zasada nie dotyczy Spółki, jako że posiada ona jedynie Radę Dyrektorów.

	publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (Dz. U. Nr 184, poz. 1539 z późn. zm.).		
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	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.

	handlowych.		
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	TAK	Spółka nie posiada rady nadzorczej. Jednak członkowie Rady Dyrektorów są zobowiązani

	konflikt interesów.		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 ASBIS kierowany aktualnie przez CFO oraz jednocześnie Członka Rady Dyrektorów, pana Mariosa Christou.

Sprawozdania finansowe Spółki przygotowywane są 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 57 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 ureguluje płatności należnej Spółce mimo przekazania mu zawiadomienia z żądaniem jej uiszczenia.
- W świetle przepisów prawa cypryjskiego – prawo do otrzymywania egzemplarza sprawozdania finansowego Spółki wraz ze sprawozdaniem Rady Dyrektorów i raportem biegłego rewidenta.

- Prawo do udziału w majątku pozostałym po likwidacji Spółki proporcjonalnie do posiadanych akcji.
- W odniesieniu do dotychczasowych akcjonariuszy – prawo poboru akcji nowej emisji. Akcje nowej emisji należy zaoferować w pierwszej kolejności dotychczasowym akcjonariuszom w liczbie proporcjonalnej do posiadanego udziału w kapitale zakładowym Spółki.

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

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

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

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

Akcje

Zgodnie z postanowieniami art. 4.1 Statutu wszelkie początkowe akcje jeszcze niewyemitowane i 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 Cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113 Spółka może zmienić Statut w drodze uchwały szczególnej. Przyjęcie uchwały szczególnej wymaga większości przynajmniej $\frac{3}{4}$ głosów.

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

X. Informacja o zasadach działania Walnego Zgromadzenia, jego głównych uprawnieniach, prawach akcjonariuszy oraz zasadach wykonywania tych praw

Zasady działania Zgromadzenia Akcjonariuszy są określone w Statucie Spółki.

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

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

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

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

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

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

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

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

Decyzje w innych sprawach podjąć może Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie.

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

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

XI. Skład Rady Dyrektorów oraz jej komitetów oraz informacja o ich działalności w roku zakończonym 31 grudnia 2014

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 Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	5 czerwca 2017	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 2014 nie miały miejsce żadne zmiany w składzie Rady Dyrektorów, jako że w dniu 5 czerwca 2014 – na ZWZA Spółki – ze skutkiem natychmiastowym Pan Constantinos Tziamalis został ponownie powołany do Rady Dyrektorów Spółki, jako Dyrektor wykonawczy.

W roku zakończonym 31 grudnia 2014, 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 2013 r., raport za pierwsze półrocze 2014 r., raporty za I i III kwartał 2014)
- Omówienie bieżącej sytuacji rynkowej, w szczególności w Rosji i na Ukrainie oraz planu działania Spółki w celu ominięcia trudności rynkowych oraz omówienie perspektyw Spółki
- Omówienie struktury kosztów oraz poprawek do tej struktury
- Przyjęcie budżetu na rok
- Omówienie i przyjęcie prognoz finansowych Spółki
- Omówienie i przyjęcie korekty 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
- Przegląd roli i efektywności Rady

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

W roku zakończonym 31 grudnia 2014 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 14 sierpnia 2014 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2014 i 2013 roku:

(USD)	2014	2013
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym ⁽¹⁾	420	499
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	0	72
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	0	0
Wynagrodzenie ogółem	420	571

⁽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 63 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 – 63

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, 24 marca 2015

.....
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 2014

ASBISC ENTERPRISES PLC

RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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 – 63

DYREKTORZY I PROFESJONALNI DORADCY

Rada Dyrektorów

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

Marios Christou (Cyprijski)

Constantinos Tziomalis (Cyprijski)

Efstathios Papadakis (Cyprijski)
Dyrektor Niewykonawczy

Christakis Pavlou (Cyprijski)
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 Group
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.
Toyota Tsusho Europe S.A.
Citibank N.A.
Alfabank KZ

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 odpowiedzialny za przygotowanie skonsolidowanego sprawozdania finansowego Asbisc Enterprises Plc ("Spółka") i jej spółek zależnych ("Grupa") oraz jednostkowego sprawozdania finansowego Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2014, potwierdzamy, iż zgodnie z naszą najlepszą wiedzą:

- a) skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy i jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2014, zaprezentowane na stronach 7 do 63:
 - (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, 24 marca 2015

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

Dyrektorzy przedstawiają swój raport roczny na temat spraw Asbisc Enterprises Plc ("Spółka" lub "podmiot dominujący") i jej spółek zależnych (razem ze Spółką „Grupa”) wraz ze zbadanym sprawozdaniem finansowym Grupy i Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2014 r.

Podstawowa działalność

Podstawową działalnością Grupy i Spółki nadal jest ogólnoswiatowa 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 978.923 USD w porównaniu do 12.712.358 USD w 2013 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 są przedstawione w sprawozdaniu finansowym na stronach 16 do 63.

Grupa osiągnęła w ciągu roku przychody w wysokości 1.551.170.250 USD w porównaniu do 1.920.427.254 USD w 2013 roku.

Jest to związane głównie z zawirowaniami na Ukrainie, które wpłynęły również negatywnie na pobliskie kraje, jak Rosja; w rezultacie, popyt na tych dwóch głównych rynkach istotnie się zmniejszył. Ponadto, biznes marek własnych spotkał się z ostrą konkurencją, głównie ze strony A-brandów, wywierającą presję na nasze przychody oraz - przede wszystkim - zyski.

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

- presja konkurencyjna na rynkach na których działa, która może istotnie wpłynąć na marże brutto i netto;
- krajowe i międzynarodowe czynniki gospodarcze i geopolityczne;
- zmiany technologiczne i inne trendy rynkowe;
- ryzyka finansowe i inne ryzyka opisane w notach 32 i 33.

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 ryzyka finansowego i innych ryzyk.

Dywidenda

Naszą polityką dywidendy jest wypłata dywidendy na poziomie spójnym z naszym wzrostem i planami rozwoju, przy jednoczesnym utrzymaniu rozsądnego poziomu płynności. W 2014 roku Rada Dyrektorów zaproponowała i wypłaciła dywidendę za 2013 rok w wysokości 0,06 USD na akcję.

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW (CIĄG DALSZY) ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

Kapitał akcyjny

Według stanu na 31 grudnia 2014 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 per share

Na koniec 2014 roku Spółka posiadała łącznie 16.389 (2013: 118,389) akcji nabytych w ramach programu skupu akcji własnych.

Rada Dyrektorów

Członkowie Rady Dyrektorów na dzień 31 grudnia 2014 r. i na dzień publikacji raportu są wymienieni na stronie 1. Wszyscy oni pełnili funkcję członków Rady Dyrektorów przez cały rok. 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 Efstathios Papadakis, 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, 24 marca 2015

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 63, obejmującego skonsolidowane sprawozdanie z sytuacji finansowej Grupy oraz sprawozdanie z sytuacji finansowej Spółki na dzień 31 grudnia 2014 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, sprawozdanie z całkowitych dochodów i zmian w kapitale własnym oraz sprawozdanie z przepływów pieniężnych Spółki za wtedy zakończony rok, a także podsumowanie istotnych 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, aby opracować 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 są wystarczające i właściwe aby zapewnić 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 przedstawiają pozycję finansową Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2014 roku, wynik finansowy i przepływy pieniężne Grupy i Spółki za wtedy zakończony rok, zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez UE oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek, Cap. 113.

Raport o innych wymogach prawnych

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.

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, 24 marca 2015

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

	Nota	2014 USD	2013 USD
Przychody	3	1.551.170.250	1.920.427.254
Koszt własny sprzedaży		<u>(1.463.421.640)</u>	<u>(1.804.856.301)</u>
Zysk brutto		87.748.610	115.570.953
Koszty sprzedaży		(42.543.227)	(53.651.018)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(28.946.962)</u>	<u>(29.981.472)</u>
Zysk z działalności operacyjnej		16.258.421	31.938.463
Przychody finansowe	6	2.018.310	590.057
Koszty finansowe	6	(17.232.177)	(16.832.647)
Pozostałe zyski i straty	4	210.437	725.949
Udział w stracie z joint ventures	9	-	(57.029)
Zysk przed opodatkowaniem	5	1.254.991	16.364.793
Podatek dochodowy	7	<u>(276.068)</u>	<u>(3.652.435)</u>
Zysk za rok		<u>978.923</u>	<u>12.712.358</u>
Przypisany:			
Właścicielom Spółki		950.988	12.665.962
Udziałowcom mniejszościowym		<u>27.935</u>	<u>46.396</u>
		<u>978.923</u>	<u>12.712.358</u>
		Centy USD	Centy USD
Zysk na akcję			
Podstawowy i rozwodniony z działalności kontynuowanej		<u>1,71</u>	<u>22,87</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

	2014 USD	2013 USD
Zysk za rok	<u>978.923</u>	<u>12.712.358</u>
Pozostały całkowity zysk:		
Różnice kursowe z przeliczenia operacji zagranicznych	(7.531.321)	232.233
Poprawki reklasifikacyjne związane z operacjami zagranicznymi zlikwidowanymi lub rozwiązanymi w okresie	<u>-</u>	<u>121.285</u>
Pozostała całkowita (strata)/zysk za rok	<u>(7.531.321)</u>	<u>353.518</u>
 Całkowita (strata)/dochody ogółem za rok	 <u>(6.552.398)</u>	 <u>13.065.876</u>
 Całkowita (strata)/dochody ogółem przypisane:		
Właścicielom Spółki	(6.559.248)	13.013.071
Udziałowcom mniejszościowym	<u>6.850</u>	<u>52.805</u>
	<u>(6.552.398)</u>	<u>13.065.876</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2014

	Noty	2014 USD	2013 USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	8	24.358.674	27.981.605
Wartości niematerialne i prawne	10	1.438.467	927.789
Aktywa finansowe możliwe do sprzedaży	11	11.794	11.794
Wartość firmy	31	1.734.340	1.969.009
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20	910.954	400.670
Aktywa trwałe ogółem		<u>28.454.229</u>	<u>31.290.867</u>
Aktywa obrotowe			
Zapasy	12	132.322.616	171.965.789
Należności z tytułu dostaw i usług	13	262.334.038	367.048.481
Pozostałe aktywa obrotowe	14	11.353.220	16.323.358
Aktywa finansowe z tytułu derywatów	25	183.804	42.043
Bieżące opodatkowanie	7	847.119	519.296
Środki pieniężne w banku i gotówka	26	57.665.105	36.776.501
Aktywa obrotowe ogółem		<u>464.705.902</u>	<u>592.675.468</u>
Aktywa ogółem		<u>493.160.131</u>	<u>623.966.335</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>68.853.671</u>	<u>78.670.332</u>
Kapitały własne przypadające na właścicieli podmiotu dominującego		103.471.914	113.288.575
Udziały mniejszościowe		<u>166.651</u>	<u>159.801</u>
Kapitały własne ogółem		<u>103.638.565</u>	<u>113.448.376</u>
Zobowiązania długoterminowe			
Pożyczki długoterminowe	17	1.615.712	2.712.201
Pozostałe zobowiązania długoterminowe	18	455.063	382.125
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	20	47.667	143.532
Zobowiązania długoterminowe ogółem		<u>2.118.442</u>	<u>3.237.858</u>
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		256.100.201	317.002.958
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	21	30.244.306	45.762.464
Pożyczki krótkoterminowe	16	99.262.555	143.251.994
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów	24	1.264.863	391.798
Bieżące opodatkowanie	7	531.199	870.887
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		<u>387.403.124</u>	<u>507.280.101</u>
Zobowiązania ogółem		<u>389.521.566</u>	<u>510.517.959</u>
Pasywa ogółem		<u>493.160.131</u>	<u>623.966.335</u>

Podpisane w imieniu Rady Dyrektorów dnia 24 marca 2015.

.....
Constantinos Tziamalis
Dyrektor

.....
Marios Christou
Dyrektor

ASBISC ENTERPRISES PLC

SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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 2013	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								
Zadeklarowana dywidenda (nota 30)	-	-	-	-	(2.768.081)	(2.768.081)	-	(2.768.081)
Nabycie akcji od udziałowców mniejszościowych	-	-	-	-	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
Całkowity zysk ogółem								
Zysk za rok	-	-	-	-	950.988	950.988	27.935	978.923
Pozostała całkowita strata za rok	-	-	-	(7.510.236)	-	(7.510.236)	(21.085)	(7.531.321)
Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych								
Zadeklarowana dywidenda (nota 30)	-	-	-	-	(3.322.717)	(3.322.717)	-	(3.322.717)
Płatności w formie akcji	-	-	65.304	-	-	65.304	-	65.304
Stan na 31 grudnia 2014	11.100.000	23.518.243	(14.211)	(8.137.253)	77.005.135	103.471.914	166.651	103.638.565

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2014 r. zostały poddane dystrybucji do kwoty 25.303.827 USD, co stanowi zyski zatrzymane Spółki. Pozostała kwota w pozycji zatrzymane zyski w wysokości 43.549.844 USD stanowi zyski zatrzymane w Spółkach zależnych Grupy.
Akcje własne reprezentują pozostałe saldo akcji własnych skupionych w 2011 oraz 2012 roku (nota 15).

**SKONSOLIDOWANE SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**

	Nota	2014 USD	2013 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem		1.254.991	16.364.793
Korekty:			
Różnica kursowa z konsolidacji		(5.366.260)	206.849
Amortyzacja	8	2.501.689	2.479.214
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	10	373.863	422.720
Udział w stracie z joint ventures	9	-	57.029
Strata/(zysk) ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	4	65.888	(179.483)
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności		2.062.878	4.953.753
Odzyskane należności nieściągalne	4	(35.220)	(46.794)
Odsetki otrzymane	6	(204.647)	(173.489)
Odsetki zapłacone	6	8.059.720	7.210.405
Płatności w formie akcji		65.304	82.744
Zysk z działalności operacyjnej przed zmianami stanu kapitału obrotowego		8.778.206	31.377.741
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		39.643.172	(60.934.593)
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu należności z tytułu dostaw i usług		102.686.785	(56.111.586)
Zmniejszenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		4.828.376	4.027.162
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań z tytułu dostaw i usług		(60.902.756)	55.925.370
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		(14.645.092)	22.783.984
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań długoterminowych		72.938	43.660
(Zmniejszenie)/zwiększenie w zakresie faktoringu		(29.051.064)	24.261.569
Wpływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej		51.410.565	21.373.307
Odsetki zapłacone	6	(8.059.720)	(7.210.405)
Podatki zapłacone, netto	7	(1.542.056)	(3.144.422)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		41.808.789	11.018.480
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	10	(911.432)	(171.113)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	8	(1.163.742)	(3.647.086)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		307.923	384.446
Odsetki otrzymane	6	204.647	173.489
Płatności netto z tytułu połączeń jednostek gospodarczych		-	(64.125)
Środki pieniężne netto uzyskane w związku z połączeniami jednostek gospodarczych		-	79.428
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(1.562.604)	(3.244.961)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wypłata dywidendy		(3.322.717)	(2.768.081)
Spłaty kredytów długoterminowych oraz zobowiązań długoterminowych z tytułu leasingu finansowego		(1.096.489)	(830.966)
(Spłaty)/wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego		(6.900.904)	708.023
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej		(11.320.110)	(2.891.024)
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		28.926.075	4.882.495
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku		490.184	(4.392.311)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	26	29.416.259	490.184

ASBISC ENTERPRISES PLC

ZESTAWIENIE CAŁKOWITYCH DOCHODÓW PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

	Nota	2014 USD	2013 USD
Przychody	3	941.015.485	1.089.170.775
Koszt własny sprzedaży		<u>(932.640.345)</u>	<u>(1.066.394.078)</u>
Zysk brutto		8.375.140	22.776.697
Koszty sprzedaży		(6.604.520)	(11.031.339)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(8.755.560)</u>	<u>(8.242.766)</u>
(Strata)/zysk z działalności operacyjnej		(6.984.940)	3.502.592
Przychody finansowe	6	3.999.019	2.015.389
Koszty finansowe	6	(3.398.595)	(2.292.968)
Pozostałe zyski i straty	4	<u>2.754.235</u>	<u>968.697</u>
(Strata)/zysk przed opodatkowaniem	5	(3.630.281)	4.193.710
Podatek dochodowy	7	<u>460.949</u>	<u>(581.680)</u>
(Strata)/zysk za rok		(3.169.332)	3.612.030
Pozostały całkowity dochód za rok		-	-
Całkowita (strata)/dochód ogółem za rok		<u><u>(3.169.332)</u></u>	<u><u>3.612.030</u></u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

SPRAWOZDANIE Z SYTUACJI FINANSOWEJ PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

	Nota	2014 USD	2013 USD
AKTYWA			
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	8	5.839.325	6.147.776
Wartości niematerialne i prawne	10	1.270.226	668.449
Inwestycje w spółki zależne	9	11.317.265	9.587.157
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	20	503.529	26.320
Aktywa trwałe ogółem		<u>18.930.345</u>	<u>16.429.702</u>
Aktywa obrotowe			
Zapasy	12	48.156.087	90.062.049
Należności z tytułu dostaw i usług	13	68.239.239	99.669.528
Pozostałe aktywa obrotowe	14	79.561.749	95.195.245
Środki pieniężne w banku i gotówka	26	35.784.290	16.528.966
Aktywa obrotowe ogółem		<u>231.741.365</u>	<u>301.455.788</u>
Aktywa ogółem		<u>250.671.710</u>	<u>317.885.490</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>25.303.827</u>	<u>31.730.572</u>
Kapitały własne ogółem		<u>59.922.070</u>	<u>66.348.815</u>
Zobowiązania długoterminowe			
Pożyczki długoterminowe	17	680.202	956.171
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	20	108.707	100.364
Zobowiązania długoterminowe ogółem		<u>788.909</u>	<u>1.056.535</u>
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		165.820.263	215.451.775
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	21	15.569.913	19.881.135
Pożyczki krótkoterminowe	16	7.434.821	14.732.013
Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów	24	1.118.196	285.317
Bieżące opodatkowanie	7	17.538	129.900
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		<u>189.960.731</u>	<u>250.480.140</u>
Zobowiązania ogółem		<u>190.749.640</u>	<u>251.536.675</u>
Pasywa ogółem		<u>250.671.710</u>	<u>317.885.490</u>

Sprawozdanie finansowe zostało zatwierdzone przez Radę Dyrektorów dnia 24 marca 2015.

.....
Constantinos Tziamalis
Dyrektor

.....
Marios Christou
Dyrektor

**ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**

	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 2013	11.100.000	23.518.243	(130.834)	30.934.713	65.422.122
<i>Całkowity zysk ogółem</i>					
Całkowity zysk ogółem za rok	-	-	-	3.612.030	3.612.030
<i>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych</i>					
Zadeklarowana dywidenda (nota 30)	-	-	-	(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
<i>Całkowity zysk ogółem</i>					
Strata za rok	-	-	-	(3.169.332)	(3.169.332)
<i>Transakcje z właścicielami ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych</i>					
Zadeklarowana dywidenda (nota 30)	-	-	-	(3.322.717)	(3.322.717)
Płatności w formie akcji	-	-	65.304	-	65.304
Stan na 31 grudnia 2014	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>(14.211)</u>	<u>25.318.038</u>	<u>59.922.070</u>

Wskazane powyżej zatrzymane zyski na dzień 31 grudnia 2014 w wysokości 25.318.038 USD są możliwe do dystrybucji. Akcje własne reprezentują pozostałe saldo akcji własnych skupionych 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 jest 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 w imieniu 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.

ASBISC ENTERPRISES PLC

SPRAWOZDANIE Z PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH PODMIOTU DOMINUJĄCEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

	Nota	2014 USD	2013 USD
(Strata)/zysk za rok przed opodatkowaniem		(3.630.281)	4.193.710
Korekty:			
Amortyzacja	8	491.696	465.551
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	10	166.055	133.895
Strata/(zysk) ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	4	1.897	(68.308)
Strata ze zbycia inwestycji	4	15.601	170.662
Rezerwa na należności nieściągalne i odpisane należności		373.013	212.948
Odzyskane należności nieściągalne		(6.672)	-
Odpis z tytułu utraty wartości – inwestycje w spółki zależne	4	-	38.270
Dochód z tytułu dywidend	4	(858.084)	(886.024)
Odsetki otrzymane	6	(5.435)	(1.544.911)
Odsetki zapłacone	6	999.181	1.091.138
Płatności w formie akcji		65.304	82.744
(Strata)/zysk z działalności operacyjnej przez zmianami stanu kapitału obrotowego		(2.387.725)	3.889.675
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu zapasów		41.905.962	(61.343.178)
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu należności z tytułu dostaw i usług		31.063.948	(2.306.571)
Zmniejszenie/(zwiększenie) stanu pozostałych aktywów obrotowych		16.695.220	(14.638.727)
Zwiększenie stanu aktywów trwałych		(349)	(26.320)
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		(49.631.511)	64.112.206
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		(3.478.343)	10.731.692
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań długoterminowych		8.344	32.975
Zwiększenie/(zmniejszenie) w zakresie faktoringu		372.051	(584.389)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych z działalności operacyjnej		34.547.597	(132.637)
Odsetki zapłacone	6	(999.181)	(1.091.138)
Podatki zapłacone, netto		(131.165)	(641.065)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		33.417.251	(1.864.840)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	10	(767.832)	(20.270)
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	8	(183.369)	(458.336)
Wpływy ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych		1.117	106.764
Odsetki otrzymane	6	5.435	1.544.911
Dywidendy otrzymane		858.084	886.024
Zwiększenie netto stanu inwestycji w spółki zależne		(1.745.709)	(870.000)
Zaliczki wypłacone z tytułu pożyczek dla podmiotów powiązanych, netto		(1.061.724)	(365.008)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(2.893.998)	824.085
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wypłacona dywidenda		(3.322.717)	(2.768.081)
Splaty pożyczek długoterminowych		(275.969)	(622.865)
(Splaty)/wpływy z tytułu pożyczek krótkoterminowych		(9.584)	16.814
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej		(3.608.270)	(3.374.132)
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		26.914.983	(4.414.887)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek roku		3.456.632	7.871.519
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec roku	26	30.371.615	3.456.632

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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 notcie 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

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 24 marca 2015.

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.

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, rzeczywiste 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 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad 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 2014.

Następujące standardy, zmiany do standardów i interpretacje, które mogą być istotne dla Grupy, zostały wydane, lecz nie były jeszcze efektywne dla roku zakończonego 31 grudnia 2014. Grupa nie planuje wprowadzać ich wcześniej niż jest to wymagane:

- MSSF 10, MSSF 12 oraz MSR 28 (Zmiany): Jednostki inwestycyjne: Zastosowanie wyjątku od konsolidacji (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MSSF 11 "Rozliczanie nabycia udziałów we wspólnych operacjach" (Zmiany) (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MSR 1 (Zmiany): Inicjatywa dotycząca ujawnień (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MSSF 10 oraz MSR 28 (Zmiany): Sprzedaż lub wniesienie aktywów pomiędzy inwestorem a jego jednostką stowarzyszoną lub wspólnym przedsięwzięciem (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MSR 27 (Zmiany) "Metoda praw własności w jednostkowych sprawozdaniach finansowych" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- MRS 16 oraz MSR 38 (Zmiany) " Wyjaśnienia w zakresie akceptowanych metod ujmowania umorzenia i amortyzacji" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2016 lub później).
- Doroczne ulepszenia wynikające z przeglądu MSSF w cyklu 2012–2014 (efektywne najpóźniej z datą rozpoczęcia pierwszego roku obrotowego rozpoczynającego się 1 stycznia 2016 lub później)
- MSSF 15 "Przychody z umów z klientami" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2017 lub później).
- MSSF 9 "Instrumenty finansowe" (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2018 lub później).
- Ulepszenia do MSSF 2010-2012 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2014 lub później).
- Ulepszenia do MSSF 2011-2013 (efektywne dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2014 lub później).

Na chwilę obecną Rada Dyrektorów nie oszacowała jeszcze w pełni, czy powyższe zmiany wpłyną na sprawozdanie finansowe w sposób inny, niż skutkując zwiększonymi ujawnieniami. Dlatego ich pełen wpływ nie jest aktualnie znany lub możliwy do wiarygodnego oszacowania.

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 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad 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 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 następują. Całkowite dochody ogółem są przypisane udziałowcom mniejszościowym nawet jeśli skutkuje to ujemnym saldem wyniku udziałów mniejszościowych.

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 odpowiednich aktywów lub zobowiązań (np. reklasyfikowane jako zysk lub strata lub transferowane bezpośrednio do zatrzymanych zysków). Wartość godziwa wszelkich inwestycji utrzymanych w uprzedniej jednostce 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 powiązanych lub wspólnie kontrolowanych 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).

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Udziały w joint ventures (ciąg dalszy)

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.

Wartość firmy

Wartość firmy powstająca w wyniku akwizycji jest wykazywana jako aktywo 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 identyfikowalnych nabytych aktywów i przyjętych zobowiązań.

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

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

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

W chwili zbycia jednostki zależnej odpowiednia kwota wartości firmy jest uwzględniana przy obliczaniu wysokości zysku lub straty ze zbycia.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

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

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Różnice wynikłe z przeliczenia walut są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie, w którym powstały. Na potrzeby sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego, aktywa i pasywa jednostek zagranicznych Grupy są wyrażane w dolarze amerykańskim według kursu obowiązującego na koniec okresu sprawozdawczego. Przychody i koszty są przeliczane według kursu średniego dla danego okresu sprawozdawczego, z wyjątkiem sytuacji gdy wahania kursów w okresie były bardzo znaczące – w takim wypadku do przeliczenia stosuje się kurs wymiany obowiązujący na dzień przeprowadzenia odnośnej operacji. Różnice kursowe wynikające z przeliczenia są wykazywane w pozostałych całkowitych dochodach oraz kumulowane w kapitałach własnych (przypisane odpowiednio do udziałów mniejszościowych).

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

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

Świadczenia pracownicze

Programy emerytalne o określonej składce

Program emerytalny o określonej składce, Employee Provident Fund, jest programem świadczeń po okresie zatrudnienia w ramach którego Spółka płaci stałe składki do odrębnego podmiotu i nie będzie miała żadnych prawnych ani zwyczajowych zobowiązań aby wypłacić jakiegokolwiek inne kwoty. Spółka prowadzi działalność o określonej składce, w ramach której wynikające z niej aktywa są utrzymywane w odrębnym funduszu powierniczym. Zobowiązania co do odprowadzania składek do programów emerytalnych o określonej stawce są rozpoznawane jako koszty pracownicze w sprawozdaniu z całkowitych dochodów w roku, w którym usługi są świadczone przez pracowników.

Składki na Rządowy Fundusz Ubezpieczenia Społecznego

Spółka oraz jej pracownicy biorą udział w Rządowym Funduszu Ubezpieczenia Społecznego w wysokości obowiązującej składki obowiązkowej, która jest wliczana do wynagrodzeń pracowników. Program jest finansowany przez płatności od pracowników oraz od Spółki. Składki Spółki są ujmowane jako koszty poniesione i są ujmowane w kosztach pracowniczych. Spółka nie ma innych zobowiązań płatniczych, gdy te składki zostały zapłacone. Przedpłata na składki jest ujmowana jako aktywo jeśli możliwy jest zwrot środków pieniężnych lub redukcja przyszłych płatności.

Transakcje oparte o płatność w formie akcji

Wartość godziwa nagród dla pracowników przyznawanych w formie akcji na dzień ich przyznania jest rozpoznawana jako koszt pracowniczy, wraz z korespondującym wzrostem kapitału własnego, w okresie, w którym pracownicy stali się bezwarunkowo uprawnieni do nagród. Kwota rozpoznawana jako koszt jest dostosowywana tak, aby odzwierciedlić liczbę nagród, dla których spodziewane jest spełnienie warunków powiązanych usług oraz nierynkowego wykonania, w ten sposób, że kwota ostatecznie ujęta jako koszt jest oparta na liczbie nagród, które spełniły warunki powiązanych usług oraz nierynkowego wykonania na dzień nabycia uprawnień. W przypadku nagród opartych o płatności w formie akcji, nieposiadających warunków nabycia uprawnień, wartość godziwa płatności w formie akcji na dzień przyznania jest wyceniana tak, aby odzwierciedlić takie warunki nabycia, oraz nie ma dopasowania dla różnic pomiędzy oczekiwanym a rzeczywistym wynikiem.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Podatki

Na obciążenie podatkowe składają się podatek bieżący i podatek odroczony.

Podatek bieżący

Bieżące obciążenie podatkowe jest obliczane od podstawy opodatkowania dla danego roku obrotowego. Zysk podlegający opodatkowaniu różni się od zysku księgowego wykazywanego w rachunku zysków i strat w związku z wyłączeniem przychodów podlegających opodatkowaniu i kosztów stanowiących koszty uzyskania przychodów w 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.

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 z tytułu podatku odroczonego 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 lub rozliczyć wartość bilansową swoich aktywów i zobowiązań.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego i zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego podlegają kompensacie, jeżeli jednostce przysługuje prawo kompensowania składnika aktywów z tytułu podatku 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 bieżącego opodatkowania.

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 zadeklarowana.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad 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 produkcję, wynajem lub administrację 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 gdy aktywa są gotowe do wykorzystania zgodnie z zamierzonym przeznaczeniem.

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 transportu	5 lat
Meble, wyposażenie i sprzęt biurowy	10 lat

Grunty 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 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.

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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

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

Na koniec każdego okresu sprawozdawczego Grupa i Spółka dokonują przeglądu wartości bilansowej aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w celu stwierdzenia, czy nie występują przesłanki wskazujące na możliwą utratę ich wartości. Jeżeli stwierdzono istnienie takich przesłanek, szacowana jest wartość odzyskiwalna danego składnika aktywów w celu ustalenia potencjalnego odpisu z tego tytułu. W sytuacji, gdy nie jest możliwe oszacowanie wartości odzyskiwalnej pojedynczego składnika aktywów, Grupa i Spółka dokonują oszacowania wartości odzyskiwalnej jednostki generującej środki pieniężne do której należy aktywo. Jeżeli możliwe jest ustalenie racjonalnej i spójnej podstawy zaliczenia do określonej grupy aktywów, aktywa korporacyjne są również zaliczane do poszczególnych jednostek generujących środki pieniężne, a w przeciwnym razie – do najmniejszej grupy jednostek generujących środki pieniężne, dla której można ustalić racjonalną i spójną podstawę alokacji.

Wartość odzyskiwalna ustalana jest jako wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ocenie wartości użytkowej, wartość szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zostaje zdyskontowana do jej wartości bieżącej przy użyciu 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 wartość odzyskiwalna aktywa (lub jednostki wypracowującej środki pieniężne) jest oszacowana 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 rozpoczęcia leasingu lub, jeśli jest mniejsza, w wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych. Powstające z tego tytułu zobowiązanie wobec leasingodawcy jest wykazywane w sprawozdaniu z sytuacji finansowej jako zobowiązanie z tytułu leasingu finansowego.

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

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 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

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, przy początkowym rozpoznaniu. 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, to zakupy lub sprzedaże aktywów finansowych, 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 rynkowej 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 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (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 spółek należących do Grupy 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 dłużników. Koszty faktoringu ujmowane są w skonsolidowanym zestawieniu całkowitych dochodów.

- *Udzielone pożyczki*

Pożyczki udzielone przez Spółkę/Grupę pożyczkobiorcy są kategoryzowane jako pożyczki. Przy pierwotnym rozpoznaniu są one wykazywane według wartości godziwej a następnie mierzone według zamortyzowanego kosztu. Wartość godziwą definiuje się go jako wartość godziwą zapłaty gotówkowej przekazanej na te pożyczki ustaloną w odniesieniu do cen rynkowych w dacie ich udzielenia. Wszystkie pożyczki zostają rozpoznane w momencie przekazania gotówki do pożyczkobiorcy. Ustanawia się rezerwę na spadek wartości kredytu, jeśli istnieją obiektywne dowody stwierdzające, że Spółka/Grupa nie będzie w stanie zebrać całości należnych kwot zgodnie z pierwotnymi warunkami pożyczki. Kwota rezerwy jest różnicą pomiędzy wartością księgową i wartością odzyskiwalną, którą jest bieżąca wartość oczekiwanych przepływów pieniężnych wliczając kwoty odzyskiwalne z gwarancji i zabezpieczeń, zdyskontowana przy użyciu pierwotnej efektywnej stopy procentowej 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 powiązane zobowiązanie na kwoty, które może musieć zapłacić. Jeśli Spółka/Grupa zatrzymuje wszystkie ryzyka i korzyści wynikające z własności transferowanego aktywa finansowego, kontynuuje rozpoznawanie aktywa finansowego oraz rozpoznaje zabezpieczoną 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 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (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 wpływów 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 wyemitowane 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 opisaną 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 lub zobowiązań finansowych oraz przypisywania przychodów lub kosztów odsetkowych w danym okresie. Efektywna stopa procentowa jest stopą, która dokładnie dyskontuje szacowane przyszłe przepływy 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 lub zobowiązań finansowych lub, gdy jest to właściwe, krótszy okres.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Zapasy

Zapasy obejmują produkty IT (komponenty i produkty gotowe), które są wykazywane po cenie nabycia/cenie sprzedaży netto, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa. Koszt wyznacza się metodą kosztu standardowego dla zapasów zabezpieczonych przed spadkiem ceny oraz metodą kosztu ważonego dla zapasów niezabezpieczonych przed spadkiem ceny; składa się na niego koszt nabycia zapasów, a także inne koszty poniesione w celu doprowadzenia ich do aktualnego stanu i miejsca, gdzie obecnie się znajdują. Cena sprzedaży netto odpowiada szacowanej cenie sprzedaży zapasów pomniejszonej o wszelkie koszty konieczne do dokonania sprzedaży.

Rezerwy

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

Kwota 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 spodziewane koszty napraw gwarancyjnych ujmowane są w momencie sprzedaży produktów zgodnie z najlepszym szacunkiem Dyrektorów co do wielkości wydatków niezbędnych do poniesienia w celu wywiązania się ze zobowiązań podjętych przez Spółkę/Gрупę.

Utrata wartości

(i) Niepochodne 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 przesłanki utraty wartości dla tych aktywów na poziomie indywidualnych aktywów jak i na poziomie zbiorowym. Wszystkie indywidualnie istotne aktywa są oceniane indywidualnie pod kątem utraty wartości. Te, co do których okaże się, że nie utraciły wartości są następnie oceniane zbiorowo 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 zbiorowo. Zbiorowe 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

Utrata wartości (ciąg dalszy)

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 pozostałego całkowitego dochodu do zysku lub straty. 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 przez inne całkowite dochody.

(ii) Aktywa niefinansowe

Na każdą datę sprawozdawczą, Grupa dokonuje przeglądu wartości bilansowej swoich aktywów niefinansowych w celu określenia czy istnieją jakiekolwiek przesłanki, iż 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 stopy dyskontowej przed opodatkowaniem, 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, w ten sposób aby zwiększona wartość księgowa nie przekraczała wartości księgowej, która byłaby określona, 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 raportowane kwoty 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:

Rozpoznawanie 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 istotne ryzyko i korzyści związane 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.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

2. Podsumowanie istotnych zasad rachunkowości (ciąg dalszy)

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

Rezerwa na należności nieściągalne i wątpliwe

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

Rezerwa na przestarzałe i wolnozbywalne zapasy

Spółka/Grupa dokonuje przeglądu stanu zapasów w celu odzyskania dowodów na sprzedawalność zapasów i ich możliwej do osiągnięcia wartości netto przy sprzedaży. Rezerwa na przestarzałe i wolnozbywalne zapasy jest oparta na przeszłym doświadczeniu kierownictwa, biorąc pod uwagę umowy z dostawcami co do ochrony cen oraz zwrotu wadliwych towarów; wartość zapasów oraz zmiany i poziom zapasów dla każdej kategorii zapasów. Kwota rezerwy 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 kwestią oceny kierownictwa w oparciu o doświadczenie z podobnymi aktywami. Przy określaniu okresu użyteczności aktywów kierownictwo bierze pod uwagę oczekiwane użycie, szacowaną przestarzałość techniczną, fizyczne zużycie wskutek eksploatacji oraz otoczenie, w którym dane aktywum jest używane. Zmiany któregokolwiek z tych warunków do szacunków mogą prowadzić do aktualizacji 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 niezdyktowane 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 reprezentują najlepsze szacunki Spółki/Grupy co do wysokości zobowiązań z tytułu gwarancji udzielanych na pewne produkty i są ustalane na podstawie dotychczasowego doświadczenia oraz średnich odsetek produktów wadliwych w 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.

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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.

	Grupa	
	2014 USD	2013 USD
Kraje byłego ZSRR	516.563.716	730.683.121
Europa Środkowo-Wschodnia	660.959.032	741.548.448
Europa Zachodnia	119.926.726	181.659.235
Bliski Wschód i Afryka	206.393.583	231.996.997
Pozostałe	47.327.193	34.539.453
	<u>1.551.170.250</u>	<u>1.920.427.254</u>

Analiza przychodów według waluty

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
USD	489.642.996	560.640.679	770.296.321	850.948.550
Euro	444.245.902	593.030.488	78.100.089	91.694.982
Rubel rosyjski	159.888.165	255.567.023	92.327.976	146.527.243
Tenge kazachski	75.377.233	62.422.882	-	-
Nowy Lej rumuński	60.826.956	46.790.723	-	-
Korona czeska	46.830.530	53.964.396	-	-
Rubel białoruski	45.729.432	72.371.899	-	-
Złoty polski	38.486.226	25.022.058	-	-
Lewa bułgarska	37.013.985	55.071.952	-	-
Hrywna ukraińska	35.091.886	42.717.805	-	-
Kuna chorwacka	27.244.480	31.693.251	-	-
Forint węgierski	20.692.955	21.629.701	-	-
Riyal saudyjski	14.793.366	39.734.368	-	-
Pozostałe	55.306.138	59.770.029	291.099	-
	<u>1.551.170.250</u>	<u>1.920.427.254</u>	<u>941.015.485</u>	<u>1.089.170.775</u>

4. Pozostałe zyski i straty

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Dywidendy otrzymane	-	-	858.084	886.024
(Strata)/zysk ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych	(65.888)	179.483	(1.897)	68.308
Utrata wartości inwestycji	-	-	-	(38.270)
Strata ze zbycia inwestycji	-	-	(15.601)	(170.662)
Pozostałe przychody	159.398	272.615	1.803.467	115.140
Odzyskane należności nieściągalne	35.220	46.794	6.672	-
Przychody z tytułu wynajmu	81.707	227.057	103.510	108.157
	<u>210.437</u>	<u>725.949</u>	<u>2.754.235</u>	<u>968.697</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

5. (Strata)/zysk przed opodatkowaniem

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
(Strata)/zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:				
(a) Amortyzacji wartości niematerialnych i prawnych (Nota 10)	373.863	422.720	166.055	133.895
(b) Amortyzacji środków trwałych (Nota 8)	2.501.689	2.479.214	491.696	465.551
(c) Wynagrodzenia biegłych rewidentów – związane z badaniem	420.308	499.165	241.423	291.231
(d) Wynagrodzenia biegłych rewidentów – niezwiązane z badaniem	-	72.237	-	72.237
(e) Wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 27)	412.137	1.207.190	159.157	190.867
(f) Wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 27)	40.192	46.616	40.192	46.616

6. Koszty finansowe, netto

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Przychody finansowe				
Przychody z tytułu odsetek	204.647	173.489	2.752	1.538.921
Przychody z tytułu odsetek od pożyczek dla spółek zależnych (Nota 27)	-	-	2.683	5.990
Pozostałe przychody finansowe	588.403	416.568	87.599	281.542
Zysk z tytułu różnic kursowych, netto	1.225.260	-	3.905.985	188.936
	2.018.310	590.057	3.999.019	2.015.389
Koszty finansowe				
Odsetki na rzecz banków	8.059.720	7.210.405	999.181	1.091.138
Opłaty na rzecz banków	2.001.153	1.612.572	324.974	343.293
Opłaty z tytułu derywatów	1.195.706	680.130	1.020.831	360.228
Odsetki z tytułu faktoringu	3.981.412	4.886.053	98.887	120.416
Opłaty z tytułu faktoringu	631.713	552.569	21.973	12.852
Pozostałe koszty finansowe	362.658	202.584	-	-
Pozostałe odsetki	999.815	390.520	932.749	365.041
Strata z tytułu różnic kursowych, netto	-	1.297.814	-	-
	17.232.177	16.832.647	3.398.595	2.292.968
Netto	(15.213.867)	(16.242.590)	600.424	(277.579)

7. Podatki

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Zobowiązanie na 1 stycznia	351.591	126.122	129.900	189.285
Rezerwa na rok	893.202	3.229.703	13.785	520.475
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy z poprzednich okresów rocznych	23.559	64.860	(5.868)	54.551
Różnica kursowe z przeliczenia	(42.216)	75.328	-	-
Kwoty zapłacone, netto	(1.542.056)	(3.144.422)	(120.279)	(634.411)
Zobowiązanie/(należność) netto na 31 grudnia	(315.920)	351.591	17.538	129.900

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
7. Podatki (ciąg dalszy)

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Należności z tytułu podatków	(847.119)	(519.296)	-	-
Zobowiązania z tytułu podatków	<u>531.199</u>	<u>870.887</u>	<u>17.538</u>	<u>129.900</u>
Netto	<u>(315.920)</u>	<u>351.591</u>	<u>17.538</u>	<u>129.900</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 podlegających opodatkowaniu wyników zagranicznych spółek zależnych.

Spółka i wszystkie spółki Grupy będące rezydentami Cypru podlegają podatkowi od osób prawnych w wysokości 12,5%. Stawki podatkowe spółek zależnych w innych jurysdykcjach zawierają się pomiędzy 0% a 23%.

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.

Dywidendy otrzymane przez Spółki cypryjskie należące do Grupy są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych. Są również zwolnione z podatku na obronność.

Począwszy od 1 stycznia 2012 roku, dywidendy otrzymane przez spółkę będącą rezydentem Cypru od innej Spółki będącej rezydentem Cypru są zwolnione z podatku na obronność, 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 podatkiem na obronność w wysokości 17% (2013: 20%).

Obciążenie podatkowe za rok

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Rezerwy i podatek u źródła za rok	893.202	3.229.703	13.785	520.475
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy z lat ubiegłych	23.559	64.860	(5.868)	54.551
Opłata z tytułu podatku odroczonego	<u>(640.693)</u>	<u>357.872</u>	<u>(468.866)</u>	<u>6.654</u>
Netto	<u>276.068</u>	<u>3.652.435</u>	<u>(460.949)</u>	<u>581.680</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	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Zysk/(strata) przed opodatkowaniem	<u>1.254.991</u>	<u>16.364.793</u>	<u>(3.630.281)</u>	<u>4.193.710</u>
Podatek dochodowy od osób prawnych wg właściwych stawek	4.154	2.785.745	(453.785)	524.214
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu przy określaniu zysku do opodatkowania	(279.376)	(256.672)	(184.401)	(219.891)
Efekt wykorzystania straty podatkowej z lat ubiegłych	(117.951)	(421.911)	476.860	-
Efekt niewykorzystanej straty podatkowej z bieżącego roku	619.006	145.331	-	-
Różnice przejściowe	298.483	(80.699)	16.967	3.703
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	<u>372.067</u>	<u>1.055.417</u>	<u>161.326</u>	<u>209.957</u>
	896.383	3.227.211	16.967	517.983
Specjalna składka na fundusz obrony	(3.182)	2.492	(3.182)	2.492
Niedopłata/(nadpłata) rezerwy za lata ubiegłe	23.560	64.860	(5.868)	54.551
Opłata z tytułu podatku odroczonego	<u>(640.693)</u>	<u>357.872</u>	<u>(468.866)</u>	<u>6.654</u>
Obciążenie podatkowe	<u>276.068</u>	<u>3.652.435</u>	<u>(460.949)</u>	<u>581.680</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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
Stan na 1 stycznia 2013	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
Zwiększenia	17.292	-	636.005	-	279.627	109.444	121.374	1.163.742
Zmniejszenia	(432.761)	-	(433.336)	(4.103)	(353.914)	(151.784)	(242.356)	(1.618.254)
Transfery	24.822	(24.822)	-	-	-	-	-	-
Różnica kursowa z przeliczenia	(1.704.439)	(57)	(595.519)	(846)	(458.594)	(345.833)	(390.185)	(3.495.473)
Stan na 31 grudnia 2014	22.510.892	-	6.827.184	169.457	3.120.517	2.673.615	3.253.253	38.554.918
Skumulowana amortyzacja								
Stan na 1 stycznia 2013	2.767.311	-	4.895.599	55.925	2.262.500	1.407.507	1.807.467	13.196.309
Odpis za rok	571.720	-	769.726	19.837	408.986	408.018	300.927	2.479.214
Akwizycje przez połączenia jednostek gospodarczych	40.129	-	27.748	-	249.799	68.494	179.140	565.310
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
Odpis za rok	463.461	-	860.590	18.454	453.924	399.739	305.521	2.501.689
Zmniejszenia	(350.520)	-	(402.904)	(3.543)	(251.252)	(83.569)	(167.822)	(1.259.610)
Różnica kursowa z przeliczenia	(348.346)	-	(438.098)	(458)	(261.358)	(267.418)	(253.455)	(1.569.133)
Stan na 31 grudnia 2014	3.157.883	-	5.087.177	89.933	1.926.623	1.809.913	2.124.715	14.196.244
Wartość księgowa netto								
Stan na 31 grudnia 2014	19.353.009	-	1.740.007	79.524	1.193.894	863.702	1.128.538	24.358.674
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

Grunty i budynki o łącznej wartości według kosztu 35.157.504 USD (2013: 24.605.978 USD) są objęte hipoteką dla celów finansowych. W pełni zamortyzowane aktywa Grupy, które są nadal w użyciu wyniosły według kosztu 8.774.154 USD (2013: 5.959.898 USD).

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
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
Stan na 1 stycznia 2013	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
Zwiększenia	38.560	142.864	-	1.945	-	183.369
Zmniejszenia	-	(6.580)	-	-	(658)	(7.238)
Stan na 31 grudnia 2014	5.749.373	2.630.121	709.897	429.737	768.415	10.287.543
Skumulowana amortyzacja						
Stan na 1 stycznia 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
Odpis za rok	132.833	171.518	101.227	20.172	65.946	491.696
Zmniejszenia	-	(6.580)	-	-	(534)	(7.114)
Stan na 31 grudnia 2014	873.779	2.243.034	459.026	343.941	528.438	4.448.218
Wartość księgowa netto						
Stan na 31 grudnia 2014	4.875.594	387.087	250.871	85.796	239.977	5.839.325
Stan na 31 grudnia 2013	4.969.867	415.741	352.098	104.023	306.047	6.147.776

Grunty i budynki, zostały objęte hipoteką jako zabezpieczenie dla celów finansowych. W pełni zamortyzowane aktywa Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 3.005.030 USD (2013: 2.451.197 USD).

9. Inwestycje
a. Inwestycje w spółki zależne

Spółka	2014 USD	2013 USD
Akcje według kosztu nabycia lub wartości umorzenia	11.317.265	9.587.157
Stan na 1 stycznia	9.587.157	8.887.819
Zwiększenie inwestycji	1.745.709	870.000
Likwidacja inwestycji	(15.601)	(170.662)
Stan na 31 grudnia	11.317.265	9.587.157

W 2014 roku Spółka zwiększyła inwestycję w swoją w pełni posiadaną spółkę zależną E.M. Euro-mall Ltd o 1.744.042 USD. Spółka utworzyła również dwie nowe spółki zależne: spółkę zależną "E-Vision" Unitary Enterprise za kwotę 102 USD oraz Asbis UK Ltd za kwotę 1.565 USD. Ponadto ISA Hardware Hungary Commercial Ltd, inwestycja w wysokości 15.601 USD została zlikwidowana.

W 2013 roku spółka zwiększyła inwestycje we w pełni posiadaną spółkę zależną CJSC "ASBIS" o 870.000 USD. Ponadto ASBIS Europe B.V., inwestycja w wysokości 170.662 USD została zlikwidowana.

Wszystkie spółki zależne są zaangażowane w handel i dystrybucję sprzętu i oprogramowania komputerowego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****9. Inwestycje (ciąg dalszy)**

Na koniec roku Spółka posiadała udziały w następujących spółkach zależnych:

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2014 %	2013 %
ASBIS UKRAINE LTD	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	Zjednoczone Emiraty Arabskie	100	100
ASBIS SK SPOL S.R.O.	Słowacja	100	100
ASBIS LIMITED	Irlandia	100	100
ASBC F.P.U.E.	Białoruś	100	100
E.M. EURO-MALL LTD	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
PRESTIGIO PLAZA NL BV (ASBIS NL BV)	Holandia	100	100
PRESTIGIO PLAZA LTD Ltd)	Cypr	100	100
PRESTIGIO EUROPE SPOL S.R.O. (iv)	Czechy	100	100
EUROMALL CZ SRO – nieaktywna (ii)	Czechy	100	100
EURO MALL D.O.O. – nieaktywna (ii)	Chorwacja	100	100
S.C. EUROMALL S.R.L. - nieaktywna (ii)	Rumunia	100	100
EURO-MALL SRO (ii)	Słowacja	100	100
ISA HARDWARE D.O.O - nieaktywna (ii)	Serbia	100	100
ASBIS d.o.o.	Bośnia i Hercegowina	90	90
PRESTIGIO PLAZA SP.ZO.O. - nieaktywna (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. (viii)	Włochy	-	100
ADVANCED SYSTEMS COMPANY LLC (v)	Arabia Saudyjska	100	100
"E-Vision" Unitary Enterprise (vii)	Białoruś	100	-
Asbis UK Ltd (vii)	Wielka Brytania	100	-

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

9. Inwestycje (ciąg dalszy)

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Procent udziałów	
		2014 %	2013 %
ASBIS Kazakhstan LLP	Kazachstan	100	100
ASBIS TAIWAN CO., LTD	Tajwan	100	100
ASBIS DE GMBH	Niemcy	100	100
EUROMALL BULGARIA EOOD – dormant (ii)	Bułgaria	100	100
Prestigio China Corp (iii)	Chiny	100	100
SHARK ONLINE a.s. (iii) & (vi)	Słowacja	100	100
SHARK Computers a.s. (iii) & (vi)	Słowacja	100	100

(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
(vii) Utworzona w ciągu 2014 roku
(viii) Zlikwidowana w ciągu 2014 roku

b. Inwestycje w joint ventures

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Koszt				
Stan na 1 stycznia	-	386.400	-	-
Pełna akwizycja joint venture (nota 31(1.1.a))	-	(386.400)	-	-
Stan na 31 grudnia	-	-	-	-
Skumulowany udział strat z joint ventures				
Stan na 1 stycznia	-	(329.371)	-	-
Udział strat z joint ventures w ciągu roku	-	(57.029)	-	-
Pełna akwizycja joint venture (nota 31(1.2.a))	-	386.400	-	-
Stan na 31 grudnia	-	-	-	-

Grupa

W 2013 roku Grupa nabyła pozostałe 50% kapitału zakładowego SHARK Computers a.s. na Słowacji i uzyskała ogółem 100% kapitału zakładowego tej spółki.

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

10. Wartości niematerialne i prawne

Grupa	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2013	6.479.284	1.128.596	7.607.880
Zwiększenia	144.904	26.209	171.113
Zwiększenia z tytułu nabycia spółek zależnych	76.012	-	76.012
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
Zwiększenia	899.068	12.364	911.432
Zbycia/odpisy	(73.474)	(598)	(74.072)
Różnica kursowa z przeliczenia	(219.118)	(61.592)	(280.710)
Stan na 31 grudnia 2014	7.315.063	1.095.656	8.410.719
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2013	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
Odpis za rok	298.073	75.790	373.863
Zbycia/odpisy	(58.373)	(533)	(58.906)
Różnica kursowa z przeliczenia	(216.854)	(52.131)	(268.985)
Stan na 31 grudnia 2014	5.926.972	1.045.280	6.972.252
Wartość księgowa netto			
Stan na 31 grudnia 2014	1.388.091	50.376	1.438.467
Stan na 31 grudnia 2013	804.461	123.328	927.789

W pełni amortyzowane wartości niematerialne i prawne Grupy pozostające w użyciu wyniosły według kosztu 4.944.299 USD (2013: 4.150.965 USD).

Spółka	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2013	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
Akwizycje	755.579	12.253	767.832
Stan na 31 grudnia 2014	6.334.508	478.633	6.813.141
Skumulowana amortyzacja			
Stan na 1 stycznia 2013	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
Odpis za rok	160.749	5.306	166.055
Stan na 31 grudnia 2014	5.092.870	450.045	5.542.915
Wartość księgowa netto			
31 grudnia 2014	1.241.638	28.588	1.270.226
31 grudnia 2013	646.808	21.641	668.449

W pełni amortyzowane wartości niematerialne i prawne Spółki, pozostające nadal w użyciu wyniosły według kosztu 4.277.127 USD (2013: 3.565.582 USD).

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

11. Aktywa finansowe możliwe do zbycia

Szczegóły inwestycji:

	Kraj rejestracji	Udział %	Koszt USD	Utrata wartości USD	2014 USD	2013 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	2014 USD	2013 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	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Towary w tranzycie	17.354.875	17.825.607	7.690.403	13.253.581
Towary na sprzedaż	116.866.430	156.255.514	41.465.774	78.212.959
Rezerwa na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy	<u>(1.898.689)</u>	<u>(2.115.332)</u>	<u>(1.000.090)</u>	<u>(1.404.491)</u>
	<u>132.322.616</u>	<u>171.965.789</u>	<u>48.156.087</u>	<u>90.062.049</u>

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2014 zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 37.694.346 USD (2013: 42.944.204 USD).

Spółka

Na dzień 31 grudnia 2014, zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły zero USD (2013: 580.743 USD).

Zmiany w rezerwie na wolnozbywalne i przestarzałe zapasy:

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Stan na 1 stycznia	2.115.332	2.388.506	1.404.491	961.462
Zmiana netto dla roku	(91.690)	(293.860)	(404.401)	443.029
Różnica kursowa	<u>(124.953)</u>	<u>20.686</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
Stan na 31 grudnia	<u>1.898.689</u>	<u>2.115.332</u>	<u>1.000.090</u>	<u>1.404.491</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

13. Należności z tytułu dostaw i usług

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Należności z tytułu dostaw i usług	268.515.408	372.917.867	68.666.766	99.760.629
Rezerwa na należności wątpliwe	(6.181.370)	(5.869.386)	(427.527)	(91.101)
	<u>262.334.038</u>	<u>367.048.481</u>	<u>68.239.239</u>	<u>99.669.528</u>

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2014, należności Grupy, które zostały przypisane jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 86.454.197 USD (2013: 132.838.364 USD).

Spółka

Na dzień 31 grudnia 2014, należności Spółki, które zostały przypisane jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 1.881.783 USD (2013: 1.048.907 USD).

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Stan na 1 stycznia	5.869.385	6.634.235	91.101	1.378.646
Rezerwy w ciągu roku	2.062.878	4.953.753	373.012	20.780
Rezerwa na akwizycje spółek zależnych	-	66.800	(29.914)	-
Kwota odpisana jako nieściągalna	(788.949)	(5.795.610)	-	(1.308.325)
Odzyskane należności nieściągalne	(35.220)	(46.795)	(6.672)	-
Różnica kursowa	(926.724)	57.003	-	-
Stan na 31 grudnia	<u>6.181.370</u>	<u>5.869.386</u>	<u>427.527</u>	<u>91.101</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
2014	262.334.038	192.254.318	27.608.615	15.961.282	26.509.823
2013	367.048.481	310.718.663	36.753.816	6.797.089	12.778.913

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
2014	6.181.370	37.511	3.066	6.140.793
2013	5.869.386	27.229	1.430	5.840.727

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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
2014	68.239.239	25.086.167	14.494.882	14.323.379	14.334.811
2013	99.669.528	77.252.052	16.934.089	3.673.738	1.809.649

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
2014	427.527	-	-	427.527
2013	91.101	-	-	91.101

14. Pozostałe aktywa obrotowe

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Depozyty i zaliczki dla dostawców usług	776.259	832.353	-	-
Rozliczenie kwot wypłaconych zaliczkowo pracownikom	62.994	83.303	-	-
Zwrot z tytułu VAT i innych podatków	6.753.191	10.817.197	36.695	337.817
Pozostałe należności i zaliczki	3.760.776	4.590.505	1.577.256	1.519.070
Kwota należna od spółek zależnych (Nota 27)	-	-	76.895.115	93.329.317
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 27)	-	-	1.052.683	9.041
	<u>11.353.220</u>	<u>16.323.358</u>	<u>79.561.749</u>	<u>95.195.245</u>

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

15. Kapitał zakładowy

	2014 USD	2013 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 2014 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 per share

Na koniec 2014 roku Spółka posiadała łącznie 16.389 (2013: 118.389) akcji nabytych w ramach programu skupu akcji własnych.

16. Pożyczki krótkoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Bieżące pożyczki				
Bankowe kredyty w rachunkach bieżących (Nota 26)	28.248.846	36.286.317	5.412.675	13.072.334
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	933.554	813.416	140.363	149.947
Krótkoterminowe pożyczki bankowe	29.523.070	36.542.091	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego (Nota 19)	<u>74.688</u>	<u>76.709</u>	-	-
Zadłużenie krótkoterminowe ogółem	<u>58.780.158</u>	<u>73.718.533</u>	<u>5.553.038</u>	<u>13.222.281</u>
 Faktoring	 <u>40.482.397</u>	 <u>69.533.461</u>	 <u>1.881.783</u>	 <u>1.509.732</u>
	<u>99.262.555</u>	<u>143.251.994</u>	<u>7.434.821</u>	<u>14.732.013</u>

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

16. Pożyczki krótkoterminowe (ciąg dalszy)

Podsumowanie pożyczek i bankowych kredytów w rachunkach bieżących

Grupa

Na dzień 31 grudnia 2014 Grupa korzystała z linii faktoringowych na kwotę 83.045.488 USD (31 grudnia 2013: 108.434.684 USD).

Ponadto, na 31 grudnia 2014 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: 51.761.403 USD (31 grudnia 2013: 57.134.972 USD)
- pożyczki krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 58.023.364 USD (31 grudnia 2013: 85.348.277 USD)
- gwarancje bankowe i akredytywy: 11.484.368 USD (31 grudnia 2013: 8.043.997 USD)

Grupa w roku zakończonym 31 grudnia 2014 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 8,0% (31 grudnia 2013: 8,7%).

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 6.222.423 USD (31 grudnia 2013: 3.103.256 USD)

Spółka

Na dzień 31 grudnia 2014 Spółka korzystała z linii faktoringowych na kwotę 2.437.580 USD (31 grudnia 2013: 2.486.756 USD)

Ponadto, na dzień 31 grudnia 2014 r. Spółka posiadała następujące instrumenty finansowania oferowane przez banki:

- kredyty w rachunkach bieżących: 15.400.103 USD (2013: 15.700.045 USD)
- kredyty długoterminowe: 820.563 USD (2013: 1.144.757 USD)
- gwarancje bankowe i akredytywy: 3.200.407 USD (2013: 3.200.407 USD)

Spółka w 2014 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, kredyty odnawialne), których średni ważony koszt wyniósł w roku 6,4% (2013: 6,6%).

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: 2.817.157 USD (2013: 580.743 USD)
- Hipoteki na nieruchomościach w kwocie 8.917.199 USD (2013: 8.811.520 USD)

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****17. Pożyczki długoterminowe**

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Pożyczki bankowe	1.538.139	2.572.295	680.202	956.171
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego (nota 19)	77.573	139.906	-	-
	<u>1.615.712</u>	<u>2.712.201</u>	<u>680.202</u>	<u>956.171</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 EURIBOR 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 5,7% 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 Spółką na nabycie gruntu i budynków. Pożyczka oprocentowana jest według stawki 6M BRIBOR plus 5,7% 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:

- Hipoteki na nieruchomościach w wysokości 8.917.199 USD (2013: 8.811.520 USD)

18. Pozostałe zobowiązania długoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Rezerwa emerytalna	455.063	382.125	-	-

19. Leasing finansowy

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Zobowiązania z tytułu leasingu finansowego	152.261	216.615	-	-
Pomniejszone o:				
Kwota płatna w ciągu jednego roku	(74.688)	(76.709)	-	-
Kwoty płatne w ciągu 2-5 lat włącznie	<u>77.573</u>	<u>139.906</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
20. Podatek odroczony

Grupa	Różnice tymczasowe pomiędzy księgową oraz podatkową wartością 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	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)
(Ulga)/opłata z tytułu podatku odroczonego za rok	(130.960)	(575.108)	65.374	(640.694)
Różnica kursowa z przeliczenia	35.095	5.409	(5.959)	34.545
Stan na 31 grudnia 2014	47.667	(765.468)	(145.486)	(863.287)

Spółka	Różnice tymczasowe pomiędzy księgową oraz podatkową wartością rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (nota i) USD	Straty podatkowe (nota ii) USD	Pozostałe różnice tymczasowe (nota iii) USD	Ogółem USD
Ujęte/(dopisane) do:	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
Opłata/(ulga) z tytułu podatku odroczonego za rok	8.344	(476.860)	(349)	(468.865)
Stan na 31 grudnia 2014	108.707	(476.860)	(26.669)	(394.822)

Nota (i)
Grupa i Spółka

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

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 spółki należące do Grupy, pod warunkiem zgodności z przepisami dotyczącymi ograniczeń co do przenoszenia strat na okresy przyszłe określonymi w odpowiednich przepisach kraju każdej takiej spółki zależnej.

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 przez pięć lat.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****20. Podatek odroczony (ciąg dalszy)****Nota (iii)****Grupa i Spółka**

Pozostałe różnice tymczasowe odnoszą się głównie do różnych zasad rachunkowości pomiędzy ujęciem zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej oraz ujęciem zgodnie z lokalnymi standardami podatkowymi i składają się głównie z efektu podatkowego 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.

	2014 USD	2013 USD
Aktywa z tytułu podatku odroczonego	(503.529)	(26.320)
Zobowiązania z tytułu podatku odroczonego	<u>108.707</u>	<u>100.363</u>
Aktywa netto z tytułu podatku odroczonego	<u>(394.822)</u>	<u>74.043</u>

21. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	1.475.960	1.848.821	194.953	602.700
Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym (Nota 27)	1.122.681	481.506	1.122.681	-
Należny podatek VAT	10.305.056	15.789.382	1.776.792	2.677.241
Rozliczenia międzyokresowe bierne i przychód odroczony	12.831.772	20.376.016	6.943.039	10.217.586
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	2.801.693	3.407.071	770.416	789.399
Rezerwy na koszty gwarancyjne	1.707.144	3.859.668	1.707.144	3.679.182
Kwota należna spółkom zależnym (Nota 27)	-	-	3.054.888	1.915.027
	<u>30.244.306</u>	<u>45.762.464</u>	<u>15.569.913</u>	<u>19.881.135</u>

22. Zobowiązania i zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 grudnia 2014 r. Grupa posiadała zobowiązania z tytułu kupna zapasów o łącznej wartości według kosztu nabycia 3.258.157 USD (2013: 1.315.130 USD), które były w drodze na dzień 31 grudnia 2014 r. i zostały dostarczone w styczniu 2015 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 2014 Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych i akredytyw w wysokości 11.484.368 USD (31 grudnia 2013: 8.043.997 USD), które Grupa rozciągnęła głównie na swoich na 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 2014 Spółka posiadała zobowiązania warunkowe na kwotę 164.072.105 USD (2013: 188.815.093 USD) z tytułu gwarancji korporacyjnych wydanych instytucjom finansowym jako zabezpieczenie finansowania udzielonego spółkom zależnym. Zobowiązania spółek zależnych objęte wskazanymi gwarancjami korporacyjnymi są omówione w nocy 16 do sprawozdania finansowego.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****23. Segmenty operacyjne****Grupa****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	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Kraje byłego ZSRR	516.563.716	730.683.121	7.627.993	8.964.805
Europa Środkowo-Wschodnia	660.959.032	741.548.448	8.168.348	15.362.609
Europa Zachodnia	119.926.726	181.659.235	(1.574.226)	2.061.628
Bliski Wschód i Afryka	206.393.583	231.996.997	2.397.613	5.233.723
Pozostałe	<u>47.327.193</u>	<u>34.539.453</u>	<u>(361.307)</u>	<u>315.698</u>
Ogółem	<u>1.551.170.250</u>	<u>1.920.427.254</u>	16.258.421	31.938.463
Koszty finansowe netto			(15.213.867)	(16.242.590)
Pozostałe zyski i straty			210.437	725.949
Udział w stracie z joint ventures			-	(57.029)
Zysk przed opodatkowaniem			<u>1.254.991</u>	<u>16.364.793</u>

1.3 Przychody pomiędzy segmentami

Segment sprzedający	Segment kupujący	2014 USD	2013 USD
Europa Zachodnia	Bliski Wschód i Afryka	<u>9.193</u>	<u>130.534</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).

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 2014****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	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Kraje byłego ZSRR	5.033.410	6.208.510	723.371	764.743
Europa Środkowo-Wschodnia	11.635.459	13.796.935	1.030.924	994.716
Europa Zachodnia	143.273	154.961	69.853	96.476
Bliski Wschód i Afryka	3.446.663	3.602.488	292.863	349.477
Niealokowane	<u>7.272.676</u>	<u>7.115.509</u>	<u>758.541</u>	<u>696.522</u>
	<u>27.531.481</u>	<u>30.878.403</u>	<u>2.875.552</u>	<u>2.901.934</u>

1.5 Aktywa i pasywa według segmentów**Aktywa według segmentów**

	2014 USD	2013 USD
Kraje byłego ZSRR	168.000.256	278.748.322
Europa Środkowo-Wschodnia	151.910.016	136.434.170
Europa Zachodnia	58.422.613	88.810.232
Bliski Wschód i Afryka	<u>24.173.211</u>	<u>71.725.239</u>
Ogółem	<u>402.506.096</u>	<u>575.717.963</u>
Aktywa alokowane w wydatkach kapitałowych (1.4)	27.531.481	30.878.403
Pozostałe niealokowane aktywa	<u>63.122.554</u>	<u>17.369.969</u>
Skonsolidowane aktywa	<u>493.160.131</u>	<u>623.966.335</u>

Dla celów monitoringu funkcjonowania segmentu oraz alokacji zasobów pomiędzy segmentami, do segmentów sprawozdawczych zostały alokowane jedynie aktywa. Ponieważ pasywa Grupy są głównie używane wspólnie przez segment sprawozdawczy, 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 2014 roku (podobnie jak w 2013 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 2014**
24. Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
<u>Zobowiązania finansowe z tytułu derywatyw wyceniane według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>				
Kontrakty pochodne na waluty obce	1.264.863	391.798	1.118.196	285.317

Wycena wartości godziwej zobowiązań finansowych z tytułu derywatyw

Grupa	Kwota nominalne 2014 USD	Kwota nominalne 2013 USD	Wartość godziwa 2014 USD	Wartość godziwa 2013 USD
Kupno USD/Sprzedaż EUR	6.634.989	10.001.370	(150.726)	17.621
Kupno USD/Sprzedaż RON	5.079.000	5.155.000	(236.559)	56.356
Kupno USD/Sprzedaż GBP	4.188.130	615.000	(11.049)	908
Kupno USD/Sprzedaż RSD	998.241	-	(1.680)	-
Kupno USD/Sprzedaż RUB	11.183.000	-	1.311.548	-
Kupno USD/Sprzedaż UAH	700.000	-	15.030	-
Kupno EUR/Sprzedaż RON	437.580	551.098	(12.526)	6.548
Kupno CZK/Sprzedaż USD	1.250.000	2.899.000	27.751	(19.776)
Kupno PLN/Sprzedaż EUR	12.153	-	(104)	-
Kupno PLN/Sprzedaż GBP	213.502	-	2.015	-
Kupno PLN/Sprzedaż USD	5.065.234	-	141.074	-
Kupno USD/Sprzedaż BGN	-	100.000	-	916
Kupno USD/Sprzedaż CZK	-	4.452.000	-	32.269
Kupno USD/Sprzedaż RUB	-	11.782.000	-	52.518
Kupno USD/Sprzedaż HRK	-	992.354	-	5.081
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	-	809.790	-	(8.859)
Kupno EUR/Sprzedaż HRK	-	569.591	-	362
Kupno CZK/Sprzedaż EUR	-	1.127.266	-	37.228
Kupno RUB/Sprzedaż USD	-	77.000	-	(50)
Opłaty od otwartych kontraktów	-	-	180.089	210.676
	<u>35.761.829</u>	<u>39.131.469</u>	<u>1.264.863</u>	<u>391.798</u>

Spółka	Kwota nominalna 2014 USD	Kwota nominalna 2013 USD	Wartość godziwa 2014 USD	Wartość godziwa 2013 USD
Kupno USD/Sprzedaż EUR	6.274.411	9.701.370	(148.634)	16.814
Kupno USD/Sprzedaż RUB	11.183.000	11.782.000	1.311.548	52.518
Kupno USD/Sprzedaż RON	5.079.000	230.000	(236.559)	4.357
Kupno USD/Sprzedaż RSD	500.000	-	(3.473)	-
Kupno EUR/Sprzedaż RON	437.580	-	(12.526)	-
Kupno CZK/Sprzedaż USD	1.250.000	1.395.000	27.751	658
Kupno RUB/Sprzedaż USD	-	77.000	-	(50)
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	-	220.768	-	457
Opłaty od otwartych kontraktów	-	-	180.089	210.563
	<u>24.723.991</u>	<u>23.406.138</u>	<u>1.118.196</u>	<u>285.317</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****24. Zobowiązania finansowe z tytułu derywatów (ciąg dalszy)**

(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 derywatu 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 derywatu 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 8.725.687 USD (2013: zysk 1.252.146USD), a Spółka zrealizowała zyski w wysokości 8.140.665 USD (2013: zysk 1.438.426 USD).

25. Aktywa finansowe z tytułu derywatów

	Grupa		Spółka	
	2014	2013	2014	2013
	USD	USD	USD	USD
<u>Aktywa finansowe z tytułu derywatów</u>				
<u>według wartości godziwej przez zysk lub stratę</u>				
Kontrakty pochodne na waluty obce	183.804	42.043	-	-

Wycena wartości godziwej aktywów finansowych z tytułu derywatów

Grupa	Kwota nominalna 2014 USD	Kwota nominalna 2013 USD	Wartość godziwa 2014 USD	Wartość godziwa 2013 USD
Kupno USD/Sprzedaż EUR	133.670	331.833	997	(214)
Kupno USD/Sprzedaż CZK	1.379.000	-	35.753	-
Kupno USD/Sprzedaż HRK	1.206.150	-	11.648	-
Kupno USD/Sprzedaż HUF	650.000	-	28.957	-
Kupno CZK/Sprzedaż EUR	920.985	-	(2.872)	-
Kupno CZK/Sprzedaż USD	1.183.000	-	(20.224)	-
Kupno EUR/Sprzedaż CZK	24.205	-	102	-
Kupno EUR/Sprzedaż USD	6.237.000	-	123.218	-
Kupno HUF/Sprzedaż EUR	121.518	206.503	(332)	3.471
Kupno PLN/Sprzedaż EUR	-	492.091	-	4.082
Kupno PLN/Sprzedaż USD	-	2.080.437	-	38.912
Kupno EUR/Sprzedaż PLN	-	571.085	-	(4.208)
Opłaty od otwartych kontraktów	-	-	6.557	-
	<u>11.855.528</u>	<u>3.681.949</u>	<u>183.804</u>	<u>42.043</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****25. Aktywa finansowe z tytułu derewatyw (ciąg dalszy)**

(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 derywatu może być dodatnia (aktywo) lub ujemna (zobowiązanie) w wyniku zmian kursów wymiany forward.

(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 derywatu 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 8.725.687 USD (2013: zysk 1.252.146 USD), a Spółka zrealizowała zyski w wysokości 8.140.665 USD (2013: zysk 1.438.426 USD).

26. Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Środki pieniężne na rachunkach bankowych i gotówka	57.665.105	36.776.501	35.784.290	16.528.966
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących (Note 16)	(28.248.846)	(36.286.317)	(5.412.675)	(13.072.334)
	<u>29.416.259</u>	<u>490.184</u>	<u>30.371.615</u>	<u>3.456.632</u>

Grupa

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 6.222.423 USD (31 grudnia 2013: 3.103.256 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

Spółka

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz gotówki obejmują kwotę 2.817.157 USD (31 grudnia 2013: 580.743 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem depozytów.

27. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi**Główni akcjonariusze**

Poniższa tabela przedstawia informację o akcjonariuszach posiadających bezpośrednio lub pośrednio więcej niż 5% akcji Spółki oraz akcje posiadane przez Spółkę w związku z programem skupu akcji własnych, według stanu na 31 grudnia 2014:

Akcjonariusz	Liczba głosów/akcji	% głosów/ kapitału akcyjnego
Siarhei Kostevitch oraz KS Holdings Ltd	22.718.127	40,93
Quercus Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.	3.274.931	5,90
ING OFE	2.872.954	5,18
Asbisc Enterprises Plc (program skupu akcji własnych)	16.389	0,03
Pozostali	<u>26.617.599</u>	<u>47,96</u>
Ogółem	<u>55.500.000</u>	<u>100,00</u>

Transakcje i salda pomiędzy Spółką a jej spółkami zależnymi zostały wyłączone przy konsolidacji.

ASBISC ENTERPRISES PLC

NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014

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

Spółka

W toku swej zwykłej działalności Spółka zawarła w ciągu roku transakcje ze swoimi spółkami zależnymi i miała następujące salda na koniec roku:

Transakcje (handlowe) wewnątrzgrupowe

	Sprzedaż towarów		Nabycie towarów	
	2014	2013	2014	2013
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	<u>623.915.649</u>	<u>683.921.711</u>	<u>39.434.117</u>	<u>32.924.038</u>

	Sprzedaż usług		Nabycie usług	
	2014	2013	2014	2013
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	<u>10.117.642</u>	<u>1.624.915</u>	<u>2.977.072</u>	<u>1.309.164</u>

Salda (handlowe) wewnątrzgrupowe (Nota 14)

	Kwoty należne od spółek zależnych		Kwoty należne spółkom zależnym	
	2014	2013	2014	2013
	USD	USD	USD	USD
Spółki zależne	<u>76.895.115</u>	<u>93.329.746</u>	<u>3.054.888</u>	<u>1.915.027</u>

Pożyczki udzielone spółkom zależnym

	2014	2013
	USD	USD
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 14)	<u>1.052.683</u>	<u>9.041</u>

Pożyczki ogółem udzielone spółkom zależnym przed utworzeniem rezerwy na pożyczki wątpliwe są niezabezpieczone i są zanalizowane poniżej:

Spółki zależne

	Oprocentowanie	Waluta źródłowa	2014	2013
Spółka	%		USD	USD
CJSC ASBIS (Nota i)	4%	USD	1.052.683	-
ASBC F.P.U.E. (Nota ii)	3%	USD	-	9.041
			<u>1.052.683</u>	<u>9.041</u>

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

	2014	2013
	USD	USD
CJSC ASBIS (Nota i)	2.683	-
ASBC F.P.U.E. (Nota ii)	-	5.990
Odsetki otrzymane ogółem (Nota 6)	<u>2.683</u>	<u>5.990</u>

- (i) Spółka zależna CJSC ASBIS podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 24 listopada 2014 roku, która jest niezabezpieczona i ma zostać spłacona w ciągu sześciu miesięcy.
- (ii) Spółka zależna ASBC F.P.U.E. podpisała ze Spółką umowę pożyczki w dniu 30 lipca 2010. Pożyczka została spłacona w 2014 roku.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****27. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi (ciąg dalszy)****Transakcje i salda z kluczowymi członkami kierownictwa**

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Wynagrodzenie i korzyści Dyrektorów – wykonawczych	412.137	1.042.144	159.157	190.867
Korzyści Dyrektorów wykonawczych z tytułu odpraw	-	165.046	-	-
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	40.192	46.616	40.192	46.616
Inne wynagrodzenia i korzyściu kluczowego kierownictwa	1.385.040	1.569.234	635.879	784.443
Składki pracodawcy – fundusz powierniczy	3.668	-	3.668	-
Składki pracodawcy – ubezpieczenie społeczne i inne świadczenia	<u>216.005</u>	<u>276.969</u>	<u>118.609</u>	<u>160.536</u>
	<u>2.057.042</u>	<u>3.100.009</u>	<u>957.505</u>	<u>1.182.462</u>
 Kwota należna Dyrektorom – wykonawczym	<u>1.122.681</u>	<u>481.506</u>	<u>1.122.681</u>	<u>481.506</u>
	<u>1.122.681</u>	<u>481.506</u>	<u>1.122.681</u>	<u>481.506</u>

Płatności w formie akcji

Zgodnie z decyzją Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy z 4 czerwca 2013, zatwierdzony został program skupu akcji własnych, który uprawniał kluczowe kierownictwo do nabywania akcji Spółki.

Na 31 grudnia 2014 Grupa miała następujący uzgodnienia co do płatności w formie akcji.

Program opcji na akcje (rozliczany przez kapitały własne)

- 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 per share

Na koniec 2014 roku Spółka posiadała łącznie 16.389 (2013: 118,389) akcji nabytych za łączną kwotę 14.211 USD (2013: 79.515 USD).

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****28. Koszty osobowe i przeciętna liczba pracowników**

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Wynagrodzenia i inne korzyści	<u>44.412.823</u>	<u>46.680.549</u>	<u>7.285.996</u>	<u>7.681.000</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>1.446</u>	<u>1.581</u>	<u>154</u>	<u>150</u>

29. Zysk na akcję

	2014 USD	2013 USD
Zysk za rok przypisany akcjonariuszom podmiotu dominującego	<u>950.988</u>	<u>12.665.962</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>1,71</u>	<u>22,87</u>

30. Dywidendy

W ciągu roku Rada Dyrektorów zaproponowała i wypłaciła dywidendę za 2013 rok w wysokości 0,06 USD na akcję.

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

W 2013 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%

1.2.a. Akwizycja pozostałych udziałów w joint venture do 31 grudnia 2013

W 2013 roku 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 (nota 31.1.5), 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%

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****31. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)****1.3. Nabyte aktywa i pasywa**

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

	2014 USD	2013 USD
Rzeczowe aktywa trwałe oraz wartości niematerialne i prawne	-	98.517
Zapasy	-	777.901
Należności	-	730.439
Pozostałe należności	-	36.297
Kredyty krótkoterminowe	-	(345.542)
Zobowiązania	-	(2.678.926)
Pozostałe zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	-	(154.941)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	-	228.877
Identyfikowalne aktywa i pasywa netto	-	(1.307.378)
Udział Grupy w nabytych pasywach netto	-	(1.342.430)
Udział w stracie pierwotnie rozpoznanej jako joint venture	-	386.400
Całkowita kwota wynagrodzenia z tytułu nabycia	-	(450.525)
Strata netto	-	(1.406.555)
 Zysk na akwizycji przez kapitały własne	-	16.368
Wartość firmy ujęta w sprawozdaniu z sytuacji finansowej	-	(1.422.923)
	-	(1.406.555)

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

1.5. Wartość firmy wynikająca z akwizycji

	2014 USD	2013 USD
Stan na 1 stycznia	1.969.009	550.517
Zwiększenia	-	1.422.923
Różnica kursowa z przeliczenia	(234.669)	(4.431)
Stan na 31 grudnia (nota i)	1.734.340	1.969.009

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

	2014 USD	2013 USD
ASBIS d.o.o. (BA) (wcześniej Megatrend D.O.O. Sarajevo)	424.419	481.067
SHARK Computers a.s.	1.309.921	1.487.942
	1.734.340	1.969.009

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****31. Połączenia jednostek gospodarczych (ciąg dalszy)**

W 2013 roku przeszacowanie do wartości godziwej istniejącego 50% udziału Grupy w Shark Computers a.s. nie skutkowało zyskiem ani stratą:

	Zysk lub strata USD
Przetransferowane wynagrodzenie	(386.400)
Udział w stracie wcześniej rozpoznanej jako joint venture	386.400
	<u>-</u>

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:

- Rzeczywisty i zabudżetowany EBIT, który wahał się od 523.099 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 15% 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 2014**

W ciągu okresu 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>
Asbis IT S.R.L.	IT	30 grudnia 2013	100%

2.1.b. 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%

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****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 61% naszych należności w 2014 roku.

W 2014 roku (tak samo jak w 2013 roku) 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 2014 Grupa i Spółka utrzymywały środki płynne i instrumenty finansowe w instytucjach finansowych z ratingami kredytowymi A1, A2, A3, AA3, B1, B2, Baa1, Ba2 dla długoterminowych oraz P-1, P-2, P-3 dla krótkoterminowych, przyznanych przez międzynarodową agencję ratingową Moody's. Na dzień podpisania niniejszego raportu środki płynne utrzymywane w instytucjach o niższym ratingu nie były istotne i jakakolwiek 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 pożyczka środki oprocentowane według zmiennych stóp procentowych. Kierownictwo Grupy stale monitoruje zmiany stóp procentowych i podejmuje stosowne działania.

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

	Grupa		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej				
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	28.248.846	36.286.317	5.412.675	13.072.334
Pożyczki krótkoterminowe	30.456.624	37.355.507	140.363	149.947
Pożyczki długoterminowe	1.538.139	2.572.295	680.202	956.171
Zaliczki z tytułu faktoringu	40.482.397	69.533.461	1.881.783	1.509.732
	<u>100.726.006</u>	<u>145.747.580</u>	<u>8.115.023</u>	<u>15.688.184</u>

Analiza wrażliwości

Wzrost stóp procentowych o 100 punktów bazowych w dniu 31 grudnia 2014 r. spowodowałby spadek w rachunku zysków i strat o kwoty wskazane poniżej. Niniejsza analiza zakłada, że wszystkie inne zmienne, a zwłaszcza kursy wymiany walut, pozostają stałe, jak również zakłada, że kredyty istniejące na koniec okresu sprawozdawczego istniały w ciągu całego roku. Dla obniżki o 100 punktów bazowych nastąpiłby identyczny i odwrotny wpływ na rachunek zysków i strat.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

	Grupa		Zysk i strata		Spółka	
	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD	2014 USD	2013 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej						
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	282.488	362.863	54.127	130.723		
Pożyczki krótkoterminowe	304.566	373.555	1.404	1.499		
Pożyczki długoterminowe	15.381	25.723	6.802	9.562		
Zaliczki z tytułu faktoringu	404.824	695.335	18.818	15.097		
	<u>1.007.259</u>	<u>1.457.476</u>	<u>81.151</u>	<u>156.881</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 potencjalnie 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 kredytów w odpowiedniej wysokości.

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 być zobowiązana do zapłaty i zawierają jedynie podstawowe przepływy środków pieniężnych.

Grupa

31 grudnia 2014

	Wartość bilansowa	Umowne przepływy pieniężne	3 miesiące lub mniej	3-12 miesięcy	1-2 lata	2-5 lat	Ponad 5 lat
	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
Pożyczki bankowe	31.994.763	32.137.035	13.301.441	17.210.192	770.004	855.398	-
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	28.248.846	28.248.846	7.765.648	20.483.198	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	40.482.397	40.482.397	39.919.380	563.017	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	286.875.706	286.875.706	285.520.837	1.354.869	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	<u>1.872.187</u>	<u>1.872.187</u>	<u>1.339.551</u>	<u>-</u>	<u>39.546</u>	<u>493.090</u>	<u>-</u>
	<u>389.473.899</u>	<u>389.616.171</u>	<u>347.846.857</u>	<u>39.611.276</u>	<u>809.550</u>	<u>1.348.488</u>	<u>-</u>

31 grudnia 2013

	Wartość bilansowa	Umowne przepływy pieniężne	3 miesiące lub mniej	3-12 miesięcy	1-2 lata	2-5 lat	Ponad 5 lat
	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
Pożyczki bankowe	39.927.802	40.186.066	24.872.234	12.593.764	851.405	1.329.485	539.178
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	36.286.317	36.286.317	16.879.716	19.406.601	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	69.533.461	69.533.461	62.545.324	6.988.137	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	363.636.309	363.636.309	361.951.114	1.685.195	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	<u>990.538</u>	<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>510.632.691</u>	<u>466.267.612</u>	<u>41.122.980</u>	<u>924.288</u>	<u>1.778.633</u>	<u>539.178</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
Spółka

31 grudnia 2014

	Wartość bilansowa USD	Umowne przepływy pieniężne USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesięcy USD	1-2 lata USD	2-5 lat USD	Ponad 5 lat USD
Pożyczki bankowe	820.565	929.375	46.431	131.072	218.309	533.563	-
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	5.412.675	5.412.675	5.412.675	-	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	1.881.783	1.881.783	1.881.783	-	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	165.820.264	165.820.264	165.820.264	-	-	-	-
Pozostałe zobowiązania krótko i długoterminowe	16.705.646	16.705.646	16.705.646	-	-	-	-
	<u>190.640.933</u>	<u>190.749.743</u>	<u>189.866.798</u>	<u>131.072</u>	<u>218.309</u>	<u>533.563</u>	<u>-</u>

31 grudnia 2013

	Wartość bilansowa USD	Umowne przepływy pieniężne 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	1.305.255	81.083	159.190	196.475	612.076	256.431
Kredyty w bankowych rachunkach bieżących	13.072.334	13.072.334	13.072.334	-	-	-	-
Zaliczki z tytułu faktoringu	1.509.732	1.509.732	1.509.732	-	-	-	-
Zobowiązania handlowe i inne	235.462.810	235.462.810	235.332.910	129.900	-	-	-
Pozostałe zobowiązania	285.317	285.317	-	285.317	-	-	-
	<u>251.436.311</u>	<u>251.635.448</u>	<u>249.996.059</u>	<u>574.407</u>	<u>196.475</u>	<u>612.076</u>	<u>256.431</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 spółek należących do 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 2014	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
Dolar amerykański	38.773.400	95.251.816	(189.297.049)	(13.039.298)
Euro	1.738.849	82.073.138	(97.656.211)	(8.027.821)
Rubel rosyjski	1.870.250	26.760.755	(19.735.106)	(7.867.899)
Złoty polski	24.197	10.873.313	(4.088.656)	(7.665.663)
Korona czeska	1.385.860	6.423.273	(4.638.753)	(4.077.722)
Rubel białoruski	630.397	3.196.637	(792.895)	(2.738.164)
Kuna chorwacka	753.840	2.304.550	(722.492)	(3.094.203)
Nowy Lej rumuński	1.524.447	12.966.589	(2.043.662)	(5.248.152)
Lewa bułgarska	1.134.815	3.564.125	(947.488)	(3.897.832)
Forint węgierski	250.765	2.487.558	(679.354)	(878.202)
Tenge kazachskie	2.508.973	5.191.513	(610.116)	-
Dirham Z.E.A.	838.022	-	-	60.388
Riyal saudyjski	198.822	3.796.034	(275.479)	-
Pozostałe	6.032.469	18.981.761	(7.135.705)	(4.255.589)
	<u>57.665.106</u>	<u>273.871.062</u>	<u>(328.622.967)</u>	<u>(60.850.933)</u>

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014**
32. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
2013

	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
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>

Spółka
2014

	Środki pieniężne w banku i gotówka USD	Należności USD	Zobowiązania handlowe i inne USD	Pożyczki USD
Dolar amerykański	34.328.584	131.256.256	(170.458.496)	(3.901.947)
Euro	348.282	12.700.141	(11.972.146)	(2.317.276)
Korona czeska	992.007	299.058	(1.962.951)	-
Rubel rosyjski	-	3.125.430	-	-
Frank szwajcarski	115.417	387.127	(14.101)	-
Pozostałe	-	32.976	-	(14.016)
	<u>35.784.290</u>	<u>147.800.988</u>	<u>(184.407.694)</u>	<u>(6.233.239)</u>

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 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 2014****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 na datę sprawozdania. Aktywa finansowe i pasywa finansowe wykazywane według wartości godziwej przez zysk lub stratę reprezentują kontrakty pochodne na waluty obce skategoryzowane jako Poziom 2 (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)).

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, gotówka 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.

Grupa

Współczynnik dźwigni finansowej na koniec roku był następujący:

	2014 USD	2013 USD
Zadłużenie (i)	100.800.694	145.824.289
Środki pieniężne w banku i gotówka	(57.665.105)	(36.776.501)
Zadłużenie netto	<u>43.135.589</u>	<u>109.047.788</u>
Kapitał własny (ii)	<u>103.638.565</u>	<u>113.448.376</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	42%	96%
(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.	

Spółka

Współczynnik dźwigni finansowej na koniec roku był następujący:

	2014 USD	2013 USD
Zadłużenie (i)	8.115.023	15.688.184
Środki pieniężne w banku i gotówka	(35.784.290)	(16.528.966)
Zadłużenie netto	<u>(27.669.267)</u>	<u>(840.782)</u>
Kapitał własny (ii)	<u>59.922.070</u>	<u>66.348.815</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	-	-
(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 2014

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>183.804</u>	<u>-</u>
Pasywa		
Pasywa finansowe z tytułu derywatów	<u>1.264.863</u>	<u>1.118.196</u>

Wartość godziwa instrumentów finansowych, które nie są przedmiotem handlu na aktywnym rynku (np. kapitałowe papiery wartościowe nienotowane na giełdzie) jest determinowana przy użyciu technik 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 unowocześniane.

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 niepożądanego sytuacji wynikającej z możliwości niewykonania lub naruszenia umów prawnych i w konsekwencji postępowania sądowego. Niniejsze ryzyko jest ograniczone poprzez umowy stosowane przez Grupę/Spółkę dla realizacji jej działań.

**NOTY OBJAŚNIAJĄCE DO SKONSOLIDOWANEGO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2014****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.

Sytuacja na Ukrainie i w Rosji

Grupa posiada ekspozycję na rynki gospodarcze i finansowe Federacji Rosyjskiej oraz Ukrainy. W 2014 roku doświadczyliśmy poważnego kryzysu na Ukrainie, który skutkował niższym popytem wśród klientów oraz istotną dewaluacją lokalnej waluty (UAH) do Dolara amerykańskiego, który jest naszą walutą sprawozdawczą, co sprawiło, że Narodowy Bank Ukrainy wprowadził pewne restrykcje administracyjne w zakresie transakcji wymiany walut. Rosja, jak również inne pobliskie rynki, również ucierpiała. Przyłączenie Krymu do Federacji Rosyjskiej skutkowało istotnym pogorszeniem relacji pomiędzy Ukrainą i Rosją. Co więcej, nałożenie sankcji gospodarczych na obywateli i firmy rosyjskie, jak również sankcje odwetowe wprowadzone przez rząd rosyjski, skutkowały zwiększoną niepewnością gospodarczą obejmującą deprecjację Rubla rosyjskiego, redukcją wpływów z tytułu lokalnych oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz istotnym zmniejszeniem dostępności kredytu. Wszystkie te kwestie skutkowały dla Grupy niższymi przychodami oraz zyskami.

Długotrwałe skutki kryzysu politycznego i gospodarczego dla gospodarki ukraińskiej oraz sankcji wprowadzonych wobec Rosji, jak również zagrożenia dodatkowymi sankcjami w przyszłości, są trudne do określenia. Choć management wierzy, że podejmuje odpowiednie kroki aby wesprzeć trwałość działalności Grupy na tych rynkach w aktualnych warunkach, kontynuacja aktualnego niestabilnego otoczenia biznesowego na tych rynkach może dalej negatywnie wpływać na wyniki Grupy i jej sytuację finansową w sposób w tej chwili nie do ustalenia.

Niniejsze skonsolidowane sprawozdanie finansowe odzwierciedla aktualną ocenę managementu dotyczącą wpływu otoczenia biznesowego w Rosji i na Ukrainie na działalność i sytuację finansową Grupy. Przyszłe środowisko biznesowe może różnić się od dzisiejszej oceny managementu.

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.

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

	2014		2013	
	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD	Pojazdy USD	Biura i magazyny USD
W ciągu 1 roku	635.493	1.397.063	840.281	1.284.921
Pomiędzy 2 a 5 lat	453.209	478.105	1.134.204	1.157.116
Ponad 5 lat	-	517.363	-	-
	<u>1.088.702</u>	<u>2.392.531</u>	<u>1.974.485</u>	<u>2.442.037</u>

Kwoty rozpoznane jako koszty w ciągu roku wyniosły 3.245.492 USD (2013: 3.269.495 USD).

Spółka

W 2013 oraz 2014 roku Spółka nie miała umów leasingu operacyjnego.