

**RAPORT ROCZNY
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2019**

Drodzy Akcjonariusze, partnerzy, koledzy,

W imieniu Rady Dyrektorów Grupy ASBIS mam przyjemność przedstawić Wam nasz raport roczny za rok 2019. Rok 2019 był bardzo interesujący i ekscytujący dla naszej Grupy. Nasze przychody wyniosły ponad 1,9 mld USD, co w porównaniu z rokiem 2018 (który był rekordowo wysoki) oznacza spadek o 7,5%. Zysk operacyjny Grupy wyniósł ponad 33 miliony USD, a zysk netto po opodatkowaniu wyniósł ponad 15 milionów USD, co stanowi mocny wzrost rok do roku o 27%.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników finansowych wypracowanych w 2019 roku. To ogromne osiągnięcie i jestem bardzo dumny z całego zespołu, który był w stanie szybko dostosować się do zmieniających się warunków rynkowych i wypracować tak fantastyczne wyniki.

Na początku roku obiecaliśmy skupić się na rentowności w 2019 roku i rzeczywiście dotrzyaliśmy naszych obietnic.

W 2019 r. po raz kolejny wypłaciliśmy naszym inwestorom zaliczkową dywidendę, co jest zgodne z naszą strategią nagradzania naszych wieloletnich inwestorów. Sprzyjają temu również bardzo silne przepływy pieniężne Spółki.

ASBIS nadal pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych producentów IT, a strategią Grupy jest dalsze wypracowywanie najlepszych możliwych wyników finansowych dla akcjonariuszy.

W 2019 r. największy udział w przychodach Grupy miały kraje byłego Związku Radzieckiego (53,5% udziału) oraz Europa Środkowa i Wschodnia (prawie 27% udziału). Największym krajem pod względem przychodów wygenerowanych w 2019 roku była Rosja. Polska, z przychodami w 2019 r. sięgającymi prawie 50 milionów USD, znalazła się w pierwszej dziesiątce krajów o największym wkładzie w przychody w Grupie, po raz pierwszy od kilku lat.

W 2019 r. nadal koncentrowaliśmy się na rozwijaniu naszych strategicznych obszarów, tj. rozwoju portfolio produktów obejmującego wszystkie główne segmenty branży, a także wzmocnieniu kompetencji ASBIS w obiecujących sektorach, tj. rozwiązaniach i usługach IT dla klientów korporacyjnych.

W 2019 roku przeprowadziliśmy akwizycję Spółki AVECTIS ALC, a na początku 2020 roku zainwestowaliśmy w nową pionierską firmę technologiczną, wprowadzając pierwszą intuicyjną klawiaturę. Te działania wzmocniają naszą strategię, dzięki której ASBIS jest prawdziwym liderem we wszystkich segmentach, w których prowadzimy działalność. Dostarczamy naszym klientom i partnerom produkty, które naprawdę stanowią wartość dodaną.

Zamierzamy nadal koncentrować się na rozwoju zarówno naszych marek własnych, jak i dystrybucji tradycyjnych komponentów.

Wizja Grupy jest jasna, ASBIS ma stać się wiodącym dystrybutorem wartości dodanej, dostawcą OEM i rozwiązań IT, Internetu rzeczy, sztucznej inteligencji (AI) w Europie Środkowej i Wschodniej, byłym Związku Radzieckim oraz na Bliskim Wschodzie i Afryce.

Dlatego do segmentu dystrybucji dodajemy nasze własne marki, trzecią warstwę kompetencji: Internet rzeczy (IoT) i sztuczną inteligencję (AI) poprzez działania projektowe i specjalistyczne usługi.

Ten rok zapowiada się również bardzo interesująco dla Grupy. Jako Rada Dyrektorów chcielibyśmy zapewnić naszym akcjonariuszy, że dołożymy wszelkich starań, aby osiągnąć nasze cele, pomimo pojawiających się od czasu do czasu czynników zewnętrznych.

Chciałbym podziękować naszym akcjonariuszom za zaufanie, klientom za udaną współpracę, a także wszystkim naszym pracownikom, bez których tak udany rok nie byłby tak udany. Mamy nadzieję kontynuować nasze pozytywne relacje i jako Rada Dyrektorów dołożymy wszelkich starań i wiarę w potencjał Grupy tak aby dalej generować zadowalające wyniki finansowe i zwiększać nasz udział w rynkach, na których działamy.

Siarhei Kostevitch
Przewodniczący Rady Dyrektorów
Dyrektor Generalny

Sprawozdanie Dyrektorów z działalności Grupy
Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2019

SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ I.....	8
Punkt 1. Informacje podstawowe	8
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej	19
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju.....	37
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy.....	51
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi.....	55
Punkt 6. Informacje finansowe	56
CZĘŚĆ II.....	57
Punkt 7. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi	57
Punkt 8. Oświadczenie ASBISc Enterprises Plc na temat informacji niefinansowych za rok 2019.....	58
Punkt 9. Oświadczenie Rady Dyrektorów ASBISc Enterprises Plc.....	59

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, Królestwo Arabii Saudyjskiej, Katar i inne państwa Zatoki), Rosja, Białoruś, Kazachstan, Ukraina i Łotwa.

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 Apple, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych i urządzeń mobilnych pod markami własnymi Prestigio, Canyon, Perenio i Atlantech.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 56 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 60 ustęp 1 punkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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 Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości

Niniejszy raport roczny zawiera stwierdzenia dotyczące oczekiwań związanych z przyszłością naszej działalności, sytuacji finansowej i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym raporcie kwartalnym. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono, lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do oczekiwań co

do przyszłości. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego raportu rocznego.

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

Dane branżowe i rynkowe

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

- Gartner 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 2019 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>				
<u>Rok (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)</u>	<u>2015</u>	<u>2016</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>
Kurs wymiany na koniec okresu.....	3.90	4.18	3.48	3.76	3.80
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	3.79	3.97	3.74	3.62	3.84
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4.04	4.25	4.23	3.83	4.02
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	3.56	3.72	3.48	3.32	3.72

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 2019.....	3.79	3.73
Luty 2019.....	3.85	3.72
Marzec 2019.....	3.84	3.76
Kwiecień 2019.....	3.85	3.78
Maj 2019.....	3.87	3.82
Czerwiec 2019.....	3.83	3.73
Lipiec 2019.....	3.85	3.74
Sierpień 2019.....	3.97	3.85
Wrzesień 2019.....	4.02	3.91
Październik 2019.....	4.02	3.82
Listopad 2019.....	3.93	3.81
Grudzień 2019.....	3.90	3.80

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)	2015	2016	2017	2018	2019
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0.9154	0.9447	0.8347	0.8743	0.8918
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0.9063	0.9067	0.8819	0.8487	0.8935
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0.9489	0.9629	0.9607	0.8702	0.9149
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0.8293	0.8706	0.8289	0.8008	0.8782

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 2019.....	0.8801	0.8708
Luty 2019.....	0.8874	0.8721
Marzec 2019.....	0.8916	0.8767
Kwiecień 2019.....	0.8955	0.8840
Maj 2019.....	0.8972	0.8921
Czerwiec 2019.....	0.8945	0.8781
Lipiec 2019.....	0.8973	0.8827
Sierpień 2019.....	0.9056	0.8964
Wrzesień 2019.....	0.9149	0.9042
Październik 2019.....	0.9170	0.8957
Listopad 2019.....	0.9087	0.8956
Grudzień 2019.....	0.9079	0.8924

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2019 i 2018. 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 2019 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 2019: 1 USD = 3,7977 PLN oraz 1 EUR = 4,2585 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 2019: 1 USD = 3,8440 PLN oraz 1 EUR = 4,3018 PLN.

	Okres od 1 stycznia do 31 grudnia			
	USD	2019 PLN	EUR	2018 USD
Przychody	1.914.881	7.360.707	1.711.093	2.069.563
Koszt własny sprzedaży	(1.810.735)	(6.960.375)	(1.618.030)	(1.971.471)
Zysk brutto	104.146	400.332	93.062	98.093
Koszty sprzedaży	(42.913)	(164.955)	(38.346)	(46.030)
Koszty ogólnego zarządu	(28.147)	(108.196)	(25.151)	(22.653)
Zysk z działalności operacyjnej	33.086	127.181	29.565	29.410
Koszty finansowe	(17.662)	(67.892)	(15.782)	(18.622)
Przychody finansowe	3.488	13.408	3.117	4.452
Pozostałe zyski i straty	(33)	(127)	(29)	(81)
Ujemna wartość firmy i odpisy wartości firmy netto	111	427	99	0
Udział w (stratach)/ zyskach od jednostek stowarzyszonych	(25)	(96)	(22)	(30)
Zysk przed opodatkowaniem	18.965	72.901	16.947	15.129
Podatek dochodowy	(3.725)	(14.319)	(3.329)	(3.092)
Zysk po opodatkowaniu	15.240	58.578	13.617	12.037
Przypisany:				
Udziałowcom mniejszościowym	(17)	(65)	(15)	0
Właścicielom Spółki	15,257	58.643	13.632	12.037
	USD	PLN	EUR	USD
	(centy)	(grosze)	(centy)	(centy)
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	27,54	105,67	24,56	21,69

	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	29.491	113.362	26.352	18.678
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3.640)	(13.996)	(3.254)	(3.132)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowe	(5.654)	(21.730)	(5.051)	(3.370)
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	20.197	77.636	18.048	12.176
Środki pieniężne na początek roku	58.109	223.368	51.925	45.933
Środki pieniężne na koniec roku	78.306	301.004	69.972	58.109

	Stan na 31 grudnia 2019			Stan na 31 grudnia 2018
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	599.469	2.276.607	534.603	474.614
Aktywa trwałe	33.318	126.532	29.713	29.187
Aktywa ogółem	632.787	2.403.139	564.316	503.801
Zobowiązania	524.592	1.992.247	467.828	404.568
Kapitały własne	108.194	410.888	96.487	99.233

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

Wewnętrzne uwarunkowania finansowe krajów wpływające na nasze największe rynki, zysk brutto oraz marżę zysku brutto

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Musimy monitorować zachodzące zmiany, reagować szybko i pokonywać wszelkie ryzyka pojawiające się w poszczególnych krajach, aby zabezpieczyć nasze wyniki.

Jesteśmy świadomi, że problemy wewnętrzne w poszczególnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć negatywnie na naszą działalność. Pomimo poprawy naszych procedur, nie możemy zapewnić, iż wszystkie ryzyka zostały ograniczone. .

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 2019 roku w tej walucie denominowanych było około 50% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, rosyjskim rublu (RUB), ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) 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 z 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.

Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub 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 ważnym czynnikiem naszego sukcesu. .

Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W wyniku częściowej poprawy, Spółka podjęła starania by wykorzystać tą sytuację w odniesieniu do przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę naszego portfolio produktowego przełożyło się na większy udział w rynku oraz na większą sprzedaż w ubiegłym roku.

Istnieje jednak wiele niepewności związanych ze światową gospodarką wynikających z zawirowań w różnych krajach, zmiennością kursów walut oraz osłabieniem popytu na wielu rynkach.

Ponadto, od czasu do czasu na poszczególnych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje – jak obecna wojna handlowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami.

Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna oraz lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą się pojawić w związku ze światowym otoczeniem finansowym.

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 IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w niektórych 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 są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś). Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem. Wprowadzić nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

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 IT 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 rynek ten jest podatny na 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:

1. Dystrybutorów międzynarodowych IT i CE obecnych na większości rynków na których działa Grupa
2. Dystrybutorów regionalnych IT i CE mocnych w swoich regionach
3. Silnych Dystrybutorów lokalnych skoncentrowanych na pojedynczych rynkach
4. Pośredników międzynarodowych IT i telefonów komórkowych, którzy prowadzą sprzedaż oportunistyczną w dowolnym regionie czy kraju

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może 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 wyrzucić istotny, niekorzystny wpływ na osiągnięte przez nas marże zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Działalność na rynku dystrybucji IT oraz urządzeń mobilnych 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 produktów pod markami własnymi. Pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto, gdy warunki są sprzyjające. Jednakże, na biznes marek własnych istotnie negatywnie wpłynęło wejście na rynek nowych uczestników ponieważ w efekcie marże spadły.

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.

Chcąc podnieść marże brutto, Spółka rozwinęła biznes marek własnych, który pozwala generować wyższe marże zysku brutto. Podpisała również kontrakty dystrybucyjne z istotną liczbą dostawców technologii mobilnych. Jednakże, biznes ten jest również związany z ryzykami, wliczając ryzyko zmiany technologicznej, ryzyko zmian w popycie i preferencjach klientów. 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.

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 swoich klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku.

Rynek gotowych produktów i komponentów IT 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 utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem 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 z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

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

Część naszego biznesu związana z dystrybucją produktów innych producentów jest uzależniona od decyzji i działań ograniczonej liczby dostawców. W roku zakończonym 31 grudnia 2019 r. Spółka miała kontrakty w szczególności z firmami Apple, Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Seagate, Microsoft, Dell, Toshiba, Acer, 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 przejąć podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych. Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów pod markami innych producentów zawarliśmy znaczące umowy z ograniczoną liczbą odbiorców i innych kontrahentów.

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

Dodatkowo, szereg naszych najistotniejszych umów zawartych z naszymi największymi dostawcami zawiera postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzeniem się zapasów.

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

Rosnąca aktywność naszych dostawców na rynku handlu elektronicznego, umożliwiająca im sprzedaż bezpośrednią do naszych klientów, może zagrażać naszemu udziałowi rynkowemu, a w konsekwencji wywierać niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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 bezpośrednio przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie *online*. Stworzyliśmy internetową platformę sprzedaży o nazwie IT4Profit do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w technologii B2B), jednak istnieje ryzyko, że nasi dostawcy lub konkurujący z nami dystrybutorzy z powodzeniem uruchomią podobne platformy handlu elektronicznego, przez co zdołają w pełni zaspokoić zapotrzebowanie naszych klientów, co z kolei narazi nas na utratę znacznej części działalności. Ponadto, rosnąca konkurencja na rynku handlu elektronicznego może spowodować spadek cen rynkowych komponentów, ponieważ poprzez Internet klient może poszukiwać najtańszych komponentów na całym świecie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie wykorzystać swoich technologii internetowych i handlu elektronicznego albo skutecznie konkurować z nowymi podmiotami prowadzącymi tego typu działalność, może to wyrzucić istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

Posiadamy dwa 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. Zakończenia 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 nadał za przewidywanym wzrostem działalności. Koszt ulepszonej infrastruktury może być istotny, a wszelkie opóźnienia w jej rozbudowie mogą mieć negatywny wpływ na realizację naszej strategii wzrostu, naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową. W związku z powyższym, wszelkie znaczne zakłócenia usług świadczonych przez podmioty zewnętrzne mogą mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

W swojej działalności w znacznym stopniu polegamy na pracy Dyrektorów wykonawczych oraz kluczowych członków kierownictwa Spółki oraz pracowników, w tym Sjarheia Kostevitcha, będącego Dyrektorem Generalnym i Przewodniczącym Rady Dyrektorów. 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 BoD 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.

Wysoki koszt długu

Biznes dystrybucyjny charakteryzuje się wysokim zapotrzebowaniem na środki pieniężne niezbędne do wzrostu. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i aktualnie podejmuje dodatkowe działania, w celu redukcji kosztów finansowania.

Sankcje nałożone na Rosję oraz napięcia związane z kryzysem ukraińskim doprowadziły do wzrostu kosztu finansowania w tych krajach co może ograniczyć nasze wysiłki w celu dalszego zmniejszenia średniego kosztu zadłużenia.

W 2019 r. nasz koszt zadłużenia w krajach byłego Związku Radzieckiego pozostał stabilny i znajduje odzwierciedlenie w naszych kosztach finansowych. Znaczące rok do roku obniżenie średnio ważonego kosztu długu zostało osiągnięte dzięki niższej stopie Libor US i ogólnemu spadkowi marży płaconej instytucjom finansowym.

Rozwój biznesu marek własnych

Strategią Spółki jest koncentracja bardziej na rentowności niż na przychodach, w związku z czym kontynuujemy rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto na sprzedaży. Obejmuje to rozwój linii produktowych smartfonów, tabletów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio, Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

Spółka również zainwestowała w rozwój dwóch nowych marek własnych – Perenio obejmującej sprzedaż rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa (inteligentny dom, czujniki bezp.) jak i innych produktów oraz Atlantech mającej na celu zbudowanie alternatywnej oferty serwerów.

W celu utrzymania pod kontrolą jakości oraz osiągnięcia jak najwyższych marż brutto na sprzedaży, Spółka zdecydowała się działać w modelu back-to-back. Oznacza to, iż składamy zamówienia u dostawców tych produktów (producentów ODM) tylko wtedy, gdy są z góry potwierdzone przez klientów.

Spółka podejmuje szereg działań w zakresie kontroli jakości aby ograniczać to ryzyko ale biorąc pod uwagę wolumeny i dużą ilość fabryk wykorzystywanych do produkcji, działania te mogą się okazać niewystarczające. Co więcej, konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach, ponieważ 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 jego wyniki.

Roszczenia gwarancyjne dotyczące produktów pod markami własnymi

Biznes marek własnych wymaga od nas dodatkowych wysiłków aby uniknąć problemów z jakością urządzeń. Pomimo naszych wysiłków, nie jesteśmy w stanie przewidzieć czy konsumenci nie zdecydują się na zwroty dużych ilości produktów. Ta sytuacja uległa znacznej poprawie w 2018 roku i w 2019 roku.

Ryzyko to negatywnie wpłynęło na nasze wyniki w przeszłości, gdy niektórzy producenci ODM nie uznawali swoich zobowiązań dotyczących wysoko awaryjnych produktów. Grupa podejmuje wszelkie możliwe kroki w celu zapewnienia sobie właściwych rekompensat poniesionych w przeszłości kosztów. Jednocześnie aby uniknąć takich problemów w przyszłości, aktualnie prowadzimy znacznie głębszą analizę wyboru dostawców, co jednak nie gwarantuje eliminacji ryzyka strat z tytułu roszczeń gwarancyjnych.

Rozprzestrzenianie się koronawirusa na rynkach naszej działalności

W ostatnich tygodniach rozprzestrzenianie koronawirusa negatywnie wpłynęło na gospodarkę na całym świecie. Ostatnio coraz więcej krajów w Europie ogłasza stan wyjątkowy, co spowodowało znaczne zakłócenia w ogólnym otoczeniu gospodarczym. Kontynuacja obecnej sytuacji doprowadzi do spadku popytu, ponieważ blokady narzucone przez kilka rządów mogą doprowadzić do zmniejszenia wydatków konsumenckich. Mimo to Chiny są w stanie radzić sobie z kryzysem, choć dostawy niektórych produktów od niektórych dostawców mogą być opóźnione.

Spółka bardzo uważnie monitoruje ewolucję koronawirusa i podjęła już pewne działania w celu przetrwania sytuacji i jest gotowa podjąć kolejne działania w zależności od rozwoju sytuacji.

Zmiany środowiskowe i klimatyczne

Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka polityk i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały i użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT. Możemy również doświadczyć ryzyka rynkowego, gdy konsumenci będą przechodzić na bardziej energooszczędne urządzenia lub dokonają bardziej świadomych zakupów, aby ograniczyć swój wpływ na środowisko. Możemy również być narażeni na ryzyko utraty reputacji związanej z trudnościami w przyciąganiu klientów, partnerów biznesowych i pracowników, jeśli nie podejmiemy wystarczających działań przeciwko zmianom klimatu. Jeśli chodzi o ryzyka fizyczne wynikające ze zmian klimatu możemy być narażeni zarówno na ostre, jak i przewlekłe ryzyka. Ostre ryzyka fizyczne mogą wynikać z wydarzeń pogodowych w postaci powodzi, pożarów lub susz, które mogą uszkodzić fabryki w niektórych regionach, spowodować ograniczenie lub tymczasowe zaprzestanie produkcji lub zakłócenie naszego łańcucha dostaw w inny sposób. Może to spowodować tymczasowe ograniczenia w naszym portfolio produktowym lub wzrost cen sprzętu i komponentów. Przewlekłe ryzyka fizyczne, czyli ryzyka wynikające z długoterminowych zmian klimatu, również mogą wpływać na ASBIS.

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, Irak, Katar i inne państwa Zatoki), Rosja, Białoruś, Kazachstan, Ukraina i Łotwa.

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 Apple, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych i inteligentny dom oraz innych produktów pod markami własnymi Prestigio, Canyon, Perenio i Atlantech.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol.

Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 56 krajach.

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

Nasze przychody wyniosły 1.914.881 USD w 2019 roku, w porównaniu do 2.069.563 USD w 2018 roku, w konsekwencji strategii zakładającej wzrost rentownego biznesu oraz poprawę udziału rynkowego wraz ze poprawą marż zysku brutto.

W konsekwencji, Spółka istotnie poprawiła swój wynik netto i zanotowała zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 15.240 USD w porównaniu do 12.037 USD w 2018 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 wewnątrz, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również system kompleksowego zarządzania online łańcuchem dostaw.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 26 krajów, w których prowadzimy działalność operacyjną. Dzięki obecności na rynkach lokalnych zdobyliśmy gruntowną wiedzę dotyczącą dynamicznie rozwijających się rynków w takich regionach jak Europa Środkowa i Wschodnia („CEE”) oraz kraje byłego ZSRR i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznanostwo 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 na rynkach naszej działalności.

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.

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 piętnastu 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 w wysokości ponad 1,9 miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 56 krajów i posiadając infrastrukturę w 26 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych i produktów gotowych, takich jak Apple, Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell, Toshiba, Logitech itd., 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.

- Biznes marek własnych poprawiający naszą rentowność.

W ubiegłych latach zainwestowaliśmy w rozwój naszych marek własnych i zbudowaliśmy mocną pozycję rynkową. W 2019 roku wielkość biznesu marek własnych pozostawała stabilna w związku z naszą decyzją o kontynuowaniu tego biznesu w sposób bardziej zrównoważony. Staramy się utrzymywać przychody ze sprzedaży produktów pod markami własnymi na zrównoważonym poziomie, bazując na oczekiwanej rentowności i dobrych przepływach pieniężnych. Dyrektorzy uznają nasze marki własne za wartościowe wzmożenie naszej rentowności pod warunkiem, że są one rozwijane jako dodatek do biznesu dystrybucyjnego. Dlatego rozwój tego segmentu będzie kontynuowany.

- Zdolność do dostosowania struktury kosztów do nowego otoczenia biznesowego oraz potrzeb spółki.

Jest to uznawane za bardzo dużą przewagę spółki. Udowodniliśmy, że możemy bardzo szybko dostosować strukturę kosztów do wszelkich zawirowań w otoczeniu biznesowym.

Działalność i struktura Grupy

Poniższa tabela prezentuje naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2019:

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 Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	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 (Dubaj, Z.E.A.)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis SK sp.l sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
FPUE Automatic Systems of Business Control (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
E.M. Euro-Mall Ltd (dawniej ISA Hardware Limited-Group) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
ООО ' Asbis'-Moscow (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Morocco Limited (Casablanca, Maroko)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Plaza Sp. z o.o w likwidacji (Warszawa, Polska)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Plaza Ltd (dawniej Prestigio Technologies) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy) (poprzednio Prestigio Europe s.r.o)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis TR Bilgisayar Limited Sirketi (Istanbul, Turcja)	Pełna (100% spółka zależna)
"ASBIS BALTICS" SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis d.o.o. (dawniej Megatrend d.o.o.) (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90% własność)
ASBIS Close Joint-Stock Company (dawniej CZA O ASBIS) (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Kazakhstan LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)

Prestigio China Corp. (dawniej AOSBIS TECHNOLOGY (SHENZHEN) CORP.)	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 (Riyadh, Królestwo Arabii Saudyjskiej)	Pełna (100% spółka zależna)
SHARK Computers a.s. (połączona z SHARK ONLINE a.s.)(Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
E-vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS SERVIC Ltd (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
I ON Ltd (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (65.85% spółka zależna)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)
Atlantech Ltd (Ras al-Chajma, Z.E.A)	Pełna (100% spółka zależna)
LLC Vizuatika (Mińsk, Białoruś)	Pełna (75% spółka zależna)
LLC Vizuators (Mińsk, Białoruś)	Pełna (75% spółka zależna)
ASBC LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100% spółka zależna)
ALC Avectis (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO Avectis (poprzednio Aksiomtech) (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Prywatny Instytut Edukacyjny „Centrum doskonalenia dla kadry kierowniczej i specjalistów w dziedzinie technologii informatycznych” (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO Must (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy. Nasze spółki zależne prowadzą różnorodną działalność związaną z dystrybucją komponentów IT, urządzeń mobilnych i sprzętu komputerowego. W szczególności, nasze spółki zależne działające pod firmą ASBIS prowadzą dystrybucję komponentów, urządzeń mobilnych, produktów gotowych i sprzętu komputerowego, w tym dystrybucję produktów wiodących producentów na świecie, takich jak: Apple, Intel, AMD, Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell, Acer, Toshiba i wielu innych znanych światowych dostawców. Nasze podmioty zależne działające pod firmą Prestigio i Canyon odpowiadają przede wszystkim za pozyskiwanie dostawców, kontrolę jakości, marketing oraz hurtową dystrybucję produktów pod naszymi markami własnymi (Canyon i Prestigio).

Zmiany w strukturze Grupy

W trakcie roku zakończony 31 grudnia 2019 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

- W dniu 25 stycznia 2019 roku z uwagi na zaprzestanie działalności zlikwidowana została Spółka Asbis Limited (Charlestown, Irlandia).
- W dniu 28 marca 2019 roku, E-vision - spółka zależna od ASBIS nabyła 75% udziałów w spółce LLC Vizuatika (Mińsk, Białoruś) za cenę 38 rubli białoruskich (17 USD). 75% udziałów jakie posiada E-vision w spółce LLC Vizuatika odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 50 rubli białoruskich (23 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu świadczenia usług doradczych i wdrożeniowych.
- W dniu 28 marca 2019 roku, ASBC – spółka zależna od ASBIS nabyła 75% udziałów w spółce LLC Vizuators (Mińsk, Białoruś) za cenę 45 rubli białoruskich (21 USD). 75% udziałów jakie posiada ASBC w spółce LLC Vizuators odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 60 rubli białoruskich (28 USD). Celem przejęcia jest sprzedaż licencji na oprogramowanie.
- W dniu 27 maja 2019 roku, spółka zależna od ASBIS – SIA „ASBIS LV” zmieniła nazwę na „ASBIS BALTICS” SIA”. Adres siedziby spółki pozostał niezmienny.
- W dniu 12 lipca 2019 r. ASBIS CLOUD Ltd (Moskwa, Rosja) została połączona z Asbis Moscow, przekazując wszystkie aktywa, zobowiązania i kapitał własny Asbis Moscow, a ostatecznie została zlikwidowana.
- W dniu 12 lipca 2019 r. Emitent nabył 75% akcji spółki ALC Avectis (Mińsk, Białoruś). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 10 823 BYN (5 391 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dostarczania rozwiązań IT i integracji systemów.
- W dniu 12 lipca 2019 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki OOO Aksiomtech (Moskwa, Rosja). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 50 000 RUB (777 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dostarczania rozwiązań IT i integracji systemów.
- W dniu 31 lipca 2019 r. Emitent nabył 60% akcji spółki ASBC LLC (Tbilisi, Gruzja). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 536 644 GEL (181,593 USD). Przejęliśmy ten podmiot, aby rozszerzyć działalność detaliczną o sklepy Apple.
- W dniu 7 sierpnia 2019 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki OOO IT Training (Mińsk, Białoruś). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 100 BYN (48 USD). Przejęliśmy ten podmiot, aby świadczyć usługi edukacyjne i szkoleniowe.
- W dniu 7 sierpnia 2019 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki Prywatny Instytut Edukacyjny „Centrum doskonalenia dla kadry kierowniczej i specjalistów w dziedzinie technologii informatycznych” (Mińsk, Białoruś). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu 1 BYN (1 USD). Przejęliśmy ten podmiot, aby świadczyć usługi edukacyjne i szkoleniowe.
- W dniu 30 sierpnia 2019 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki OOO Must (Moskwa, Rosja). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 700 000 RUB (10 897 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 27 listopada 2019, Spółka OOO IT Training (Mińsk, Białoruś) została połączona z ASBIS Close Joint-Stock Company (Mińsk, Białoruś) przekazując jej wszystkie aktywa, zobowiązania i kapitał własny, a ostatecznie została zlikwidowana.

Działalność regionalna

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca w segmentach komputerów stacjonarnych, serwerów, laptopów, tableatów, 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.

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 Apple, Intel, AMD, Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi i innych. Członkowie Rady Dyrektorów uważają, że opisany powyżej proces organizacyjny pozwala nam oferować swoim klientom wartość dodaną i wyróżnia nas wśród konkurencji.

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 2019 roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2019, 2018 i 2017:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2019	2018	2017
	%	%	%
Kraje byłego ZSRR	53.50	52.45	48.45
Europa Środkowo-Wschodnia	26.42	27.79	33.40
Bliski Wschód i Afryka	11.38	9.79	10.95
Europa Zachodnia	6.66	7.91	6.31
Pozostałe	2.04	2.06	0.89
Przychody ogółem	100	100	100

Produkty

Zajmujemy się sprzedażą i dystrybucją szerokiego asortymentu towarów, w tym komponentów IT, urządzeń mobilnych, 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

Jesteśmy zaangażowani w cztery główne linie biznesu:

- Sprzedaż i dystrybucję komponentów i modułów IT omówionych poniżej, które nabywamy od różnych dostawców, takich jak: Intel, AMD, Seagate i Western Digital

- Dystrybucję z wartością dodaną (“VAD”) produktów Apple w poszczególnych krajach byłego ZSRR
- Sprzedaż akcesoriów i produktów gamingowych (jak Logitech)
- Sprzedaż szerokiego portfolio produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Apple, Acer) oraz oprogramowania (Microsoft i producenci oprogramowania antywirusowego)
- Sprzedaż towarów pod markami własnymi Canyon i Prestigio (m.in.: tablety, smartfony, multiboardy, 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

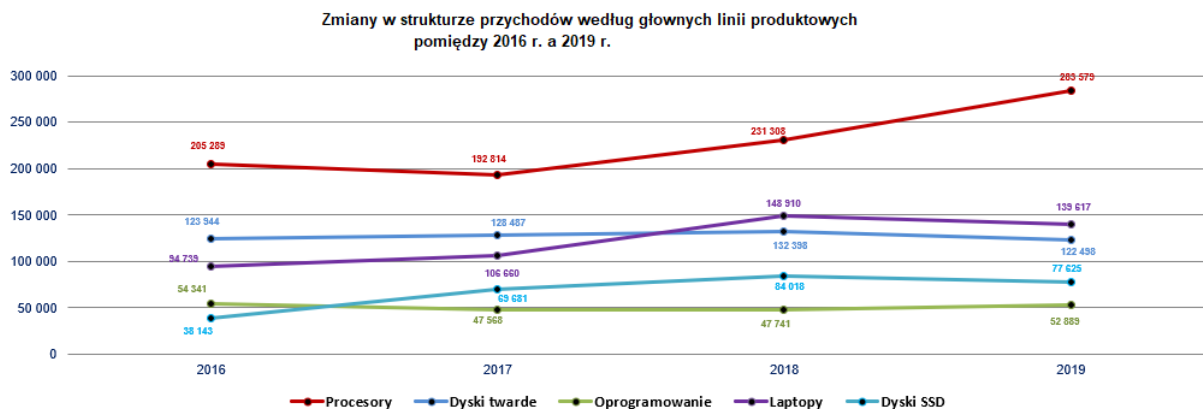
Produkty nabywane od dostawców i dystrybuowane przez nas są podzielone na różne kategorie, zaprezentowane w tabeli poniżej:

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2019	2018
	(USD)	
Smartfony	586.730	799.059
Procesory	283.579	231.308
Akcesoria i multimedia	205.683	142.872
Laptopy	139.617	148.910
Dyski twarde	122.498	132.398
Servery i komponenty serwerów	89.681	80.967
Dyski SSD	77.625	84.018
Produkty sieciowe	58.053	50.660
Tablety	55.959	75.841
Oprogramowanie	52.889	47.741
Komputery stacjonarne	51.693	50.105
Moduły pamięci (RAM)	42.759	54.964
Peryferia	42.028	39.784
Monitory i wyświetlacze	39.540	34.899
Płyty główne i karty graficzne	14.018	42.893
Pamięci flash	13.090	11.793
Napędy optyczne i stacje dyskietek	1.123	1.641
Pozostałe	38.316	39.712
Przychody ogółem	1.914.881	2.069.563

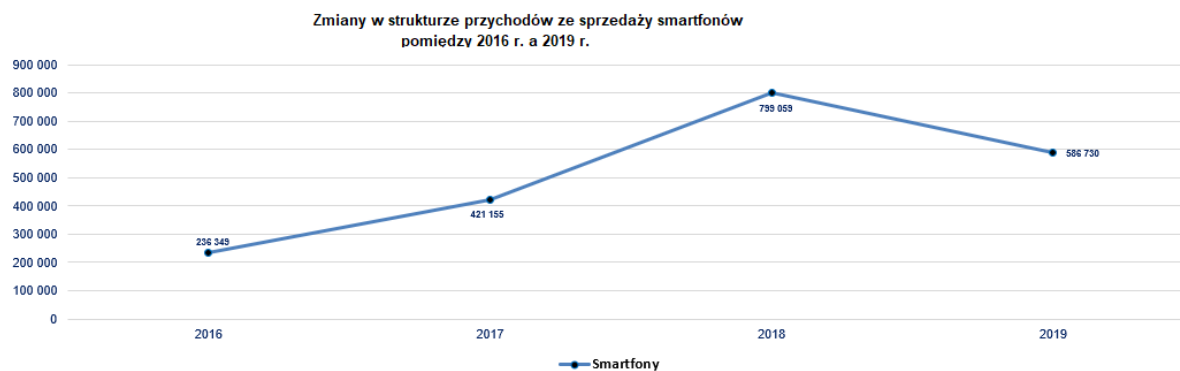
Na poziomie przychodów w 2019 r. odnotowaliśmy 7,5% spadek w porównaniu do 2018 r., który był rekordowo wysoki. Wszelkie zmiany w naszym portfolio produktowym współgrają z naszym głównym celem, którym jest zwiększanie marży i rentowności.

W 2019 roku ASBIS pozostawał dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców. Głównym i dobrym przykładem jest firma Apple, która powierzyła nam dystrybucję iPhone'ów na Ukrainie, na Białorusi, w Kazachstanie oraz na innych rynkach wspólnoty niepodległych państw.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, które są liderem naszych przychodów, spadła o 27% w 2019 r.

Marki własne: Prestigio i Canyon

Rozwinęliśmy nasze marki własne – Canyon, Prestigio, Perenio i Atlantech. 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 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 2003 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. Koncentrujemy się na mniejszej ilości produktów i modeli z lepszą rentownością. W 2018 Canyon wprowadził do swojej oferty zegarki smartwatch z własną aplikacją i platformą.

Prestigio. Marka Prestigio została wprowadzona na rynek pod koniec 2002 r. a jej celem było stanie się dostawcą najwyższej jakości produktów i urządzeń, multiboardów, tabletów i smartfonów. Hasło reklamowe promujące markę Prestigio: „*Your life, your way*”, 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. W 2013 roku zdecydowaliśmy się również wejść w segment smartfonów z naszą marką własną i począwszy od IV kw. 2013 rozpoczęliśmy z sukcesem sprzedaż Multiphone'ów Prestigio. Kroki te 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. Prestigio obecnie rozwija odbiorniki smartTV, które będą produkowane w fabrykach na Białorusi i w Rosji. W 2019 r. rozpoczęto produkcję pierwszej na świecie intuicyjnej klawiatury Click & Touch pod marką Prestigio. Technologia ta została entuzjastycznie przyjęta przez rynki w Rosji, Białorusi i na Ukrainie, a obecnie trwają prace nad przygotowaniem nowej generacji klawiatur wykorzystujących technologię Touch-Keys, która może być również stosowana w laptopach, tabletach, iPadach i smartfonach oraz w telewizorach.

Wprowadziliśmy ponadto na rynek dwie nowe marki własne Perenio and Atlantech.

Perenio rozwija obecnie własną platformę w segmencie Internetu Rzeczy (IoT) w zakresie m.in. inteligentnego monitoringu, inteligentnej ochrony, inteligentnej oszczędności energii i inteligentnego nadzoru.

Atlantech wprowadzony został na rynek pod koniec 2018 z misją zbudowania alternatywnej oferty serwerów.

Dostawcy i zamówienia

Główni dostawcy/partnerzy 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 umożliwi dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

W 2019 r. znaczną część naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów dziesięciu największych dostawców. Jednakże kierownictwo uważa, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego z naszych dostawców, ponieważ w każdej z kategorii mamy szeroką gamę marek.

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

Polityka ochrony cen. W celu ograniczenia uzależnienia dystrybutorów od ryzyka zmian cen rynkowych, wielu z naszych dużych dostawców przewiduje w swoich standardowych warunkach umownych mechanizmy ochronne na wypadek 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 menadżerów 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 jest odpowiedzialny za działania z zakresu

public relations, ogólny marketing oraz treść 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

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 dwóch 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 dwóch 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.

Centra dystrybucyjne. Nasze dwa główne centra dystrybucyjne zlokalizowane są w Dubaju i w Pradze.

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.

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

Lokalizacja obiektu	Powierzchnia biurowa (m ²)	Powierzchnia magazynowa (m ²)	Powierzchnia łączna (m ²)	Własność
Praga	575	4.473	5.048	Najem
Dubaj	1.086	6.475	7.025	Własność

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, postępując 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.

Usuwanie skutków awarii

Opracowaliśmy i będziemy doskonalić biznesplan obejmujący całą organizację, zawierający plan odzyskiwania danych po awarii, który umożliwi nam przywrócenie wszystkich głównych procedur z biur na całym świecie.

W przypadku naszych serwerów używamy sprzętu Intel, Dell i IBM.

W przypadku awarii systemu zapasowe serwery przechowywane w wielu miejscach, w których działamy, mogą zostać udostępnione w ciągu 24 godzin. Oprócz codziennych kopii zapasowych, które utrzymujemy na Cyprze, posiadamy na Litwie zasoby pamięci masowej do wykonywania codziennych kopii zapasowych. W przypadku awarii systemu możemy przywrócić aplikacje i odzyskać dane. W takim przypadku umożliwi nam to dalszą pracę i obsługę naszych klientów. Usługi ASP mają inny schemat wysokiej dostępności. Na głównym serwerze na Litwie usługi mają w pełni duplikujący sprzęt zgodnie ze schematem aktywnego trybu gotowości z pełną replikacją online. Ponadto dane są replikowane z 15-minutowym opóźnieniem dla hosta rezerwowego w Pradze i każdego dnia wykonywana jest pełna kopia zapasowa każdej usługi.

Klienci

W 2019 roku obsłużyliśmy ponad 20 tysięcy klientów w około 56 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada za mniej niż 3% przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. Około 60% naszej sprzedaży zostało zrealizowane on-line, w oparciu o opisaną powyżej platformę IT4Profit.

Przegląd rynku i konkurencji

Charakterystyka rynku

Rynki na których działamy charakteryzują się multikulturowym środowiskiem oraz znacznie niższym dochodem per capita w porównaniu do rynków Europy Zachodniej.

Pomimo różnic w GDP na osobę, nasze rynki dowodziły bardzo dobrej orientacji na technologię obejmując bardzo dobrze wykształconych i wymagających konsumentów.

Dystrybutorzy są uważani za podstawowy składnik rynku, jako że główni dostawcy technologii wolą raczej korzystać z dystrybucji niż własnych wewnątrz krajowych inwestycji operacyjnych.

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.

Jednocześnie, czołowi producenci IT nie chcą, aby dystrybucją ich produktów zajmowali się wyłącznie międzynarodowi dostawcy OEM i dystrybutorzy globalni, gdyż zmniejszyłoby to siłę przetargową producentów.

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 linii produktowych jest bardzo istotna, jako że musimy na czas zastępować nasycone segmenty produktowe.

Trendy rynkowe

W 2019 roku zanotowaliśmy jeden z najlepszych wyników pod względem przychodów w historii ASBIS. Rynki zaakceptowały produkty, które dostarczamy a popyt był niespodziewanie wysoki pomimo spowolnienia w sektorze IT. Kluczowym czynnikiem napędzającym nasze przychody były głównie urządzenia mobilne (smartfony), procesory oraz akcesoria i multimedia.

Innym wydarzeniem w 2019 rok był silny wzrost segmentu serwerów i ich komponentów w segmencie komercyjnym, szczególnie w zakresie rozwiązań dla data center oraz innych dostawców chmury.

Dlatego skupiliśmy się głównie na zwiększeniu marż przy jednoczesnym zwiększeniu przychodów w rozsądnym zakresie. Z drugiej strony, ciągle szukamy nowych możliwości, które będą wspierane przez dużych producentów, takie jak usługi w chmurze czy internet rzeczy ("IoT").

Polityka opisana powyżej oraz fakt, że Spółka zbudowała solidną pozycję rynkową oraz zdobyła rozpoznawalność wśród klientów, pozwala managementowi Spółki na optymizm co do 2020 roku. Szczególnie, że Spółka jest wystarczająco elastyczna aby poruszać się pomiędzy różnymi liniami produktowymi, jako że jej biznes jest zbudowany na kilku filarach, co było widoczne w 2019 r.

Polityka opisana powyżej oraz fakt, że Spółka zbudowała solidną pozycję rynkową i zyskała uznanie klientów, pozwala kierownictwu Spółki optymistycznie patrzeć na 2020 rok. Jest to prawdziwe, ponieważ firma jest wystarczająco elastyczna, aby przemieszczać się między liniami produktów, ponieważ jej działalność zbudowany jest na wielu filarach, które były widoczne w 2019 r.

Konkurencja – tradycyjna dystrybucja

Dystrybucja IT i urządzeń mobilnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego jest rozproszona. Każdy z najważniejszych graczy międzynarodowych, którzy dominują na

rynkach Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej 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

Jako że na rynku obserwuje się pewien poziom konsolidacji i trend ten może się utrzymać, ze względu na efekty niedawnego światowego kryzysu finansowego i ograniczone możliwości finansowania swojej działalności przez mniejszych dystrybutorów, ASBIS jest gotów by skorzystać z każdej pojawiającej się możliwości.

Konkurencja – marki własne

Marki własne, Canyon, Prestigio, Perenio i Atlantech konkurują z różnymi markami na wszystkich rynkach naszej działalności. Liderzy rynkowi segmentów tabletów i smartfonów to Apple i Samsung. Nie uważamy naszej marki Prestigio za konkurenta dla tych konglomeratów, jako że nie jesteśmy postrzegani jako A-brand. Pozycjonujemy się jako B-brand, z ograniczoną liczbą oferowanych produktów oraz ograniczoną co do krajów obecnością.

Niedawno rynek został zalany tanimi markami, w związku z czym zdecydowaliśmy się nie konkurować ceną a raczej jakością i zmniejszyliśmy liczbę linii produktowych oraz liczbę modeli, aby zapewnić lepsze marże. Kontynuujemy nasz biznes marek własnych w modelu back-to-back i oczekujemy, że będzie miał on istotny udział w naszych przychodach ogółem. Pozwoli nam to skorzystać z ich wyższej rentowności, dając jednocześnie szansę aby nie ponosić żadnych innych związanych z nimi ryzyk, np. utraty wartości przez zapasy.

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 lub utrzymanie sprzedaży i udziału rynkowego w poszczególnych krajach byłego ZSRR, Europy Środkowo-Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki i wykorzystanie słabości konkurencji
- b) korzystanie ze wzrostu segmentu smartfonów, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto
- c) dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi
- d) dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną
- e) zmniejszanie kosztu finansowania

- f) zaangażowanie w sztuczną inteligencję (IoT) oraz nowe technologie
- g) kontrola naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży
- h) kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego

a) Zwiększanie lub utrzymanie sprzedaży i udziału rynkowego w poszczególnych krajach byłego ZSRR, Europy Środkowo-Wschodniej, Bliskiego Wschodu i Afryki i wykorzystanie słabości konkurencji

Grupa pokazała wysoki poziom przychodów w 2019 pomimo widocznego spowolnienia w sektorze IT. Zbudowaliśmy bardzo solidne fundamenty które pozwalają nam na dostosowywanie się do bieżącej sytuacji rynkowej i generowanie wysokich przychodów.

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.

Zmieniliśmy naszą strategię i portfolio produktowe oraz zaoferowaliśmy rynkowi większą ilość produktów Apple, więcej rozwiązań dla centr danych oraz produktów związanych z chmurą. Strategia ta okazała się skuteczna, jako że nasze wyniki w 2019 roku wzrosły istotnie na poziomie zysku brutto ze sprzedaży podobnie jak na poziomie rentowności netto.

b) Korzystanie ze zwiększonego segmentu smartfonów, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto

W 2020 roku planujemy utrzymać silną pozycję na rynku produktów Apple po roku dość wysokiej sprzedaży. Należy wspomnieć, że niezależni analitycy wskazują, że oczekuje się, że segment smartfonów odnotuje wzrost w 2020 roku.

Segment tradycyjnych komponentów IT charakteryzują duże wolumeny i niskie marże zysku brutto. Segment komponentów jest podstawą naszej firmy. Przykład wzrostu segmentu dysków SSD dowodzi, że komponenty będą nadal odgrywały istotną rolę dla naszego powodzenia. W związku z tym Spółka kontynuuje wysiłki w celu przebudowy portfolio produktowego przez dodawanie większej ilości produktów gotowych, przykładowo rozwiązań sieciowych, akcesoriów i innych produktów w celu skorzystania z ich rosnącej sprzedaży i lepszych marż. Strategia ta opłaciła się w 2019 roku i dlatego Spółka będzie ją kontynuowała w celu zwiększenia swojej ogólnej marży zysku brutto w przyszłości.

c) Dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi

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

Uważamy, że utrzymywanie udziału marek własnych w naszych przychodach ogółem na zdrowych poziomach będzie pozytywnie wpływać na ogólną rentowność, gdyż produkty własne zapewniają wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas.

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 poszerzenie

asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz wzmacnianie ich promocji na rynkach naszej działalności oraz oczekujemy, że będzie to miało pozytywny wpływ na naszą rentowność.

d) Dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną

Rozwój dystrybucji z wartością dodaną rozwiązań jest kluczowym priorytetem Grupy. Zmiany w trendach rynkowych oraz istotny wzrost usług w zakresie przestrzeni dyskowych oraz innych komercyjnych usług nie pozostawia miejsca na nic innego niż upewnienie się, że włączamy się w ten segment, który jak się wydaje zdobywa znaczący udział w rynku IT.

e) Zmniejszanie kosztu finansowania

Działalność związana z dystrybucją pociąga za sobą większe zapotrzebowanie na środki pieniężne dostępne na wsparcie wzrostu. Grupie udało się zebrać środki pieniężne z różnych instytucji finansowych, jednak w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest wysoki. Firma wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Koszt finansowania w Rosji, na Ukrainie, Białorusi i w Kazachstanie jest jednak dość wysoki - ale niezbędny do celów zabezpieczających - i może to ograniczyć nasze wysiłki na rzecz dalszego obniżenia średniego kosztu zadłużenia.

W 2019 r. nasz koszt zadłużenia w krajach byłego Związku Radzieckiego pozostał stabilny i znajduje odzwierciedlenie w naszych kosztach finansowych. Znaczące rok do roku obniżenie średnio ważonego kosztu długu zostało osiągnięte dzięki niższej stopie Libor US i ogólnemu spadkowi marży płaconej instytucjom finansowym.

f) 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 osiągnięcia wyższych marż zysku. Nasza struktura kosztów zwiększyła się w 2019 roku w relacji do przychodów, jednakże w wartościach absolutnych wzrosła ze względu na inwestycje podjęte by wspierać rosnącą sprzedaż. Struktura kosztów pozostanie pod ścisłą kontrolą w nadchodzących latach.

g) Kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego

W 2019 roku nasza strategia hedgingu walutowego skutecznie chroniła nasze wyniki. Jednakże, ponieważ nie istnieje idealny hedging, otoczenie walutowe musi być ściśle monitorowane, a strategie hedgingu walutowego aktualizowane gdy tylko na rynku widoczne są nowe zmiany.

Nieruchomości i inne środki trwałe

Poniższa tabela przedstawia główne nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa spółki	Kraj	Grunt	Powierzchnia (m ²)		
			Biuro	Magazyn	Ogółem
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	530	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
ASBC Ltd	Białoruś	-	1.056	-	1.056
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	10.397	2.276	4.622	6.898
Asbis Middle East FZE	Zjednoczone Emiraty Arabskie	-	1.086	4.477	5.563
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.

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 1 stycznia 2021 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 w dwóch centrach dystrybucyjnych (w Czechach i na Bliskim Wschodzie) objęte są ubezpieczeniem w wysokości do 10.000 USD:

Wymieniona suma jest zbliżona 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 2019 roku Grupa objęła ubezpieczeniem około 70% 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, Asbis Middle East FZE, Asbis D.o.o. (Słowenia), Asbis Doo (Serbia), ASBIS Romania, ASBIS Bulgaria, Asbis OOO (Federacja Rosyjska), OOO MUST, ASBIS Kazakhstan and 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 60 USD.

Posiadamy również indywidualne polisy ubezpieczenia kredytu z Atradius na Słowacji, obejmujące należności w tym kraju. 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 2019 i 2018 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2019 i 2018 r. 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 2019 roku:

- Przychody w 2019 roku spadły o 7,5% do 1.914.881 USD z 2.069.563 USD w 2018 roku.
- Zysk brutto w 2019 roku wzrósł o 6,2% do 104.146 USD z 98.093 USD w 2018 roku.
- Marża zysku brutto w 2019 roku znacznie się zwiększyła do 5,44% z 4,74% w 2018 roku.
- Koszty sprzedaży w 2019 roku spadły o 6,8% do 42.913 USD z 46.030 USD w 2018 roku.
- Koszty ogólnego zarządu w 2019 roku zwiększyły się o 24,3% do 28.147 USD z 22.653 USD w 2018 roku.
- EBITDA w 2019 roku wyniosła 37.117 USD w porównaniu do 31.977 USD w 2018 roku.
- W rezultacie, zanotowaliśmy znacznie lepszy rok w porównaniu do 2018 roku. W 2019 roku Spółka zanotowała zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 15.240 USD w porównaniu do 12.037 USD w 2018 roku. Jest to istotna poprawa o ponad 26% rok do roku.

Główne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności

W 2019 roku na wyniki Spółki wpływał szereg czynników, co do których oczekuje się kontynuacji tego wpływu.

Poniżej prezentujemy wszystkie pozostałe czynniki, które wpływały i nadal wpływają na naszą działalność:

Wewnętrzne uwarunkowania finansowe krajów wpływające na nasze największe rynki, zysk brutto oraz marżę zysku brutto

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Musimy monitorować zachodzące zmiany, reagować szybko i pokonywać wszelkie ryzyka pojawiające się w poszczególnych krajach, aby zabezpieczyć nasze wyniki.

Jesteśmy świadomi, że problemy wewnętrzne w poszczególnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć negatywnie na naszą działalność. Pomimo poprawy naszych procedur, nie możemy zapewnić, iż wszystkie ryzyka zostały ograniczone.

Wahania kursów walut

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W 2019 roku w tej walucie denominowanych było około 50% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, rosyjskim rublu (RUB), ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) 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 z 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.

Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub 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 ważnym czynnikiem naszego sukcesu.

Konkurencja i presja cenowa

Rynek dystrybucji produktów IT 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 rynek ten jest podatny na 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:

1. Dystrybutorów międzynarodowych IT i CE obecnych na większości rynków na których działa Grupa
2. Dystrybutorów regionalnych IT i CE mocnych w swoich regionach
3. Silnych Dystrybutorów lokalnych skoncentrowanych na pojedynczych rynkach
4. Pośredników międzynarodowych IT i telefonów komórkowych, którzy prowadzą sprzedaż oportunistyczną w dowolnym regionie czy kraju

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może 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 brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Niskie marże zysku brutto

Przedmiot działalności Spółki opiera się na tradycyjnej dystrybucji produktów innych producentów oraz sprzedaży produktów pod markami własnymi. W sprzyjających warunkach pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto na sprzedaży.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, osiągnięte przez Spółkę marże zysku brutto na sprzedaży 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 na sprzedaży w przyszłości.

Chcąc podnieść marże brutto, Spółka rozwinęła biznes marek własnych, który pozwala generować wyższe marże zysku brutto na sprzedaży. Spółka zainwestowała również w linię biznesową VAD, oczekując iż przyniesienie ona także wyższe marże brutto na sprzedaży.

Starzenie się zapasów i spadek cen

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swoich klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku.

Rynek gotowych produktów i komponentów IT 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 utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem 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 z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

Ryzyko kredytowe

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w niektórych 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 są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś).

Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem. Wprawdzie nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

Światowe otoczenie finansowe

Światowy kryzys finansowy osłabł w ostatnich latach. W wyniku częściowej poprawy, Spółka podjęła starania by wykorzystać tę sytuację w odniesieniu do przychodów i zyskowności. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę naszego portfolio produktowego przełożyło się na większy udział w rynku oraz na większą sprzedaż w ubiegłym roku.

Istnieje jednak wiele niepewności związanych ze światową gospodarką wynikających z zawirowań w różnych krajach, zmiennością kursów walut oraz osłabieniem popytu na wielu rynkach.

Ponadto, od czasu do czasu na poszczególnych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje – jak obecna wojna handlowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chinami.

Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna oraz lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą się pojawić w związku ze światowym otoczeniem finansowym.

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.

Rozwój biznesu marek własnych

Strategią Spółki jest koncentracja bardziej na rentowności niż na przychodach, w związku z czym kontynuujemy rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto na sprzedaży. Obejmuje to rozwój linii produktowych smartfonów, tabletów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio, Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

Spółka również zainwestowała w rozwój dwóch nowych marek własnych – Perenio obejmującej sprzedaż rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa (inteligentny dom, czujniki bezp.) jak i innych produktów oraz Atlantech mającej na celu zbudowanie alternatywnej oferty serwerów.

W celu utrzymania pod kontrolą jakości oraz osiągnięcia jak najwyższych marż brutto na sprzedaży, Spółka zdecydowała się działać w modelu back-to-back. Oznacza to, iż składamy zamówienia u dostawców tych produktów (producentów ODM) tylko wtedy, gdy są z góry potwierdzone przez klientów.

Spółka podejmuje szereg działań w zakresie kontroli jakości aby ograniczać to ryzyko ale biorąc pod uwagę wolumeny i dużą ilość fabryk wykorzystywanych do produkcji, działania te mogą się okazać niewystarczające. Co więcej, konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach, ponieważ 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 jego wyniki.

Wysoki koszt długu

Biznes dystrybucyjny charakteryzuje się wysokim zapotrzebowaniem na środki pieniężne niezbędne do wzrostu. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i aktualnie podejmuje dodatkowe działania, w celu redukcji kosztów finansowania.

Sankcje nałożone na Rosję oraz napięcia związane z kryzysem ukraińskim doprowadziły do wzrostu kosztu finansowania w tych krajach co może ograniczyć nasze wysiłki w celu dalszego zmniejszenia średniego kosztu zadłużenia.

W 2019 r. nasz koszt zadłużenia w krajach byłego Związku Radzieckiego pozostał stabilny i znajduje odzwierciedlenie w naszych kosztach finansowych. Znaczące rok do roku obniżenie średnio ważonego kosztu długu zostało osiągnięte dzięki niższej stopie Libor US i ogólnemu spadkowi marży płynącej instytucjom finansowym.

Zmiany środowiskowe i klimatyczne

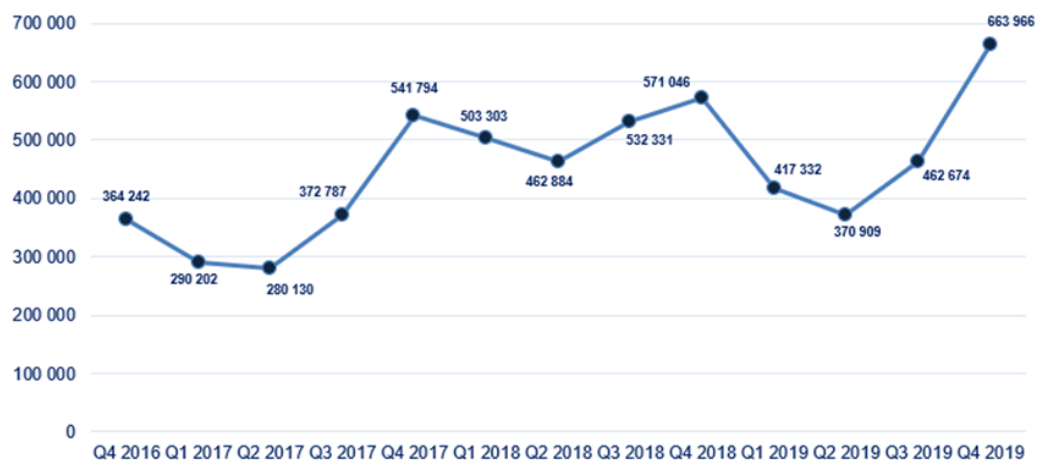
Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka polityk i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały i użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT. Możemy również doświadczyć ryzyka rynkowego, gdy konsumenci będą przechodzić na bardziej energooszczędne urządzenia lub dokonają bardziej świadomych zakupów, aby ograniczyć swój wpływ na środowisko. Możemy również być narażeni na ryzyko utraty reputacji związanej z trudnościami w przyciąganiu klientów, partnerów biznesowych i pracowników, jeśli nie podejmiemy wystarczających działań przeciwko zmianom klimatu. Jeśli chodzi o ryzyka fizyczne wynikające ze zmian klimatu możemy być narażeni zarówno na ostre, jak i przewlekłe ryzyka. Ostre ryzyka fizyczne mogą wynikać z wydarzeń pogodowych w postaci powodzi, pożarów lub susz, które mogą uszkodzić fabryki w niektórych regionach, spowodować ograniczenie lub tymczasowe zaprzestanie produkcji lub zakłócenie naszego łańcucha dostaw w inny sposób. Może to spowodować tymczasowe ograniczenia w naszym portfolio produktowym lub wzrost cen sprzętu i komponentów. Przewlekłe ryzyka fizyczne, czyli ryzyka wynikające z długoterminowych zmian klimatu, również mogą wpływać na ASBIS.

Sytuacja finansowa i wyniki działalności

Rok zakończony 31 grudnia 2019 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2018 roku

Przychody: Przychody w 2019 roku spadły o 7,5% do 11.914.881 USD z 2.069.563 USD w 2018 roku.

**Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS
pomiędzy IV kw. 2016 r. a IV kw. 2019 r.
(w tys. USD)**



Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2019 oraz 2018 roku:

	2019		2018	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	586.730	30,64%	799.059	38,61%
Procesory	283.579	14,81%	231.308	11,18%
Akcesoria i multimedia	205.683	10,74%	142.872	6,90%
Laptopy	139.617	7,29%	148.910	7,20%
Dyski twarde	122.498	6,40%	132.398	6,40%
Serwery	89.681	4,68%	80.967	3,91%
Dyski SSD	77.625	4,05%	84.018	4,06%
Produkty sieciowe	58.053	3,03%	50.660	2,45%
Tablety	55.959	2,92%	75.841	3,66%
Oprogramowanie	52.889	2,76%	47.741	2,31%
Pozostałe	242.567	12,67%	275.789	13,33%
Przychody ogółem	1.914.881	100%	2.069.563	100%

ASBIS pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców. W 2019 roku Spółka kontynuowała swoją strategię poszerzania portfolio produktowego oraz inwestowania w marki przewodzące pod względem trendów technologicznych. Wszelkie zmiany w naszym portfolio produktowym muszą współgrać z naszym głównym celem, jakim jest wzrost marż i rentowności.

W 2019 r. największy wzrost przychodów odnotowano na akcesoriach i multimediami, procesorach i produktach sieciowych (odpowiednio + 44%, + 23% i + 15%).

Sprzedaż procesorów wzrosła o 23% w 2019 r. w porównaniu do 2018 r. Sprzedaż dysków twardej spadła o 7% w 2019 r. w porównaniu do 2018 r. Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły o 11% w 2019 r. w porównaniu do 2018 r. Sprzedaż laptopów spadła o 6% w 2019 w porównaniu do 2018 r. Przychody ze sprzedaży dysków SSD spadły o 8% w 2019 r. w porównaniu do 2018 r.

Sprzedaż komputerów stacjonarnych wzrosła o 3% w 2019 r. w porównaniu do 2018 r. Segment tabletek odnotował 26% spadek w 2019 r. w porównaniu do 2018 r.

Wśród innych linii produktowych Spółka odnotowała pozytywny trend w 2019 r. w zakresie sprzedaży akcesoriów i multimedii (+ 44%) oraz produktów sieciowych (+ 15%).

Przychody z działalności marek własnych były stabilne rok do roku dzięki naszej strategii utrzymywania tego segmentu pod lepszą kontrolą operacyjną i finansową, koncentrując się na transakcjach wzajemnych.

Intencją Spółki jest dalszy rozwój sprzedaży marek własnych w zakresie, w jakim zapewniają one docelową marżę brutto i zapewniają odpowiednie przepływy pieniężne.

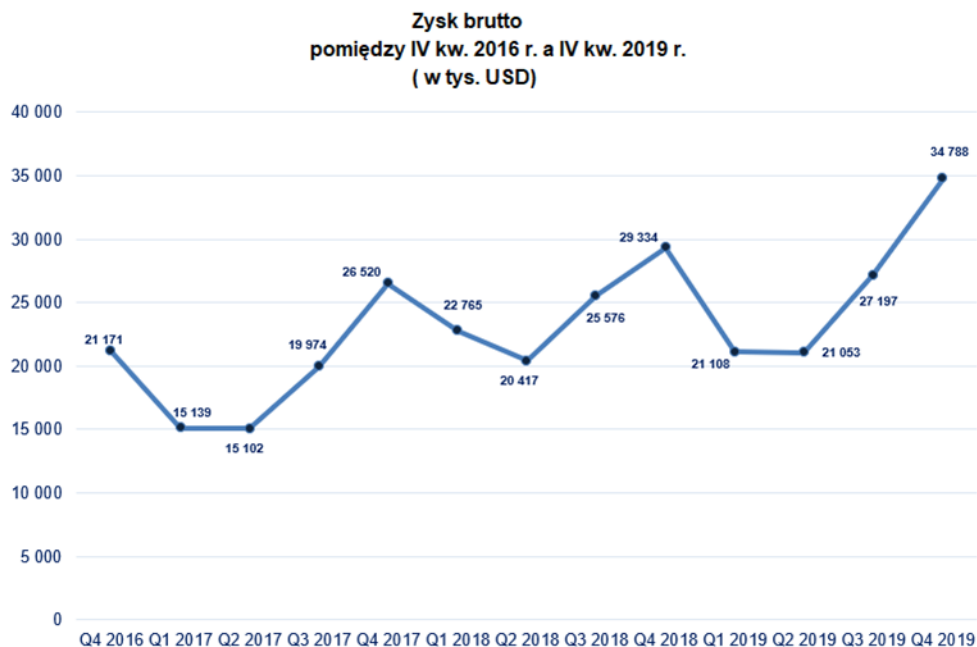
Poniższa tabela prezentuje strukturę geograficzną przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2019 oraz 2018 roku:

	2019		2018	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Kraje byłego ZSRR	1.024.436	53,50%	1.085.559	52,45%
Europa Środkowo-Wschodnia	505.974	26,42%	575.107	27,79%
Bliski Wschód i Afryka	217.855	11,38%	202.664	9,79%
Europa Zachodnia	127.464	6,66%	163.672	7,91%
Pozostałe	39.152	2,04%	42.561	2,06%
Ogółem	1.914.881	100%	2.069.563	100%

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2019 oraz 2018 roku:

	2019			2018		
	Kraj	Sprzedaż w tys.USD	% przychodów ogółem	Kraj	Sprzedaż w tys.USD	% przychodów ogółem
1.	Rosja	352.071	18,39%	Rosja	369.040	17,83%
2.	Ukraina	310.763	16,23%	Ukraina	297.944	14,40%
3.	Słowacja	177.946	9,29%	Kazachstan	198.803	9,61%
4.	Kazachstan	175.023	9,14%	Słowacja	191.667	9,26%
5.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	150.010	7,83%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	152.663	7,38%
6.	Białoruś	124.995	6,53%	Białoruś	119.377	5,77%
7.	Czechy	77.803	4,06%	Czechy	83.520	4,04%
8.	Rumunia	55.109	2,88%	Holandia	72.718	3,51%
9.	Holandia	50.958	2,66%	Rumunia	71.220	3,44%
10.	Polska	49.783	2,60%	Węgry	35.104	1,70%
11.	Pozostałe	390.420	20,39%	Pozostałe	477.507	23,07%
	OGÓLEM	1.914.881	100%	Ogółem	2.069.563	100%

Zysk brutto: Zysk brutto w 2019 roku wzrósł o 6,2% do 104.146 USD z 98.093 USD w 2018 roku.



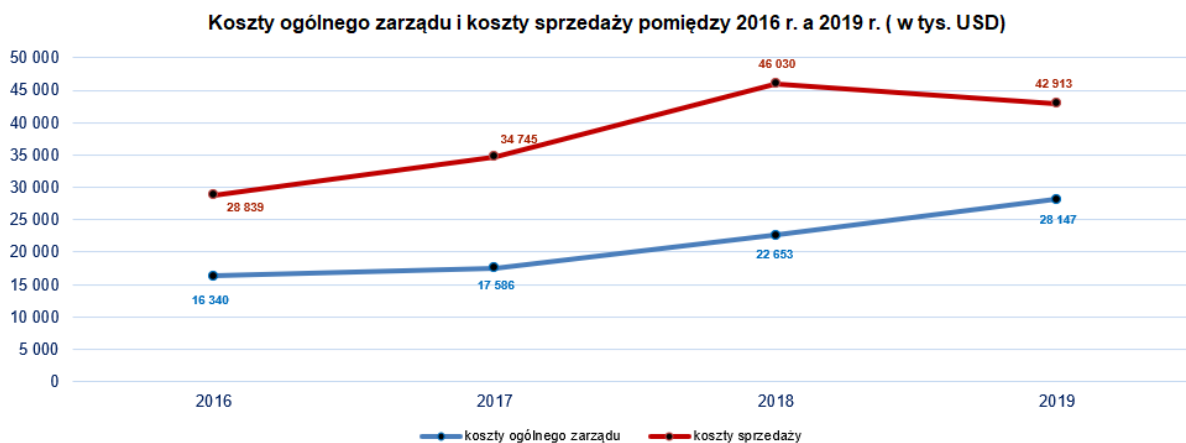
Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów): Marża zysku brutto w 2019 roku znacznie się zwiększyła do 5,44% z 4,74% w 2018 roku. Było to wynikiem starań kierownictwa Spółki o rozwój portfolio produktów poprzez dodanie nowych linii produktów o wyższych marżach zysku brutto.

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.

Koszty sprzedaży w 2019 roku spadły o 6,8% do 42.913 USD z 46.030 USD w 2018 roku.

Koszty ogólnego zarządu: składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

Koszty ogólnego zarządu w 2019 roku wzrosły o 24,3% do 28.147 USD z 22.653 USD w 2018 roku.



EBITDA: EBITDA w 2019 roku wyniosła 37.117 USD w porównaniu do 31.978 USD w 2018 roku (silny 16,1% wzrost).

Zysk po opodatkowaniu: W rezultacie silnego wzrostu zysku brutto oraz kosztów znajdujących się pod kontrolą, w 2019 roku Spółka zanotowała zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 15.240 USD w porównaniu do 12.037 USD w 2018 roku. Jest to znacząca poprawa o 26,6% rok do roku.

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. Przepływy pieniężne w 2019 roku były mocne, mimo wysokich przychodów, zwiększonego wykorzystania kapitału obrotowego, wypłaty dywidendy oraz zaliczki na poczet dywidendy.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 i 2018 roku:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia	
	2019	2018
	USD	
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	29.491	18.679
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3.640)	(3.132)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(5.654)	(3.370)
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	20.197	12.176

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 29.491 USD za 2019 rok, w porównaniu do wpływów w wysokości 18.679 USD w 2018 roku.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 3.640 USD za 2019 rok, w porównaniu do wydatków w wysokości 3.132 USD w 2018 roku.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 5.654 USD za 2019 rok, w porównaniu do wydatków w wysokości 3.370 USD w 2018 roku.

Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie lepszej efektywności kapitału obrotowego oraz zwiększonej rentowności, w 2019 roku stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zwiększył się o 20.197 USD, w porównaniu do zwiększenia o 12.176 USD w 2018 roku.

Zasoby kapitałowe

Kierownictwo Spółki wierzy, że posiadamy wystarczające zasoby do sfinansowania działań zgodnie z opisem w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego, w przyszłości.

Według stanu na 31 grudnia 2019 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 51.680 USD (w tym 35 USD bieżących wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2019 roku), w porównaniu do 69.301 USD (wliczając 45 USD bieżących wymagalnych na dzień 31 grudnia 2018 r.).

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2019:

<i>Podmiot</i>	<i>Institucja finansowa</i>	<i>Rodzaj umowy</i>	<i>Limit kredytowy</i>	<i>Waluta</i>	<i>Kurs</i>	<i>Ekwiwalent USD</i>	<i>Ważna od</i>	<i>Ważna do</i>
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	L/C-gwarancje bankowe	3 933 000	USD	1,00	\$ 3 933 000	23.wrz.10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Cyprus Development Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	3 100 000	USD	1,00	\$ 5 899 250	23.wrz.10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Barclays Bank Plc	Gwarancje bankowe	10 000 000	USD	1,00	\$ 10 000 000	23.gru.15	22.gru.20
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym-wielowalutowy	10 959 850	USD	1,00	\$ 10 959 850	14.kwi.10	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus	SBLC-gwarancje bankowe	22 279 925	USD	1,00	\$ 22 279 925	10.wrz.18	25.wrz.20
Asbisc Enterprises Plc	Bank of Cyprus Factors	Factoring	14 000 000	USD	1,00	\$ 14 000 000	1.sty.15	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Raiffeisen Bank International	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	USD	1,00	\$ 2 000 000	21.wrz.17	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Societe Generale Cyprus	SBLC - gwarancje bankowe	3 000 000	USD	1,00	\$ 3 000 000	30.wrz.18	4.paź.20
Asbisc Enterprises Plc	Societe Generale Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	USD	1,00	\$ 2 000 000	31.maj.18	bezterminowo
Asbisc Enterprises Plc	Všeobecná úverová banka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	8 000 000	USD	1,00	\$ 8 000 000	30.paź.19	31.paź.20

Asbisc Enterprises Plc	National Bank of Greece - Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	7 000 000	USD	1,00	\$	7 000 000	7.mar.18	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Factoring	800 000	Euro	0,89	\$	895 760	18-lip-12	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000	Euro	0,89	\$	559 850	20-sie-08	bezterminowo
ASBIS Kypros Ltd	Ancoria Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000	Euro	0,89	\$	111 970	16-sty-18	15-sty-20
Prestigio Plaza	Bank of Cyprus	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	Euro	0,89	\$	55 985	30-lip-16	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Rewolwing	80 000 000	Koruna	22,62	\$	3 536 537	14.sty.16	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB bank	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000	Koruna	22,62	\$	663 101	14.sty.16	bezterminowo
Asbis CZ, spol s.r.o	ČSOB Factoring	Factoring	120 000 000	Koruna	22,62	\$	5 304 805	07.sty.16	bezterminowo
Asbis Poland	BOŚ Bank S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	3 200 000	PLN	3,80	\$	842 615	13.lis.15	29-kwi-20
Asbis Poland	Credit Agricole Bank Polska S.A.	SBLC Linia na gwarancje	1 000 000	USD	1,00	\$	1 000 000	11.maj.16	10-maj-20
Asbis Romania SRL	ALPHA BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	17 000 000	RON	4,26	\$	3 989 861	15-lis-18	15-wrz-20
Asbis Romania SRL	BRD-GSG	Factoring	7 200 000	RON	4,26	\$	1 689 824	1-paź-16	bezterminowo
Asbis Romania SRL	CITI	Factoring	10 000 000	RON	4,26	\$	2 346 977	30-paź-17	bezterminowo
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym	20 000 000	Euro	0,89	\$	22 394 000	1-lis-17	31-paź-20
Asbis SK spol s.r.o	CSOB Leasing	Financial Leasing	44 607	Euro	0,89	\$	49 946		
Asbis SK spol s.r.o	Všeobecná úverová banka a.s.	Kredyt w rachunku bieżącym – przyznana linia	20 000 000	Euro	0,89	\$	22 394 000	18-lip-18	31-paź-20
ASBIS Cr d.o.o	Erste&Steiermarkische bank d.d.	Krótkoterminowa pożyczka	18 375 000	HRK	6,65	\$	2 763 195	24-sie-19	24-sie-20
ASBIS Cr d.o.o	Societe Generale-Splitska Banka D.D	Gwarancja bankowa	300 000	HRK	6,65	\$	45 113	5-lip-19	5-lip-20
Asbis D.o.o Beograd	Eurobank	Krótkoterminowa pożyczka	52 000 000,00	RSD	104,92	\$	495 622	5.mar.19	5.mar.20
Asbis D.o.o Beograd	Eurobank	Gwarancja kupiecka	15 000 000,00	RSD	104,92	\$	142 968	8-mar-19	8-wrz-20
Asbis D.o.o Beograd	Addiko Bank	Kredyt rewolwingowy	37 000 000,00	RSD	104,92	\$	352 654	2-kwi-19	2-kwi-20
Asbis D.o.o Beograd	Addiko Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	10 000 000,00	RSD	104,92	\$	95 312	2-kwi-19	2-kwi-20
Asbis D.o.o Beograd	Addiko Bank	Krótkoterminowa pożyczka	15 000 000,00	RSD	104,92	\$	142 968	2-kwi-19	30-kwi-21
Asbis D.o.o Beograd	Addiko Bank	Linia na gwarancje bankowe	17 638 920,00	RSD	104,92	\$	168 120	20-kwi-17	20-kwi-20
Asbis Hungary Ltd	Erste Bank	Krótkoterminowa pożyczka	600 000 000	HUF	294,74	\$	2 035 692	27-kwi-18	bezterminowo
Asbis Siovenia d.o.o	Addiko bank d.d.	Krótkoterminowa pożyczka	300 000	Euro	0,89	\$	335 910	1-gru-19	30-lis-20
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Bulbank Plc	Pożyczka rewolwingowa	4 475 000	BGN	1,74		2 570 377	30-cze-19	30-lip-20
Asbis Bulgaria Ltd	Unicredit Factoring EAD	Linia factoringowa	2 000 000	BGN	1,74		1 148 772	31-gru-16	30-cze-20
Asbis Bulgaria Ltd	Citibank N.A. - Sofia Branch	Linia factoringowa	1 000 000	BGN	1,74		574 386	12-wrz-12	bezterminowo
Asbis Bulgaria Ltd	UBB Factoring	Linia factoringowa	1 300 000	BGN	1,74		746 702	9-sie-19	9-sie-20
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Pożyczka	20 000 000	Dirham	3,68	\$	5 442 177	26.gru.06	Do daty
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Factoring	10 000 000	Dirham	3,68	\$	2 721 088	26.gru.06	Do daty
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Pożyczka krótkoterminowa	3 000 000	Dirham	3,68	\$	816 327	8.lut.18	Do daty

OOO Asbis-Moscow	Sberbank	Kredyt w rachunku bieżącym	200 000 000	Rur	61,91	\$	3 230 720	7-maj-19	6-maj-20
OOO Asbis-Moscow	Sberbank	Pozyczka krótkoterminowa	350 000 000	Rur	61,91	\$	5 653 760	20-maj-19	19-maj-21
OOO Asbis-Moscow	Sberbank	Factoring	457 000 000	Rur	61,91	\$	7 382 196	30-maj-16	Do daty
OOO Asbis-Moscow	MTS	Factoring	120 000 000	Rur	61,91	\$	1 938 432	6-wrz-19	Do daty
OOO Asbis-Moscow	Absolut Bank	Factoring	107 000 000	Rur	61,91	\$	1 728 435	2-wrz-15	Do daty
OOO Asbis-Moscow	Zenit	Factoring	800 000 000	Rur	61,91	\$	12 922 881	25-wrz-18	bezterminowo
OOO Asbis-Moscow	NFK	Factoring	122 703 313	Rur	61,91	\$	1 982 100	10-maj-17	Do daty
OOO Asbis-Moscow	OTP	Factoring	93 000 000	Rur	61,91	\$	1 502 285	29-cze-18	Do daty
Limited Company MUST	Sberbank	Kredyt w rachunku bieżącym	180 000 000	Rur	61,91	\$	2 907 648	26-wrz-19	20-wrz-20
ASBIS Bosnia	SBERBANK BH d.d.	Kredyt w rachunku bieżącym	350 000	KM	1,75	\$	200 230	6-wrz-18	2-lut-22
ASBIS Bosnia	SBERBANK BH d.d.	Rewolwing	1 150 000	KM	1,75	\$	657 897	6-wrz-18	2-lut-22
ASBIS Bosnia	SBERBANK BH d.d.	Gwarancje bankowe	500 000	KM	1,75	\$	286 042	6-wrz-18	2-lut-22
ASBIS Bosnia	Raiffeisen Bank d.d.	Rewolwing	850 000	KM	1,75	\$	486 272	30-gru-18	30-gru-22
ASBIS Bosnia	Raiffeisen Bank d.d.	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000	KM	1,75	\$	171 625	30-gru-18	30-gru-22
ASBIS Bosnia	Raiffeisen Bank d.d.	Gwarancje bankowe	450 000	KM	1,75	\$	257 438	30-gru-18	30-gru-22
ASBIS Bosnia	ASA BANKA d.d. Sarajevo	Rewolwing	531 722	KM	1,75	\$	304 190	20-sie-19	20-sie-20
ASBIS Bosnia	ASA BANKA d.d. Sarajevo	Gwarancje bankowe	268 278	KM	1,75	\$	153 478	10-wrz-19	10-lis-22
Asbis Baltics (Latvia)	OP BANK	Factoring	550 000	EUR	0,89	\$	615 835	28-sie-17	Do daty
Asbis Baltics (Latvia)	OP BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	1 000 000	EUR	0,89	\$	1 119 700	15.sie.18	15.sie.20
Zao Asbis (Asbis Belarus)	VTB BANK	Pozyczka krótkoterminowa	7 600 000	BYN	2,10	\$	3 612 854	29-paź-18	27-sie-21
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Dabrabyt	Pozyczka krótkoterminowa	6 000 000	USD	1,00	\$	6 000 000	8-kwi-19	7-kwi-20
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Dabrabyt	Kredyt w rachunku bieżącym	2 700 000	BYN	2,10	\$	1 283 514	16-kwi-19	15-kwi-20
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Bank Dabrabyt	Factoring	2 500 000	BYN	2,10	\$	1 188 439	25-lip-18	24-lip-20
Zao Asbis (Asbis Belarus)	Priorbank (RBI Group)	Factoring	2 250 000	BYN	2,10	\$	1 069 595	9-gru-16	31-maj-20
ASBC (707)	VTB Bank	Pozyczka krótkoterminowa	2 150 000	BYN	2,10	\$	1 022 057	22-paź-19	22-sie-22
ASBC (707)	Bank "BelVEB"	Kredyt w rachunku bieżącym	345 000	BYN	2,10	\$	164 005	14-lut-19	11-lut-22
ASBIS Kazakhstan	Alfabank	Pozyczka krótkoterminowa	600 000 000	KZT	381,18	\$	1 574 059	4-maj-14	4-maj-21
ASBIS Kazakhstan	Alfabank	Factoring	11 900 000 000	KZT	381,18	\$	31 218 847	8-sie-14	8-sie-21
ASBIS Ukraine	OTP Bank	Pozyczka krótkoterminowa	50 000 000	UAH	23,69	\$	2 110 934	14-lis-14	21-lip-21
ASBIS Ukraine	First Ukrainian International bank	Factoring	191 000 000	UAH	23,69	\$	8 063 767	5-wrz-19	30-wrz-20
ASBIS Ukraine	OTP Bank	Factoring	200 000 000	UAH	23,69	\$	8 443 735	10-lip-19	21-lip-21
ASBIS Ukraine	OTP Bank	Kredyt w rachunku bieżącym	30 000 000	UAH	23,69	\$	1 266 560	10-lip-19	20-lip-20
Asbis Ukraine	Credit Agricole	Pozyczka krótkoterminowa	68 689 980	UAH	23,69	\$	2 900 000	30-kwi-19	30-kwi-20
Asbis Ukraine	TASCOMBANK	Factoring	249 900 000	UAH	23,69	\$	10 550 447	6-cze-19	3-cze-22
ASBC LLC (AZ)	Kapital Bank	Pozyczka krótkoterminowa	50 000	AZN	1,70	\$	29 412	16-kwi-19	16-kwi-20
PERENIO IOT (Prestigio Europe)	ČSOB bank	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	CZK	22,62	\$	88 413	1.wrz.14	bezterminowo
							\$ 299 592 442		

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 2.870 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2019 r. w porównaniu do 3.014 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2018.

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, wywarłyby istotny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki jej działalności), jak też (ii) wymaga dokonania przez Kierownictwo trudnej, złożonej i subiektywnej analizy na podstawie założeń ustalonych w trakcie analizy.

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

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

PUNKT 4. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY

Rada Dyrektorów

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za opracowanie, przegląd i zatwierdzanie strategii, budżetu i działań korporacyjnych. 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	1964	Przewodniczący Rady, Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999	08 maja 2020	Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor finansowy	28 grudnia 2001	08 maja 2020	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Ryzyka i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	08 maja 2021	Cypryjska
Yuri Ulasovich	1962	Dyrektor operacyjny	29 września 2015	08 maja 2020	Cypryjska
Demos Demou	1969	Dyrektor niewykonawczy	7 sierpnia 2015	08 maja 2021	Cypryjska
Tasos A.Panteli	1976	Dyrektor niewykonawczy	18 kwietnia 2019	08 maja 2021	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. ryzyka i relacji inwestorskich. W styczniu 2010 r. został również powołany na stanowisko Kierownika Zespołu Zarządzania Ryzykiem Walutowym.

Yuri Ulasovich, urodzony się w 1962 r., otrzymał tytuł magistra z Nowosybirskiej Wyższej Szkoły Wojskowej (1983) oraz tytuł magistra (z wyróżnieniem) w filozofii i ekonomii Moskiewskiej Akademii Sił Zbrojnych (1992), ukończył również studia podyplomowe w Instytucie Szkolnictwa Wyższego z Białorusi (Teoria ekonomiczna i ekonomia w przemyśle) w 1995 roku. Pan Ulasovich rozpoczął pracę w Spółce w 1995 roku jako Regionalny Dyrektor Sprzedaży i został awansowany na stanowisko Wiceprezesa ds. marketingu produktów w 2004 roku. Został dyrektorem operacyjnym od sierpnia 2015 r

Demos Demou, urodzony w 1969 r., dołączył do Grupy w 2015 roku. W swojej karierze zawodowej zajmował szereg stanowisk menedżerskich, głównie w branży bankowej i branży transportu morskiego. Aktualnie jest dyrektorem zarządzającym Fidelius Management Services Ltd. W przeszłości pracował dla szeregu firm, w tym dla Limassol Cooperative Savings Bank Ltd gdzie zajmował stanowisko Financial Manager przez pięć lat, V.Ships Ltd, Comarine Ltd, Oesterreichischer Lloyd Ship Management (Cyprus) Ltd, Acomarit (Cyprus) Ltd, Blasco Ship Management (Cyprus) Ltd, Unicom Management Services Ltd oraz Nikos Karantokis Holdings. Jest członkiem Institute of Certified Public Accountants of Cyprus od 1995 roku, członkiem Association of Chartered Certified Accountants of United Kingdom, członkiem Society of Trust and Estate Practitioners oraz absolwentem International Management Development Institute / University of Pittsburgh. Demos sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

Tasos A.Panteli dołączył do Grupy w 2019 roku. Tasos rozpoczął swoją karierę zawodową w 2001 roku pracując dla Nicos Chr. Anastasiades & Partners (Advocates – Legal Consultants) jako Adwokat. Od 2005 roku Tasos pracuje dla Andreas M. Sofocleous & Co LLC (Advocates – Legal Consultants) jako Adwokat (od 2010 roku jako Adwokat – Partner). W 1999 roku uzyskał tytuł Licencjata Prawa na Uniwersytecie Queen Mary and Westfield, a w 2000 roku otrzymał dyplom ukończenia studiów podyplomowych w zakresie prawa na Uniwersytecie Miejskim miasta Londyn, Inns of Court School of Law. W tym samym roku ukończył kurs adwokacki na Uniwersytecie Miejskim miasta Londyn, Inns of Court School of Law i został wpisany na listę adwokatów. W 2001 roku uzyskał tytuł magistra prawa na Uniwersytecie King's College London. W 2002 roku został przyjęty do Cypryjskiej Izby Adwokackiej.

Jest członkiem zarządu cypryjskiej Spółki Hydrocarbons (CHC) Ltd, członkiem Cypryjskiej Izby Adwokackiej oraz członkiem Honorowego Towarzystwa Lincolna Inn. Tasos 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 ustalone 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 2019 oraz 2018 roku (USD):

Imię i nazwisko	2019			2018		
	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem	Wynagrodzenie	Pozostałe korzyści	Ogółem
Siarhei Kostevitch	335	-	335	434	-	434
Marios Christou	94	-	94	97	-	97
Constantinos Tziamalis	94	-	94	97	-	97
Yuri Ulasovich	131	-	131	138	-	138
Demos Demou	11	-	11	1	-	1
Tasos A. Panteli	10	-	10	1	-	1
OGÓŁEM	675	-	675	768	-	768

Informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia

Wykonawczy członkowie rady dyrektorów mają prawo do samochodu służbowego oraz do ubezpieczenia zdrowotnego.

Wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku

W 2019 roku nie było istotnych zmian w polityce wynagrodzeń Spółki.

Ocena funkcjonowania polityki wynagrodzeń

Rada Dyrektorów pozytywnie ocenia funkcjonowanie polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

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)*	20.443.127	36.83%
Constantinos Tziamalis	555.000	1.00%
Marios Christou	463.061	0.83%
Yuri Ulasovich	210.000	0.38%
Demos Demou	0	0%
Tasos A.Panteli	0	0%

*Siarhei Kostevitch jest posiadaczem akcji jako udziałowiec spółki KS Holdings Ltd.

W 2019 roku nie miały miejsca żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez Dyrektorów.

Komitety

W skład komitetu audytu w 2019 roku oraz do dnia 30 marca 2020 roku wchodził Demos Demou i Tasos A.Panteli (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Marios Christou (jako uczestnik), a przewodniczył mu Demos Demou. Komitet audytu odbywa posiedzenia co najmniej dwa razy do roku. Wyjątkowo w marcu 2019 roku w związku z rezygnacją Pana Chrisa Pavlou, audytorzy Spółki przedstawili wnioski z audytu całej Radzie Dyrektorów. Komitet audytu odpowiedzialny jest za monitoring i kontrolę 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 w 2019 roku oraz do dnia 30 marca 2020 roku wchodził Tasos A.Panteli i Demos Demou (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch (jako uczestnik); jego przewodniczącym jest Tasos A.Panteli. 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 2019 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

W 2019 roku zatrudnialiśmy średnio 1.594 pracowników, spośród których 136 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie.

Podział pracowników ze względu na obowiązki w 2019 i 2018 wygląda następująco:

	2019	2018
Sprzedaż i marketing	832	750
Administracja i IT	285	215
Finanse	164	145
Logistyka	313	291
OGÓŁEM	1.594	1.401

PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Główni akcjonariusze

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

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20.443.127	36,83%	20.443.127	36,83%
ASBISc Enterprises Plc (program buy-back)	274.389	0,49%	274.389	0,49%
Free float	34.782.484	62,67%	34.782.484	62,67%
OGÓŁEM	55.500.000	100%	55.500.000	100%

* Pan Siarhei Kostevitch jest posiadaczem akcji jako udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

W 2019 roku nie miały miejsca zmiany w strukturze własności znaczących akcjonariuszy Spółki.

Informacja o realizacji programu skupu akcji własnych:

W dniu 13 sierpnia 2019 roku Spółka rozpoczęła realizację programu skupu akcji własnych uchwalonego w dniu 15 lipca 2019 roku przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy. Zgodnie z uchwałą Rada Dyrektorów upoważniona została do realizacji programu skupu 500.000 akcji Spółki do łącznej kwoty 300.000 USD.

Do dnia publikacji niniejszego raportu w ramach realizacji powyższego programu Spółka nabyła łącznie 258.000 akcji własnych. Tym samym na dzień publikacji niniejszego raportu wraz z posiadanymi wcześniej akcjami własnymi w ilości 16.389 szt. posiada łącznie 274.389 akcji własnych.

Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W roku zakończonym 31 grudnia 2019 Spółka nie zawarła żadnych istotnych transakcji z podmiotami powiązаныmi, innych niż transakcje typowe i rutynowe. Informacje o transakcjach biznesowych prowadzonych w toku normalnej działalności zawarte są w notach do zbadanego sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

W 2019 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 Rocznoego, 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 istotne postępowania dotyczące Spółki lub innych członków Grupy.

Informacje o pożyczkach udzielonych stronom trzecim

W roku zakończonym 31 grudnia 2019 nie przyznaliśmy żadnych pożyczek podmiotom trzecim innym niż nasze spółki zależne, co do których informacje przedstawione są w innej 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.

Na dzień 31 grudnia 2019 r. wartość udzielonych spółkom zależnym gwarancji korporacyjnych w celu wsparcia lokalnego finansowania wyniosła 194.343 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 grudnia 2019 roku wyniosła 41.266 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

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 2019 roku ma zamiar rosnąć organicznie. W związku z tym nie ma ryzyk związanych z realizacją bieżących zamierzeń inwestycyjnych.

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

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

- a) nota 14 – 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 2019 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 10 do sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

Informacja o istotnych pozycjach pozabilansowych według stanu na dzień 31 grudnia 2019

Według stanu na dzień 31 grudnia 2019 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 23 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.

Rada Dyrektorów, biorąc pod uwagę mocny wzrost w 2018 roku oraz bardzo dobre wyniki w 2019 roku, zdecydowała się zaproponować Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłatę dywidendy z zysku Spółki za 2018 rok w wysokości 0,10 USD na akcję oraz wypłatę dywidendy z zysku Spółki za 2019 rok w wysokości 0,135 USD na akcję (uwzględniającą zaliczkę na dywidendę wypłaconą w grudniu 2019 r. w wysokości 0,06 USD na akcję). 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.

Przez ostatnie lata grupa zawsze stosowała stałą politykę dywidendową, nie płacąc więcej niż 50% zysku z poprzedniego roku..

Istotne umowy

W 2019 roku Spółka nie zawarła znaczących umów.

CZĘŚĆ II

PUNKT 7. 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 20 lipca 2018 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2019 i 2018 roku:

(USD)	2019	2018
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym ⁽¹⁾	390	378
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	25	9
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	8	0
Wynagrodzenie ogółem	423	387

⁽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.

PUNKT 8. OŚWIADCZENIE ASBISC ENTERPRISES PLC NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH ZA ROK 2019

Zgodnie z art. 55.2b Ustawy o Rachunkowości, która implementuje postanowienia Dyrektywy Unijnej nr 2014/95/ do polskiego prawa, ASBISc Enterprises Plc przedstawia odrębnie sprawozdanie skonsolidowane na temat informacji niefinansowych za 2019 rok.

Raport w sposób kompletny obejmuje informacje niefinansowe dotyczące Grupy ASBISc Enterprises Plc w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2019 roku. Raport jest dostępny na stronie internetowej Spółki <http://inwestor.asbis.pl/csr-raporty>

Podpisy:

.....
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

.....
Yuri Ulasovich
Dyrektor
Członek Rady Dyrektorów

PUNKT 9. OŚWIADCZENIA RADY DYREKTORÓW

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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:

- a) 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,
- b) Doroczne sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka,
- c) Spółka przestrzega przepisów dotyczących powołania, składu i funkcjonowania komitetu audytu, w tym dotyczących spełnienia przez jego członków kryteriów niezależności oraz wymagań odnośnie posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa ASBISc Enterprises Plc oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- d) Komitet audytu wykonywał zadania przewidziane w obowiązujących przepisach,
- e) Firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- f) są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,
- g) Spółka posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

Podpisy:

.....
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

.....
Yuri Ulasovich
Dyrektor
Członek Rady Dyrektorów

Limassol, 30 marca 2020 r.