

**RAPORT ROCZNY
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2022**

Drodzy Akcjonariusze, partnerzy, koledzy,

W imieniu Zarządu Grupy ASBIS mam przyjemność przedstawić Państwu nasz Skonsolidowany Raport Roczny za 2022 rok.

Niewątpliwie rok 2022 był jednym z najtrudniejszych w historii Spółki, do czego przyczyniła się przede wszystkim inwazja Rosji na Ukrainę. Wojna na Ukrainie zmieniła sposób funkcjonowania wielu firm, w tym naszej.

Po inwazji Rosji na Ukrainę naszym priorytetem było zapewnienie bezpieczeństwa wszystkim naszym kolegom i ich rodzinom na Ukrainie. Dzięki naszym zespołom w sąsiednich krajach, takich jak Polska, Słowacja, Kazachstan, Mołdawia, ale także na Cyprze byliśmy w stanie to zapewnić.

W marcu 2022 roku musieliśmy zawiesić działalność na Ukrainie oraz znacznie ograniczyć działalność w Rosji i na Białorusi w związku z nałożonymi na te dwa kraje sankcjami. Dzięki szerokiemu zasięgowi geograficznemu, silnej pozycji rynkowej, wdrożonemu planowi awaryjnemu, doświadczeniom wyniesionym z poprzednich kryzysów oraz bardzo elastycznemu podejściu szybko dostosowaliśmy się do nowej rzeczywistości. Byliśmy w stanie natychmiast zabezpieczyć lub przenieść dostawy z rynków dotkniętych wojną w bezpieczne miejsca i w ciągu całego roku zrekompensować w dużej mierze utracone przychody z rynków niekonfliktowych, a w szczególności: Kazachstanu, Armenii, Azerbejdżanu, Uzbekistanu i Gruzji, ale także dzięki przywróceniu biznesu na Ukrainie.

Mocno inwestujemy w regionie Azji Środkowej i Kaukazu, a także w regionach Adriatyku i Bałkanów. W związku z planami dalszej ekspansji podwoiliśmy powierzchnię głównego centrum dystrybucyjnego w Pradze (Czechy) do 10 000 m² oraz otworzyliśmy dwa regionalne centra dystrybucyjne w Gruzji i RPA. Nowe centrum dystrybucyjne w Tybilisi jest bazą dystrybucyjną dla regionu Kaukazu, natomiast centrum dystrybucyjne w RPA będzie obsługiwać RPA i sąsiednie kraje regionu, ale także takie kraje jak Nigeria, Ghana i Wybrzeże Kości Słoniowej.

Równolegle, stale udoskonalamy nasze portfolio produktów i usług. Dlatego podjęliśmy strategiczny krok i uruchomiliśmy nowy pion biznesowy związany z robotyką – ASBIS Robotic Solutions (AROS) oparty na dwóch głównych segmentach – dystrybucji robotów współpracujących (cobotów) wiodących światowych marek w branży oraz własnych platform pod marką własną „Cron Robotics”. To bardzo obiecujący sektor, który według szacunków analityków za kilka lat będzie wart kilkaset miliardów dolarów. W zakresie marek własnych Spółka cały czas dąży do udoskonalenia wszystkich marek własnych (Aeno, Canyon, Lorgar, Perenio, Prestigio i Prestigio Solutions) w celu generowania wyższych poziomów przychodów i marż zysku brutto.

W 2022 roku kontynuowaliśmy również dywersyfikację naszej działalności poprzez inwestycje w segment medycyny regeneracyjnej branży biotechnologicznej, który postrzegany jest jako wielomiliardowy rynek globalny. Zainwestowaliśmy w dwa start-up z siedzibą na Cyprze, RSL Revolutionary Labs Ltd., która opracowuje nowatorskie biomateriały klasy medycznej, opracowane metodami inżynierii molekularnej, do leczenia i regeneracji skóry pacjentów chorych na raka, oraz Promed Bioscience Ltd, która opracowuje zaawansowane biomateriały kolagenowe do zastosowań badawczych i klinicznych.

Warto wspomnieć, że w 2022 roku Spółka skupiała się nie tylko na osiągnięciu dobrych wyników, ale również na byciu odpowiedzialnym społecznie. Od początku wojny ASBIS stał ramię w ramię z narodem ukraińskim i przeznaczył na pomoc ponad 3 miliony dolarów. Uruchomiliśmy specjalny fundusz humanitarny „Fundusz Pomocy Ukrainie”.

W ramach funduszu dostarczyliśmy m.in. 20 w pełni wyposażonych ambulansów, ponad 27 000 apteczek, produkty technologiczne, takie jak generatory i powerbanki oraz wiele innych niezbędnych rzeczy, w tym koce, śpiwory i inne artykuły spożywcze.

W 2022 roku ASBIS utrzymał swoją pozycję w elitarnym gronie spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, które uzyskały najwyższe oceny i otrzymała tytuł „Spółki Świadomej Klimatu” w czwartej edycji Badania Świadomości Klimatycznej Firm.

Patrząc na wyniki, w 2022 r. ASBIS wygenerował przychody w wysokości 2,7 mld USD (spadek zaledwie o 12,60% w porównaniu z 2021 r.). Marża zysku brutto znacznie poprawiona i osiągnęła poziom 8,47% w 2022 roku. Zysk operacyjny (EBIT) osiągnął 111 mln USD (spadek o 2,4% w porównaniu do 2021 roku). Warto podkreślić, że pomimo spadku przychodów, zysk netto po opodatkowaniu pozostał niezwykle wysoki, zbliżony do rekordowego poziomu z 2021 roku i wyniósł 75,9 mln USD wobec 77,1 mln USD w 2021 roku.

W 2022 roku kontynuowaliśmy naszą politykę dywidendową i wypłaciliśmy naszym inwestorom finalną i zaliczkową dywidendę z zysków Spółki, co jest zgodne z naszą strategią nagradzania naszych wieloletnich inwestorów. Sprzyjały temu również bardzo silne przepływy pieniężne Spółki. Chcemy kontynuować naszą politykę dywidendową.

Podsumowując, jestem bardzo zadowolony z osiągnięć finansowych i pozafinansowych w 2022 roku. To był najtrudniejszy rok, biorąc pod uwagę wojnę na Ukrainie, niestabilne otoczenie geopolityczne i wysoką inflację. To ogromny sukces i jestem bardzo dumny z całego zespołu ASBIS. Pokazaliśmy, że jesteśmy jednością i nie pozwolimy, aby którykolwiek z naszych członków pozostał bez wsparcia.

W imieniu Zarządu Grupy ASBIS chciałbym podziękować naszym akcjonariuszom za zaufanie, naszym klientom za udaną współpracę, a także wszystkim naszym pracownikom, bez których tak udany rok nie byłby możliwy. Jestem przekonany, że tak silna firma z tak doświadczonym zarządem poradzi sobie z każdym kryzysem.

Siarhei Kostevitch
Przewodniczący Rady Dyrektorów
Dyrektor Generalny

Sprawozdanie Dyrektorów z działalności Grupy
Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2022

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.....	42
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy	59
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi.....	64
Punkt 6. Informacje finansowe	65
CZĘŚĆ II.....	67
Punkt 7. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi	67
Punkt 8. Oświadczenie ASBISc Enterprises Plc na temat informacji niefinansowych za rok 2022.....	67
Punkt 9. Oświadczenie Rady Dyrektorów ASBISc Enterprises Plc	69

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: Kazachstan, Ukraina, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Słowacja, Polska, Czechy, Kaukaz (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja), Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, 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, Prestigio Solutions, Canyon, Perenio, AENO, LORGAR i CRON ROBOTICS.

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 28 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

Siedziba i główne centrum administracyjne Spółki mieści się w 1, Iapetou Street, 4101, Agios Athanasios, 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 2022 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>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>	<u>2022</u>
Kurs wymiany na koniec okresu	3,76	3,80	3,76	4,06	4,40
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	3,62	3,84	3,90	3,88	4,47
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,83	4,02	4,27	4,12	4,95
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,32	3,72	3,63	3,67	4,11

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 2022	4,11	3,95
Luty 2022	4,20	3,92
Marzec 2022	4,57	4,17
Kwiecień 2022.....	4,46	4,20
Maj 2022	4,49	4,26
Czerwiec 2022	4,49	4,27
Lipiec 2022.....	4,83	4,50
Sierpień 2022.....	4,80	4,52
Wrzesień 2022.....	5,04	4,62
Październik 2022.....	5,02	4,72
Listopad 2022.....	4,83	4,48
Grudzień 2022.....	4,49	4,37

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)	2018	2019	2020	2021	2022
Kurs wymiany na koniec okresu	0.8743	0.8918	0.8144	0.8827	0.9386
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0.8487	0.8935	0.8729	0.8467	0.9530
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0.8702	0.9149	0.9207	0.8874	1.0148
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	0.8008	0.8782	0.8575	0.8205	0.8739

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 2022	0,8949	0,8731
Luty 2022	0,8946	0,8739
Marzec 2022	0,9209	0,8964
Kwiecień 2022.....	0,9477	0,9068
Maj 2022	0,9533	0,9313
Czerwiec 2022	0,9530	0,9314
Lipiec 2022.....	0,9976	0,9581
Sierpień 2022.....	1,0054	0,9671
Wrzesień 2022.....	1,0346	0,9818
Październik 2022.....	1,0314	1,0027
Listopad 2022.....	1,0243	0,9602
Grudzień 2022.....	0,9557	0,9419

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2022 i 2021. 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 2022 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 2022: 1 USD = 4,4018 PLN oraz 1 EUR = 4,6899 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 2022: 1 USD = 4,4679 PLN oraz 1 EUR = 4,6883 PLN.

	Okres od 1 stycznia do 31 grudnia			
	2022 USD	2022 PLN	EUR	2021 USD
Przychody	2.690.039	12.018.713	2.563.564	3.077.976
Koszt własny sprzedaży	(2.462.208)	(11.000.797)	(2.346.444)	(2.859.448)
Zysk brutto	227.831	1.017.917	217.119	218.528
<i>Marża zysku brutto</i>	8,47%			7,1%
Koszty sprzedaży	(69.217)	(309.252)	(65.963)	(62.286)
Koszty ogólnego zarządu	(47.620)	(212.759)	(45.381)	(42.493)
Zysk z działalności operacyjnej	110.994	495.905	105.775	113.749
Koszty finansowe	(25.694)	(114.797)	(24.486)	(24.313)
Przychody finansowe	4.960	22.160	4.727	4.626
Pozostałe zyski i straty	948	4.236	903	180
Udział w (stratach)/ zyskach od jednostek stowarzyszonych	(162)	(724)	(154)	0
Zysk przed opodatkowaniem	91.046	406.781	86.765	94.242
Podatek dochodowy	(15.176)	(67.804)	(14.462)	(17.175)
Zysk po opodatkowaniu	75.870	338.976	72.303	77.067
Przypisany:				
Udziałowcom mniejszościowym	3	13	3	44
Właścicielom Spółki	75.867	338.963	72.300	77.023

Sposób obliczenia EBITDA	USD	PLN	EUR	USD
Zysk przed opodatkowaniem	91.046	406.781	86.765	94.242
Korekty:				
Koszty finansowe/netto	20.734	92.637	19.759	19.687
Pozostałe zyski i straty	(948)	(4.236)	(903)	(180)
Udział w zyskach i stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	162	724	154	0
Amortyzacja	4554	20.347	4.340	3.910
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	1.203	5.375	1.146	1.164
EBITDA za okres	116.751	521.627	111.262	118.823

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	137,10	612,54	130,65	138,86

	2022			2021
	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(56.048)	(250.415)	(53.413)	41.367
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(11.075)	(49.482)	(10.554)	(15.029)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	8.555	38.227	8.154	10.899
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(58.568)	(261.669)	(55.813)	37.237
Środki pieniężne na początek roku	150.20	674.285	143.823	113.683
Środki pieniężne na koniec roku	92.352	412.616	88.010	150.920

	Stan na 31 grudnia 2022			Stan na 31 grudnia 2021
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	1.003.920	4.419.055	942.249	874.760
Aktywa trwałe	59.606	262.374	55.944	48.427
Aktywa ogółem	1.063.526	4.681.429	998.194	923.187
Zobowiązania	819.346	3.606.597	769.014	733.723
Kapitały własne	244.180	1.074.832	229.180	189.464

Definicje i stosowanie alternatywnych miar:

Zysk brutto

Zysk brutto to zysk rezydualny obliczony po odjęciu kosztów sprzedaży od przychodów.

Marża zysku brutto

Marża zysku brutto jest obliczana jako stosunek zysku brutto do przychodu.

EBITDA

EBITDA (zysk przed odsetkami, podatkiem, amortyzacją) oblicza się jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne dochody, udział w zysku / stracie jednostek rozliczanych metodą praw własności, amortyzację, utratę wartości firmy i ujemną wartość firmy, wszystkie które można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniach finansowych.

Powyższe alternatywne miary wyników zostały zaprezentowane w celu zapewnienia bardziej szczegółowej analizy wyników finansowych

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

Wojna między Rosją a Ukrainą i sankcje wobec Rosji i Białorusi

Wojna między Rosją a Ukrainą (które były przed wojną dwoma głównymi rynkami zbytu dla ASBIS) spowodowała poważne zakłócenie popytu w obu krajach, w całym regionie i na świecie. Wojna stworzyła najbardziej niesprzyjające środowisko biznesowe w obu krajach. Pomimo dużej obecności geograficznej Grupy, nie jest możliwe całkowite przetrwanie skutków wojny na pełną skalę między tymi dwoma krajami. Spółka ocenia sytuację jako krytyczną i niezwykle trudno jest ocenić, jak się ona rozwine.

Mamy wzajemne zrozumienie ze wszystkimi naszymi dostawcami i usługodawcami, że nasze partnerstwo będzie kontynuowane, ale nie możemy zagwarantować, że działalność zostanie utrzymana z powodu sankcji nałożonych na Rosję. Sankcje te są znaczące i ograniczają zdolność Grupy do sprzedaży określonych produktów, które mogą mieć dalej negatywny wpływ na nasze przychody. Grupa, w pełni podporządkowując się wskazaniom UE i jej dostawców, podjęła wszelkie niezbędne działania, aby zapobiec sprzedaży objętych sankcjami produktów podmiotom i/lub osobom objętym sankcjami.

Sytuacja pandemiczna z COVID-19

Pandemia COVID-19 miała i nadal ma znaczący wpływ na cały świat. Pandemia COVID-19 powodowała znaczną niestabilność i zakłócenia na światowych rynkach finansowych. Zamknięcie gospodarek nie jest już opcją, jednak polityka zero-COVID w Chinach i chińskie lockdowny związane z Covid zakłóciły łańcuchy dostaw i sprawiły, że konsumenci byli bardzo zaniepokojeni ogólną sytuacją

Spółka poradziła sobie ze wszystkimi związanymi z tym problemami, które się pojawiły i spodziewa się, że wkrótce ustanie pandemia COVID-19.

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 2022 roku w tej walucie denominowanych była znaczna część 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.

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 związanych 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 wszelkich starań Spółki nie ma pewności, że wahania kursów euro i/lub innych walut krajów, w których działamy w stosunku do dolara amerykańskiego, nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacji. Szczególnie w skrajnych przypadkach, takich jak działania wojenne, ucierpieliśmy z powodu rządowych kursów wymiany, a zdolność Spółki do podejmowania działań zabezpieczających została znacząco ograniczona. Dlatego uważna obserwacja środowiska walutowego pozostaje kluczowym czynnikiem naszego sukcesu. .

Światowe otoczenie finansowe

Ogólne otoczenie finansowe i krajobraz gospodarczy każdego kraju, w którym działamy, zawsze odgrywają znaczącą rolę w naszych wynikach. Zmieniona strategia i dostosowanie się do nowego otoczenia, tj. poprzez przebudowę naszego portfolio produktowego, opłaciło się pod względem rentowności i sprzedaży w ostatnich trzech latach.

Istnieje jednak wiele niepewności dotyczących światowej gospodarki w związku z wojną na Ukrainie, zmienności walut i kruchości popytu na wielu rynkach. Dodatkowo, od czasu do czasu na wybranych rynkach mogą wystąpić nieprzewidywalne sytuacje.

Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna i lepiej przygotowana na wszelkie przeszkody, jakie mogą pojawić się w związku z ogólnoswiatowym otoczeniem finansowym. Widzimy, że wojna między Rosją i Ukrainą niesie ze sobą bezprecedensowe konsekwencje.

Oprócz powyższego, ceny wielu surowców i produktów gotowych gwałtownie wzrosły, co może znacząco wpłynąć na generowanie popytu. Musi to być ściśle monitorowane, a Spółka jest ostrzegana o wszelkich anomaliach rynkowych.

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 7 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.

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. 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 osiągane 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.

W celu zwiększenia marż brutto Spółka dynamicznie rozwija biznes marek własnych, co pozwala na osiąganie wyższych marż brutto. Z końcem 2022 roku dodaliśmy do naszego portfolio nową markę własną „CRON Robotics” działającą w ramach nowej dywizji biznesowej – AROS – ASBIS Robotic Solutions. Spółka stale inwestuje również w biznes VAD, który zapewnia wyższe marże zysku brutto.

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.

Nasza działalność jest w wysokim stopniu uzależniona od umów dystrybucyjnych z ograniczoną liczbą dostawców; utrata tych umów lub zmiana ich istotnych warunków może wyrzucić 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 2022 r. Spółka miała kontrakty w szczególności z firmami Apple, Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Seagate, Western Digital, 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 przejść podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych. Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą wyrzucić 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 wyrzucić 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, umożliwiającą im sprzedaż bezpośrednią do naszych klientów, może zagrażać naszemu udziałowi rynkowemu, a w konsekwencji wywierać niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów innych producentów, działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a naszymi klientami. Producenci mogą niekiedy przenieść – na zasadzie outsourcingu – funkcje sprzedaży i marketingu swych produktów do dystrybutorów i skupić się na działalności podstawowej. Pojawienie się nowych technologii internetowych i handlu elektronicznego zachęciło jednak rosnącą liczbę producentów do budowy własnych platform handlu internetowego umożliwiających 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 wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

Posiadamy dwa duże regionalne centra dystrybucyjne, z których realizowane są dostawy większości produktów. Niedawno dodaliśmy kolejne dwa regionalne centra dystrybucji w Gruzji i RPA. W związku z powyższym, jesteśmy w wysokim stopniu uzależnieni od podmiotów zewnętrznych świadczących usługi logistyczne, takie jak usługi kurierskie i inne usługi transportowe.

Zakłócenia lub opóźnienia w realizacji usług logistycznych, skutkujące spóźnionymi dostawami produktów do klientów mogłyby spowodować utratę przez nas reputacji i w końcu klientów, lub zmusić nas do poszukiwania alternatywnych i droższych usług logistycznych, zwiększając w ten sposób koszty operacyjne, a w konsekwencji niekorzystnie wpływając na działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Istotnym aspektem realizowanej przez nas strategii, mającej na celu uzyskanie efektywności kosztowej przy podtrzymaniu wzrostu obrotów, jest ciągła identyfikacja i implementacja ulepszeń w systemie logistycznym i infrastrukturze dystrybucyjnej. Jednocześnie, musimy zapewnić, aby rozwój naszej infrastruktury nadążał za przewidywanym wzrostem działalności. Koszt ulepszonej infrastruktury może być istotny, a wszelkie opóźnienia w jej rozbudowie mogą mieć negatywny wpływ na realizację naszej strategii wzrostu, naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową. W związku z powyższym, wszelkie znaczne zakłócenia usług świadczonych przez podmioty zewnętrzne mogą mieć niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Ostatnio zaobserwowaliśmy znaczny wzrost kosztów transportu i surowców. Grupa musi stale szukać możliwości zamortyzowania tych wzrostów tak aby oferować klientom konkurencyjne ceny.

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

W swojej działalności w znacznym stopniu polegamy na pracy Dyrektorów wykonawczych oraz kluczowych członków kierownictwa Spółki oraz pracowników, w tym Siarheia Kostevitcha, będącego Dyrektorem Generalnym i 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 podmiotami finansującymi i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe) wykazały ostatnio znaczną tendencję wzrostową, co zwiększyło Średnio Ważony Koszt Długu Spółki.

Średnioważony koszt długu (WACD) w 2022 roku wzrósł do 10,5% z 6% w 2021 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 tabletek i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio, Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki. Spółka również zainwestowała w rozwój kolejnej marki własnej – Perenio obejmującej sprzedaż rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa (inteligentny dom, czujniki bezp.) jak i innych produktów. W IV kwartale 2021 r. Spółka wprowadziła na rynek kolejne dwie marki własne Lorgar - marka akcesoriów dla graczy i AENO - marka inteligentnych urządzeń domowych.

Pod koniec 2022 roku Spółka weszła w nowy perspektywiczny sektor, uruchamiając nową dywizję biznesową ASBIS Robotic Solutions – AROS. Podstawowa działalność tej dywizji opiera się na dwóch głównych segmentach – dystrybucji robotów współpracujących (cobotów) wiodących światowych marek w branży oraz własnych platform robotycznych pod własną marką.

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 ograniczyć 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.

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”) i elektroniki użytkowej 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: Kazachstan, Ukraina, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Słowacja, Polska, Czechy, Kaukaz (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja), Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, 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. Mamy również bardzo silne ramię konsumenckie, w ramach którego dystrybuujemy nasze produkty do wiodących sprzedawców detalicznych, e-sprzedawców i operatorów telekomunikacyjnych na rynkach, na których działamy. 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, Prestigio Solutions, Canyon, Perenio, AENO, LORGAR i CRON ROBOTICS.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. 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 28 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

Siedziba i główne centrum administracyjne Spółki mieści się w 1, Iapetou Street, 4101, Agios Athanasios, Limassol, Cypr.

Nasze przychody wyniosły 2.690.039 USD w 2022 roku, w porównaniu do 3.077.976 USD w 2021 roku, w konsekwencji naszej strategii zakładającej wzrost rentowności oraz poprawę udziału rynkowego wraz z poprawą marż zysku brutto. W konsekwencji, Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 75,9 milionów USD osiągając niemal taki sam poziom zysku netto jak rok wcześniej (77,1 mln USD) – najwyższego zysku netto w historii Spółki.

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 28 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 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 wraz z kluczowymi pracownikami 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. Od tego czasu spółka notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, wchodząc w skład indeksu WIG 40.

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 dwudziestu 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 2,7 miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 60 krajów i posiadając infrastrukturę w 28 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych i produktów gotowych, takich jak Apple, Intel, AMD, Seagate, Western Digital, 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 2022 roku Spółka wprowadziła na rynek nową markę własną „CRON Robotics” działającą w ramach nowego pionu biznesowego – AROS – ASBIS Robotic Solutions. Podstawowa działalność tej dywizji opiera się na dwóch głównych segmentach – dystrybucji robotów współpracujących (cobotów) wiodących światowych marek w branży oraz własnych platform robotycznych pod własną marką, w następstwie naszej decyzji o wzmocnieniu portfela naszych marek i widząc, jak obiecujący jest ten sektor. Staramy się nadal wywierać nacisk na siedem marek własnych (Aeno, Canyon, Cron Robotics, Lorgar, Perenio, Prestigio i Prestigio Solutions), aby generowały wyższe poziomy przychodów i jednocześnie wyższe marże zysku brutto przy dobrych przepływach pieniężnych. Dyrektorzy uznają marki własne za wartościowe wzmocnienie 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 2022:

Company	Consolidation Method
ASBISC Enterprises PLC	Mother company
Asbis Ukraine Limited (Kiev, Ukraine)	Full (100%)
Asbis PL Sp.z.o.o (Warsaw, Poland)	Full (100%)
Asbis Poland Sp. z o.o. (Warsaw, Poland)	Full (100%)
Asbis Romania S.R.L (Bucharest, Romania)	Full (100%)
Asbis Cr d.o.o (Zagreb, Croatia)	Full (100%)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrade, Serbia)	Full (100%)
Asbis Hungary Commercial Limited (Budapest, Hungary)	Full (100%)
Asbis Bulgaria Limited (Sofia, Bulgaria)	Full (100%)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Prague, Czech Republic)	Full (100%)
UAB Asbis Vilnius (Vilnius, Lithuania)	Full (100%)

Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Slovenia)	Full (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubai, U.A.E)	Full (100%)
Asbis SK sp.l sr.o (Bratislava, Slovakia)	Full (100%)
ASBC F.P.U.E (Minsk, Belarus)	Full (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (100%)
OOO 'Asbis'-Moscow (Moscow, Russia)	Full (100%)
Asbis Morocco Sarl (Casablanca, Morocco)	Full (100%)
Prestigio Plaza Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (100%)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Prague, Czech Republic)	Full (100%)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (100%)
"ASBIS BALTICS" SIA (Riga, Latvia)	Full (100%)
Asbis d.o.o. (Sarajevo, Bosnia Herzegovina)	Full (90%)
ASBIS Close Joint-Stock Company (Minsk, Belarus)	Full (100%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazakhstan)	Full (100%)
Euro-Mall SRO (Bratislava, Slovakia)	Full (100%)
Asbis China Corp. (former Prestigio China Corp.) (Shenzhen, China)	Full (100%)
ASBIS DE GMBH, (Munche n, Germany)	Full (100%)
EUROMALL BULGARIA EOOD (Sofia, Bulgaria)	Full (100%)
E-Vision Production Unitary Enterprise (Minsk, Belarus)	Full (100%)
iSupport Ltd (Kiev, Ukraine) (former ASBIS SERVIC Ltd)	Full (100%)
I ON LLC (Kiev, Ukraine)	Full (100%)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbaijan)	Full (65.85%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazakhstan)	Full (100%)
Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, U.A.E)	Full (100%)
ASBC LLC (Tbilisi, Georgia)	Full (100%)
Real Scientists Limited (London, United Kingdom)	Full (55%)
i-Care LLC (Almaty, Kazakhstan)	Full (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapest, Hungary)	Full (100%)
Breezy LLC (Minsk, Belarus) (former Café-Connect LLC)	Full (100%)
MakSolutions LLC (Minsk, Belarus)	Full (100%)
Breezy Kazakhstan TOO (Almaty, Kazakhstan) (former TOO "ASNEW")	Full (100%)
Breezy LLC (Kiev, Ukraine)	Full (100%)
I.O.N. Clinical Trading Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (70%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (85%)
ASBIS CA LLC (Tashkent, Uzbekistan)	Full (100%)
Breezy Service LLC (Kiev, Ukraine)	Full (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cyprus) (former Redmond Europe Ltd)	Full (80%)
I.O. Clinic Latvia SIA (Riga, Latvia)	Full (100%)
SIA Joule Production (Riga, Latvia)	Full (100%)
ASBC LLC (Yerevan, Armenia)	Full (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Georgia)	Full (100%)
ASBC Entity OOO (Tashkent, Uzbekistan)	Full (100%)
ACEAN.PL Sp. z o.o (Warsaw, Poland)	Full (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cyprus)	Full (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Athens, Greece)	Full (100%)
Prestigio Plaza Kft (Budapest, Hungary)	Full (100%)

ASBC SRL (Chisinau, Moldova)	Full (100%)
Breezy-M SRL (Chisinau, Moldova)	Full (100%)
Breezy Poland Sp. z o.o. (Warsaw, Poland)	Full (100%)

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, Canyon i Perenio odpowiadają przede wszystkim za pozyskiwanie dostawców, kontrolę jakości, marketing oraz hurtową dystrybucję produktów pod naszymi markami własnymi (Canyon, Prestigio i Perenio).

Zmiany w strukturze Grupy

W trakcie roku zakończony 31 grudnia 2022 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

- W dniu 12 kwietnia 2022 roku Emitent nabył 100% udziałów spółki ACEAN.PL Sp. z o.o (Warszawa, Polska). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 1.000 zł (235 USD). Przejęliśmy ten podmiot do handlu używanymi produktami informatycznymi.
- W dniu 19 maja 2022 r. Emitent zbył 100% udziałów w spółce Prywatna Instytucja Edukacyjna „Centrum doskonałości w edukacji kadry kierowniczej i specjalistów w dziedzinie technologii informatycznych” (Mińsk, Białoruś) za zerową cenę.
- W dniu 22 lipca 2022 roku Emitent zbył 100% udziałów w spółce OOO Must (Moskwa, Rosja) za cenę 14 USD.
- W dniu 8 sierpnia 2022 roku Emitent nabył 100% udziałów spółki Entoliva Ltd (Limassol, Cypr). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, stanowiących kapitał zakładowy w wysokości 10 EUR (10 USD). Nabyliśmy ten podmiot w celu zagospodarowania terenu.
- W dniu 8 listopada 2022 roku Emitent założył spółkę Breezy Poland (Warszawa, Polska). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, stanowiących kapitał zakładowy w wysokości 500.000 zł (110.084 USD). Podmiot ten powołaliśmy do świadczenia usług gwarancyjnych.
- W dniu 8 listopada 2022 roku Emitent założył spółkę ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, których kapitał zakładowy wynosi 4.874.000 MDL (254.412 USD). Podmiot ten powołaliśmy do dystrybucji produktów IT.
- W dniu 18 listopada 2022 roku Emitent założył spółkę ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, których kapitał zakładowy wynosi 100 000 EUR (103 280 USD). Podmiot ten powołaliśmy do dystrybucji produktów IT.
- W dniu 21 listopada 2022 roku Emitent założył spółkę Prestigio Plaza Kft (Budapeszt, Węgry). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, których kapitał zakładowy wynosi 200.000.000 HUF (532.368 USD). Powołaliśmy ten podmiot, aby rozszerzyć naszą działalność detaliczną.
- W dniu 8 grudnia 2022 roku Emitent założył spółkę Breezy-M (Kiszyniów, Mołdawia). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, których kapitał zakładowy wynosi 962.500 MDL (49.509 USD). Podmiot ten powołaliśmy do świadczenia usług gwarancyjnych.

Działalność regionalna

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca w segmentach komputerów stacjonarnych, serwerów, laptopów, tabletów, smartfonów i oprogramowania. W opinii Kierownictwa, jesteśmy obecnie jedynym dystrybutorem komponentów komputerowych i dóbr gotowych pod A-klasowymi markami, który swoim zasięgiem obejmuje niemal całą Europę Wschodnią w ramach jednego łańcucha dostaw, obejmującego wysoce zintegrowane systemy sprzedaży i dystrybucji. Prowadzimy także działalność w republikach nadbałtyckich, na Bałkanach, w krajach byłego Związku Radzieckiego, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich i krajach Bliskiego Wschodu.

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, regiony byłego Związku Radzieckiego („FSU”) i Europy Środkowo-Wschodniej („CEE”) były największym źródłem przychodów Grupy. W 2022 roku nie uległo to zmianie. Jednak w związku z wojną na Ukrainie oraz w konsekwencji sankcji nałożonych na Rosję i Białoruś, udział niektórych regionów – np. Europy Środkowej i Wschodniej wzrósł do 24,30% w 2022 r. (z 21,25% w 2021 r.), podczas gdy udział krajów byłego ZSRR spadł do 52,31% w 2022 r. (z 57,66% w 2021 r.) Jednocześnie udział Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł do 15,16% w 2022 r. (z 10,65% w 2021 r.)

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2022, 2021 i 2020:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2022	2021	2020
	%	%	%
Kraje byłego ZSRR	52,31	57,66	54,49
Europa Środkowo-Wschodnia	24,30	21,25	24,27
Bliski Wschód i Afryka	15,16	10,65	11,81
Europa Zachodnia	6,81	8,66	7,23
Pozostałe	1,42	1,77	2,20
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 produktów premium (jak Bang & Olufsen)
- Sprzedaż towarów pod markami własnymi (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. Mowa tutaj o naszych markach własnych jak: Canyon, Prestigio, Perenio, AENO, LORGAR i CRON ROBOTICS

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

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2022	2021
	(USD)	
Smartfony	949.226	895.664
Laptopy	253.519	305.333
Procesory	248.903	441.968
Urządzenia peryferyjne	140.754	148.669
Urządzenia audio	117.158	137.456
Servery i komponenty serwerów	113.673	119.608
Dyski twarde	87.498	149.644
Urządzenia smart	80.244	72.735
Urządzenia sieciowe	71.646	71.308
Dyski SSD	71.166	136.080
Monitory	67.957	60.607
Oprogramowanie	65.115	69.331
Multimedia	57.972	58.204
Komputery stacjonarne	54.516	76.589
Tablety	48.422	59.266
Karty pamięci (RAM)	46.415	63.578
Akcesoria	36.704	36.190

Pozostałe	179.150	175.745
Przychody ogółem	2.690.039	3.077.976

Przychody w 2022 roku spadły jedynie o 12,60% w porównaniu do 2021 roku, pomimo toczącej się na pełną skalę wojny na Ukrainie, która wykluczyła lub ograniczyła sprzedaż na naszych trzech głównych rynkach.

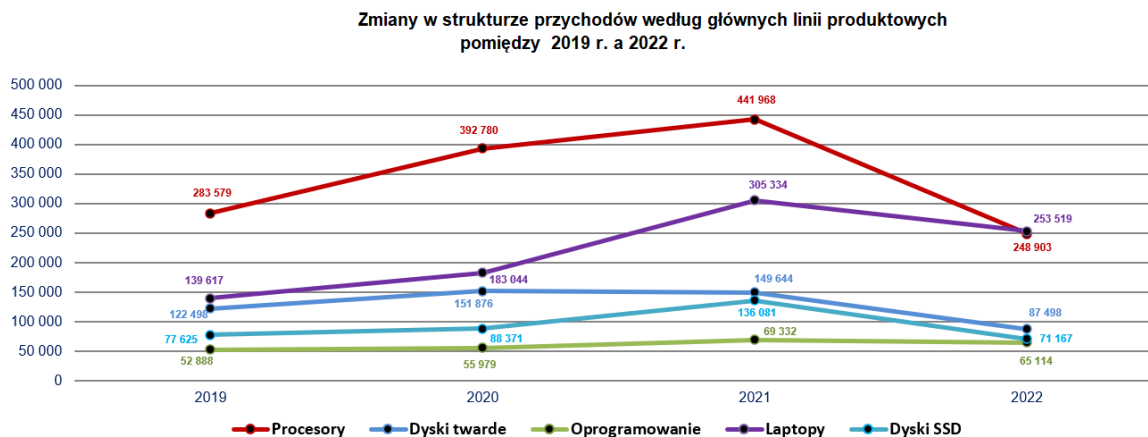
W 2022 roku głównie z powodu wojny na Ukrainie, ale także pogarszającej się sytuacji gospodarczej i wysokiej inflacji, wiele linii produktowych odnotowało spadki.

Okres dwunastu miesięcy 2022 roku pokazał, że pomimo toczącej się na pełną skalę wojny na Ukrainie, wysokiej inflacji i ogólnej, niepewnej sytuacji geopolitycznej, ASBIS nie zwolnił, a wręcz przeciwnie kontynuował strategię koncentracji na rentowności, rozwijając swoje rynki i udoskonalając portfolio produktów. Kontynuujemy inwestycje w regionie Azji Centralnej i Kaukazu, a w szczególności w Kazachstanie, Azerbejdżanie, Uzbekistanie, Gruzji i Armenii. Dynamicznie inwestujemy także w regionach Adriatyku i Bałkanów.

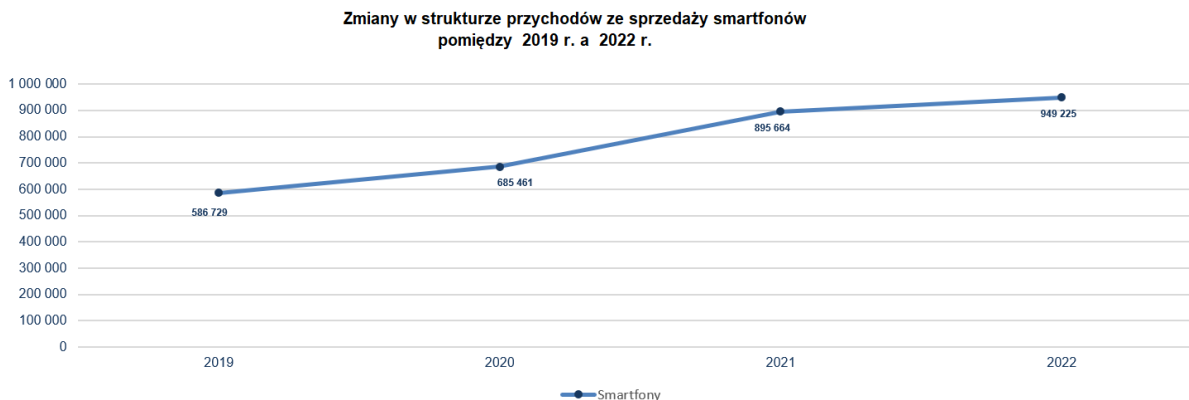
Wychodząc naprzeciw wszystkim potrzebom klientów podwoiliśmy powierzchnię centrum dystrybucyjnego w Pradze (Czechy) do 10 000 m² oraz otworzyliśmy dwa regionalne centra dystrybucyjne w Tibilisi (Gruzja) o powierzchni ponad 3 000 m² oraz w Johannesburgu (RPA) o powierzchni 500 m² z możliwością powiększenia do 8 500 m².

Obecnie posiadamy dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) oraz dwa regionalne centra dystrybucyjne (w Gruzji i RPA) o łącznej powierzchni 26 300 m², z możliwością zwiększenia powierzchni magazynu w RPA.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła w 2022 roku o 6,0% w porównaniu do 2021 roku w efekcie wyższego popytu i wyższej sprzedaży różnych modeli iPhone'ów, w tym najnowszej serii iPhone 14.

Marki własne: Canyon, LORGAR, Prestigio, Perenio, AENO i CRON Robotics

ASBIS tworzy, rozwija i promuje kilka własnych marek – Canyon, Lorgar, Prestigio, Perenio, AENO i CRON Robotics. Dokładnie badamy potrzeby użytkowników na rynku i tworzymy portfolio kategorii dla każdej marki własnej z najbardziej popularnymi i innowacyjnymi produktami.

Współpracujemy bezpośrednio ze sprawdzonymi fabrykami oraz dostawcami komponentów i produktów na Dalekim Wschodzie, w szczególności w Chinach. Nasi inżynierowie sprawdzają i ulepszają każdy produkt, zanim trafi do produkcji. Mamy wdrożony restrykcyjny system kontroli jakości.

Mamy wysokie wymagania dotyczące jakości i uważnie testujemy produkty krok po kroku przed wprowadzeniem ich na rynek. Wszystkie produkty marek ASBIS posiadają wymagane certyfikaty zgodności jakości w międzynarodowym formacie.

W krajach, w których działa ASBIS, sprzedajemy produkty marek własnych o ulepszonych właściwościach i możliwościach po konkurencyjnych cenach.

Canyon to marka z 20-letnią historią.

Portfolio produktów Canyon obejmuje ponad 250 pozycji, w tym akcesoria do telefonów komórkowych i komputerów PC, urządzenia mobilne, takie jak zegarki i monitory fitness. Produkty przeznaczone są dla młodych miłośników kultury miejskiej, mieszkańców wielkich miast oraz tych, którzy dążą do innowacji. Canyon motywuje młodsze pokolenie do bycia sobą, bez względu na kolor skóry czy płeć i zmieniania świata na lepszy – swoją kreatywnością, swoją historią, eko-odpowiedzialnością, tolerancją, człowieczeństwem i chęcią pomocy

Marka zwraca szczególną uwagę na zgodność z unijnymi normami środowiskowymi. Opakowania prawie wszystkich urządzeń są wykonane z materiałów nadających się do recyklingu, unikając plastikowych elementów i charakteryzują się urzekającą estetyką.

Rozwiązania do gier są produkowane pod marką Canyon Gaming. To seria myszek, klawiatur i innych akcesoriów komputerowych przeznaczonych dla graczy-amatorów oraz tych, którzy dopiero rozpoczynają swoją przygodę w wielkim świecie gier.

Seria Canyon Gaming ma specjalne dodatkowe funkcje gamingowe: programowalne przyciski i wbudowane moduły pamięci. Urządzenia są produkowane w wyjątkowym i wyróżniającym się stylu, a jednocześnie pozostają przystępne cenowo.

Według raportów GFK na koniec 2022 roku Canyon posiadał znaczący udział w rynku w kilku kategoriach produktów w różnych krajach. W Czechach marka ma 3% udziału w rynku w kategorii myszy bezprzewodowych. Na Ukrainie Canyon ma 2% udziału w rynku myszy do gier, 7% w kamerach internetowych, 5% w smartwatchach dla dzieci i 2% w smartwatchach dla dorosłych.

Obecnie produkty Canyon sprzedawane są w ponad 30 krajach. W 2023 roku Canyon rozszerzył współpracę z największymi dystrybutorami w Niemczech, Hiszpanii, Holandii, Francji, Włoszech, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Iraku, Kuwejcie i Arabii Saudyjskiej oraz planuje wzmocnić swoją obecność na rynkach Europy Zachodniej i Bliskiego Wschodu.

W ramach strategii marki Canyon na nadchodzący rok, marka planuje skupić się na rozwoju kilku kategorii produktowych. Obejmuje to rozwój inteligentnych zegarków we współpracy ze światowymi projektantami przemysłowymi, a także rozszerzenie kategorii urządzeń BT, akcesoriów do komputerów i ładowarek.

www.canyon.eu | www.gaming.canyon.eu

LORGAR. to marka wysoce funkcjonalnych urządzeń gamingowych dla zaawansowanych graczy, dla których granie to hobby.

Katalog marki obejmuje kilka kategorii produktów: myszy, klawiatury, zestawy słuchawkowe, podkładki pod mysz, gamepady, kamery internetowe, mikrofony, fotele gamingowe i inne akcesoria. Produkty te wprowadzane są seryjnie od IV kwartału 2022 roku i są już dostępne w sprzedaży w Polsce, Czechach, Łotwie, Litwie, Estonii, Bułgarii, Rumunii, Chorwacji, Ukrainie i innych krajach.

Marka po raz pierwszy pokazała się publicznie na europejskiej wystawie IFA 2022 w Berlinie. Urządzenia do gier na targach Lorgar wzbudziły duże zainteresowanie wśród zwiedzających i partnerów.

Lorgar tworzy i promuje zaawansowane technologicznie urządzenia dla zapalonych fanów gier, dla których jest to ulubione hobby. Dla klientów marki to ważne i ekscytujące hobby, które jest częścią prawdziwego życia. To strefa komfortu w codzienności i najlepszy sposób na przestawienie umysłu z rutyny na ciekawy scenariusz. Lorgar podziela tę pasję do wirtualnego świata i gier. Motto marki: „Zagraj w grę. Żyj życiem”.

Misją marki jest dostarczanie żywych i jasnych emocji płynących z grania za pomocą wysokiej jakości urządzeń, inspirowanych wymaganiami najlepszych graczy.

www.lorgar.eu

AENO to nowa marka własna, która koncentruje się na inteligentnych urządzeniach AGD.

Portfolio produktów obejmuje urządzenia do sprzątania i gotowania: oczyszczacze powietrza, grzejniki, mopy parowe, odkurzacze, parownice do ubrań, czajniki, blendery, piekarniki elektryczne, zgrzewarki próżniowe i szczoteczki do zębów.

W 2022 roku AENO wprowadziła na rynek innowacyjny, wysokiej jakości, przyjazny dla środowiska inteligentny grzejnik, który wykorzystuje połączoną technologię podczerwieni i konwekcji. Produkt jest jedyny w swoim rodzaju i nie ma bezpośredniej konkurencji na żadnym rynku. Energooszczędny grzejnik może pomóc klientom zaoszczędzić nawet do 50% kosztów energii w całym sezonie grzewczym. Grzejnik AENO działa bez nadmuchu powietrza i wzbijania kurzu oraz nie wytwarza zanieczyszczeń, zapachów ani hałasu.

Marka AENO pracuje nad zrównoważoną wizją inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego, które są zgodne ze stylem życia, potrzebami i wartościami konsumentów. Misja AENO: uczynienie inteligentnych technologii bardziej dostępnymi poprzez podjęcie codziennej rutyny i zmniejszenie ciężaru prac domowych. Pozwala to na bardziej satysfakcjonujące życie, wolny czas dla rodziny i przyjaciół, samorozwój i kreatywność.

Marka ma również nadzieję przyczynić się do rozwoju społeczeństwa poprzez przyjazne dla środowiska ECO-opakowania. Wszystkie opakowania są wykonane w 100% z materiałów nadających się do recyklingu, nie zawierają plastikowych elementów, co jest zgodne z jej silnym zaangażowaniem w budowanie zrównoważonej przyszłości.

Wszystkie modele AENO są tworzone w tym samym stylu. Estetyka technologii jest nierozdzielnie związana z jej funkcjami: urządzenia współpracują ze sobą w jednym ekosystemie, który zapewnia dostęp do indywidualnych ustawień. Aplikacja AENO umożliwia konsumentom sterowanie wszystkimi urządzeniami gospodarstwa domowego za pomocą smartfonów, ręcznie lub za pomocą asystentów głosowych oraz integrację urządzeń gospodarstwa domowego z różnymi scenariuszami automatyzacji.

Marka weszła na rynki Ukrainy, Białorusi i krajów bałtyckich na początku 2022 roku. Szybko jednak stanęła w obliczu wyzwań związanych z kryzysem i musiała rozszerzyć swoją działalność o kraje Europy Wschodniej i znaleźć odpowiednie rozwiązania. W II kwartale 2022 roku AENO wprowadziło swoje produkty do Rumunii, Polski, Słowacji, Czech i Bułgarii. Następnie, w następnym kwartale, rozszerzyła swój zasięg na Europę Zachodnią i nawiązała współpracę z głównymi dystrybutorami w Niemczech, Szwajcarii oraz Hiszpanii.

W 2023 roku AENO zamierza zwiększyć udział ekologicznych inteligentnych urządzeń w swoim portfolio produktowym i wzmocnić swoją obecność na rynkach Europy Zachodniej.

<https://aeno.com/>

Prestigio. Prestigio to międzynarodowa marka oferująca od 20 lat szeroką gamę elektroniki użytkowej dla domu, edukacji i biura. Łączy dwa kierunki biznesowe: Prestigio elektroniki użytkowej dla segmentu B2C oraz Prestigio Solutions dla segmentu B2B. Marka sprzedaje produkty w ponad 27 krajach na całym świecie.

Portfolio konsumenckie Prestigio obejmuje 8 kategorii: tablety, laptopy, telewizory, urządzenia oparte na technologii TouchOnKeys™, akcesoria do wina, ładowarki bezprzewodowe, przenośne akumulatory oraz elektronika samochodowa, wśród których znajdują się unikalne urządzenia opracowane przez własne biuro projektowe.

Marka przywiązuje dużą wagę do designu i detali, a do produkcji wykorzystuje wysokiej jakości materiały. Klawiatury Prestigio Click&Touch i Click&Touch2 zdobyły nagrody Red Dots w 2020 i 2021 roku za ich wyjątkowy design.

www.prestigio.pl

Prestigio Solutions™ to międzynarodowa marka rozwiązań technologicznych dla biznesu i edukacji. Prestigio Solutions™ pomaga firmom modernizować, automatyzować i upraszczać procesy biznesowe oraz wprowadzać zaawansowane technologie w przystępnych cenach. Jej zrównoważony rozwój rozpoczął się w 2013 roku pod marką Prestigio od interaktywnego panelu Multiboard. W 2021 roku Prestigio Solutions™ stało się niezależną marką, oferującą szeroką gamę wysokiej jakości i wydajnych rozwiązań IT dla segmentu B2B i B2G w 28 krajach EMEA. Posiada zaplecze produkcyjne, projektowe i techniczne w Europie i Chinach.

Obecnie linia marki Prestigio Solutions™ obejmuje panele interaktywne MultiBoard, rozwiązania Digital Signage AV, systemy wideokonferencyjne, oprogramowanie biznesowe i edukacyjne oraz rozwiązania RFID

<https://prestigio-solutions.com/>

Perenio. Perenio zostało wprowadzone na rynek w 2018 roku. Perenio to innowacyjna, technologiczna marka specjalizująca się w Internecie rzeczy, inteligentnym domu/biurze, inteligentnym zdrowiu. Ponad 40 członków zespołu inżynierów (w tym projektanci, inżynierowie sprzętu i oprogramowania, programiści aplikacji i oprogramowania serwerowego) tworzy pełne możliwości opracowywania złożonych rozwiązań i produktów: platform IoT, routerów IoT, inteligentnych czujników, inteligentnych urządzeń medycznych. Ekosystem Perenio obejmuje własną podstawową platformę oprogramowania oraz szeroką gamę urządzeń inteligentnych. Zespół prowadzi badania rynkowe, opracowuje i testuje nowe pomysły produktowe w celu poszerzenia portfolio produktów i wprowadzenia ich na rynek.

www.perenio.pl

CRON ROBOTICS. Z końcem 2022 roku Spółka wprowadziła na rynek nową markę własną „CRON Robotics” działającą w ramach nowego pionu biznesowego – AROS – ASBIS Robotic Solutions. Podstawowa działalność tej dywizji opiera się na dwóch głównych segmentach – dystrybucji robotów współpracujących (cobotów) wiodących światowych marek w branży oraz własnych platform robotycznych pod własną marką CRON ROBOTICS.

Kompleksowe rozwiązania AROS przynoszą efektywność w takich obszarach jak:

1. Automatyzacja pracy przenośników w liniach produkcyjnych
2. Zrobotyzowane rozwiązania do automatyzacji operacji magazynowych
3. Spawanie konstrukcji metalowych
4. Zrobotyzowane sprzątanie powierzchni handlowych
5. Monitorowanie bezpieczeństwa przez autonomiczne platformy mobilne
6. Coboty dostawcze i zrobotyzowane kioski usługowe
7. Zrobotyzowane rozwiązania dla edukacji

<https://aros.asbis.com/>

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 umożliwia dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

W 2022 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 Dyrektorowi ds. Marketingu Produktów, który weryfikuje otrzymane dane i przy braku zastrzeżeń ustala wielkości łączne. Dyrektor 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 menedżerów sprzedaży, w celu dokładnego zapoznania ich z naszą ofertą produktową tak, aby zwiększać satysfakcję klientów. Mamy również możliwość wykorzystania części środków marketingowych naszych głównych dostawców w celu zwiększenia sprzedaży oraz satysfakcji naszych klientów

Nasz dział marketingu podzielony jest na dwa zespoły. Zespół marketingu produktowego opracowuje zasady ustalania cen, monitoruje dostawy produktów oraz kontaktuje się z dostawcami w sprawie szkoleń dla Kierowników Produktów; zespół marketingu kanałowego 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. Sieć dystrybucyjna ASBIS opiera się na ponad 40 krajowych punktach magazynowych – w Europie Środkowo-Wschodniej, krajach byłego ZSRR, Zatoce Perskiej, Kaukazie i Afryce – uzupełnianych przez dwa główne centra dystrybucyjne zlokalizowane w Pradze (Republika Czeska) i Dubaju (Zjednoczone Emiraty Arabskie) oraz dwa regionalne centra dystrybucyjne zlokalizowane w Tybilisi (Gruzja) i Johannesburgu (RPA).

Magazyn w Pradze odpowiada za dystrybucję towarów na terenie całej Europy; Dubaj obsługuje nasze operacje na Bliskim Wschodzie i w Afryce oraz w niektórych krajach Azji Środkowej.

Centrum dystrybucyjne w Johannesburgu służy jako magazyn szybkiego przeładunku dla klientów ASBIS zlokalizowanych nie tylko w całej Afryce Południowej, ale także w centralnych regionach kontynentu, natomiast centrum dystrybucyjne w Tybilisi jest bazą dystrybucyjną dla regionu Kaukazu.

Całkowita powierzchnia magazynowa ASBIS, obejmująca główne, regionalne i lokalne centra dystrybucyjne, wynosi obecnie około 63 000 m².

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	1 000	13 000	14 000	Leasing
Dubaj	952	3 294	4 246	Własność
Johannesburg – RPA (wraz z powierzchnią 3PL)	500	3 500	4 000	Leasing + 3PL
Tybilisi – Gruzja	-	3 000	3 000	3PL

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 28 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 dwóch głównych centrów dystrybucyjnych. Każde biuro lokalne posiada własny dział logistyki i jest odpowiedzialne za bezpośrednie dostawy do swoich klientów.

Nasza centrala monitoruje oraz ocenia wyniki działalności wszystkich poszczególnych lokalnych centrów logistycznych, wykorzystując w tym celu szereg kluczowych wskaźników efektywności działania, takich jak czas transportu dostaw przychodzących, realizacja zamówienia (pobranie, zapakowanie i wysłanie towaru, a także procent zamówień, które docierają do klienta w ustalonym terminie i czasie), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw.

Zarządzanie działalnością dystrybucyjną - "Asbis on IT4Profit"

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

IT4Profit to oprogramowanie służące do elektronicznego zarządzania łańcuchem dostaw, które zostało opracowane przez nas i jest stale udoskonalane. Korzystamy z IT4Profit w celu efektywnego zarządzania przepływem towarów w ramach swojej sieci dystrybucyjnej. System umożliwia współpracę oraz wymianę informacji z głównymi dostawcami, centrami dystrybucyjnymi, spółkami zależnymi oraz klientami. Lokalne spółki zależne składają swoje zamówienia za pośrednictwem naszego elektronicznego serwisu handlowego pod adresem www.IT4profit.com i otrzymują zamówiony towar bezpośrednio z jednego z trzech głównych centrów dystrybucyjnych. Ponadto pracownicy działów logistyki spółek lokalnych korzystają z systemu w celu kompletacji, zapakowania i wysłania każdego zamówienia złożonego drogą elektroniczną w wyznaczonym czasie.

Oprogramowanie IT4Profit realizuje następujące funkcje:

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

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 2022 roku obsłużyliśmy ponad 20 tysięcy klientów w około 60 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada za około 5,6% 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 wewnętrznych 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

Rok 2022 był najtrudniejszym rokiem dla ASBIS, głównie ze względu na wojnę na Ukrainie, ale także wysoką inflację i ogólną, niepewną sytuację geopolityczną. Wojna na Ukrainie zmieniła funkcjonowanie wielu firm, w tym ASBIS. Po inwazji Rosji na Ukrainę w marcu 2022 roku musieliśmy zawiesić działalność na Ukrainie oraz znacznie ograniczyć naszą działalność w Rosji i na Białorusi w związku z nałożonymi na te dwa kraje sankcjami. Ale dzięki szerokiemu zasięgowi geograficznemu, silnej pozycji rynkowej, wdrożonemu planowi awaryjnemu i doświadczeniom wyniesionym z poprzednich kryzysów udało nam się ograniczyć negatywne skutki wojny na Ukrainie. Udało nam się też w dużej mierze odzyskać utracone przychody z rynków dotkniętych wojną. Zabezpieczyliśmy lub przenieśliśmy towary z tych krajów do bezpiecznych lokalizacji oraz zintensyfikowaliśmy sprzedaż na rynkach nie objętych wojną. Zainwestowaliśmy w rynki Azji Środkowej, które mają ogromny potencjał wzrostu, zwiększyliśmy marżę brutto, weszliśmy w nowy segment rynku - robotykę, który według analityków będzie wart kilkaset miliardów dolarów w ciągu kilku najbliższych lat.

Podsumowując, był to dla Spółki trudny rok, ale pełen sukcesów.

W rok 2023 patrzymy z ufnością i optymizmem. Mamy wiele obszarów wzrostu; dalej inwestujemy w rozwój nowych segmentów produktowych, takich jak robotyka oraz w nowe rynki, takie jak Azja Środkowa i Afryka.

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, Spółka jest 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 ponadregionalnej 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, AENO, Lorgar i CRON ROBOTICS 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 krajach Europy Środkowo-Wschodniej, poszczególnych krajach byłego ZSRR oraz Bliskiego Wschodu i Afryki i wykorzystanie słabości konkurencji
- b) korzystanie ze wzrostu biznesu Apple, 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 projekty 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 i zarządzania innymi ryzykami działalności

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

W 2022 roku, mimo toczącej się na pełną skalę wojny na Ukrainie, wstrzymania działalności w Rosji i ograniczonej aktywności na Białorusi, ASBIS był w stanie w dużej mierze zrekompensować utracone przychody z innych rynków, a w szczególności: Kazachstanu, Armenii, Azerbejdżanu, Uzbekistanu i Gruzji, ale także poprzez przywrócenie działalności na Ukrainie.

Zbudowaliśmy bardzo solidne fundamenty, które pozwalają nam dostosować się do obecnej sytuacji rynkowej i generować wysokie przychody. W 2023 rok patrzymy z ufnością i optymizmem. Mamy wiele obszarów wzrostu; dalej inwestujemy w rozwój nowych segmentów produktowych, takich jak robotyka oraz w nowe rynki, takie jak Azja Środkowa i Afryka.

b) Korzystanie z rosnącego biznesu Apple, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto

Na rok 2023 planujemy utrzymać silną pozycję rynkową i wzmocnić relacje z klientami i dostawcami po najtrudniejszym, ale pełnym sukcesów roku. Spółka będzie koncentrować się na pozyskiwaniu i obsłudze dużych projektów biznesowych. Oczekuje się, że sukces ostatnich trzech lat z centrami danych i innymi projektami zostanie powtórzony pomimo utraty rosyjskiego biznesu. Koncentrujemy się na wszystkich pozostałych rynkach.

W 2023 roku spodziewamy się znaczącego wzrostu w segmencie smartfonów, zarówno nowych, jak i używanych, w ślad za dynamicznym rozwojem marki Breezy – największego dostawcy Trade-In w krajach swojej działalności.

Według niezależnych analityków światowe wydatki na IT mają wynieść łącznie 4,5 bln USD w 2023 r., co oznacza wzrost o 2,4% w stosunku do 2022 r. Podczas gdy inflacja nadal zmniejsza siłę nabywczą konsumentów i powoduje spadek wydatków na urządzenia, oczekuje się, że ogólne wydatki na IT w przedsiębiorstwach pozostaną wysokie.

Segmenty oprogramowania i usług IT mają wzrosnąć odpowiednio o 9,3% i 5,5% w 2023 roku. Prognozuję się, że segment urządzeń spadnie w tym roku o 5,1%, ponieważ zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorstwa wydłużają cykle odświeżania urządzeń.

Segment tradycyjnych komponentów IT charakteryzuje się dużymi wolumenami, niskimi marżami zysku brutto. Działalność związana z komponentami jest podstawą naszej firmy i Spółka oczekuje, że w dającej się przewidzieć przyszłości pozostaną one na niskim poziomie.

W celu zwiększenia marż brutto Spółka dynamicznie rozwija biznes marek własnych, co pozwala na osiąganie wyższych marż brutto. W 2022 roku dodaliśmy do naszego portfolio nową markę własną „CRON Robotics” działającą w ramach nowej dywizji biznesowej - AROS - ASBIS Robotic Solutions. Spółka stale inwestuje również w biznes VAD, który zapewnia wyższe marże zysku brutto

c) Dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi

Linie produktów oferowanych przez nas pod markami własnymi – Canyon, Prestigio, Prestigio Solutions, Perenio, AENO, Lorgar i CRON ROBOTICS – 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 dystrybucyjna wiąże się z większym zapotrzebowaniem na środki pieniężne dostępne w celu wspierania wzrostu. Grupie udało się pozyskać środki pieniężne od różnych instytucji finansowych, jednak w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi podmiotami finansującymi i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe) wykazały ostatnio znaczną tendencję wzrostową, co spowodowało wzrost WACD Spółki.

Średni ważony koszt długu (WACC) wzrósł do 10,5% w 2022 r. wobec 6% w 2021 r.

f) Inwestycje alternatywne i w nowe technologie

W ciągu ostatnich dwóch lat ASBIS dokonał strategicznych inwestycji, inwestując w spółki z sektora biotechnologii, działające na rosnącym rynku i na wczesnym etapie rozwoju, takie jak: EMBIO Diagnostics Ltd, Promed Bioscience Ltd oraz RSL Revolutionary Labs Ltd.

Innowacje naukowe to droga do zdrowszego społeczeństwa, a ASBIS ma innowacje w swoim DNA. Postanowiliśmy więc zainwestować w firmy, które mogą odegrać ważną rolę w naszym życiu i mogą wnieść realną wartość do naszego życia i poprawić jego jakość.

Biorąc pod uwagę możliwość zastosowania innowacyjnych produktów wyżej wymienionych firm, zarówno w rozwiązaniach (B2B), jak i (B2C), postrzegamy te inwestycje jako nowe strumienie wzrostu dla ASBIS.

g) 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. W 2022 r. koszty ogólnego zarządu wzrosły o 7% rok do roku, głównie ze względu na wyższy zysk brutto i inwestycje w kapitał ludzki we wszystkich regionach naszej działalności, ale zostały dobrze zeskalowane w porównaniu ze wzrostem rentowności brutto i netto.

Struktura kosztów pozostanie pod ścisłą kontrolą w nadchodzących latach.

a) Kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego i inne zarządzanie innymi ryzykami

W 2022 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.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym i ryzykiem transakcyjnym jest również elementem naszego sukcesu. Do ryzyka transakcyjnego zaliczamy również zdolność Grupy do odpowiedniego zarządzania przestrzeganiem wszelkich zasad i regulacji nakładanych przez odpowiednie władze na terytoriach objętych sankcjami.

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	10.520	10.130	1.429	22.079
Asbis CZ, spol.s.r.o.	Czechy	5.000	622	1.220	6.842
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	-	2.660	334	2.994
ASBC Ltd	Białoruś	-	1.056	-	1.056
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	10.397	2.276	4.622	17.295
Asbis Middle East FZE	Zjednoczone Emiraty Arabskie	-	952	3.294	4.246
CJSC ASBIS (Asbis BY)	Białoruś	-	1.205	1.030	2.235
ASBIS Bułgaria Ltd	Bułgaria	3.855	-	-	3.855
RAZEM					60.602

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", CANYON LED;
- c) "PRESTIGIO", "PRESTIGIO SOLUTIONS" and its product group trademarks, which include Nobile, Cavaliere, Signore, Visconte, Emporio, Prestigio Multi-Pad and Prestigio Grace;
- d) "PrestigioPlaza";
- e) Lorgar;
- f) Perenio, Perenio Ionic Shield, Perenio Smart Health, Perenio Making Life Easy,
- g) AENO
- h) TopDevice
- i) iSpace
- j) iON
- k) iSupport
- l) BREEZY
- m) MacSolutions,

- n) Joule i
- o) ACEAN

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 35 i 37 (sprzedaż, dystrybucja, naprawy).

Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych E.M. Euromall, Canyon, Perenio, Prestigio, Breezy, Acean i innych marek własnych.

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 12 miesięcy i kończącej się 1 stycznia 2022 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 2021 roku Grupa objęła ubezpieczeniem około 75% 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 Bułgaria, E.M Euromall, ASBIS Poland, ASBIS CZ Republic, ASBIS Kazachstan i 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. Korzystamy zarówno z Coface SA, jak i Euler Hermes w przypadkach, gdy Atradius nie przyzna nam limitów.

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 2022 i 2021 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2022 i 2021 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 2022 roku:

- Przychody w 2022 roku spadły o 12,60% do 2.690.039 USD z 3.077.976 USD w 2021 roku.
- Zysk brutto w 2022 wzrósł o 4,26% do 227.831 USD z 218.528 USD w 2021 roku.
- Marża zysku brutto w 2022 znacznie poprawiona do poziomu 8,47% z 7,10% w 2021 roku.
- Koszty sprzedaży w 2022 wzrosły o 11,13% do 69.217 USD z 62.286 USD w 2021 roku.
- Koszty ogólnego zarządu w 2022 wzrosły o 12,07% do 47.620 USD z 42.493 USD w 2021 roku. Koszty te uwzględniają pomoc na rzecz Ukrainy.
- EBITDA w 2022 była pozytywna i wyniosła 116.751 USD w porównaniu do 118.823 USD w 2021.
- Grupa zakończyła 2022 rok zyskiem netto po opodatkowaniu w wysokości 75.870 USD. Zysk ten był prawie taki sam jak najwyższy w historii w 2021 r. Uważamy to za niesamowite osiągnięcie, które świadczy o tym, że Spółka jest dobrze przygotowana do sprostania wszelkim trudnościom i potrafi szybko dostosować się do nowych realiów.

Główne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności

W 2022 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:

Wojna między Rosją a Ukrainą i sankcje nałożone na Rosję i Białoruś

Wojna między Rosją a Ukrainą (dwoma głównymi rynkami dla ASBIS przed wojną) jest kluczowym czynnikiem, który wpłynął na nasze wyniki. Pomimo dużej geograficznej obecności Grupy, nie byłoby możliwe całkowite przetrwanie skutków tej wojny. Spółka udowodniła, że jest dobrze przygotowana do obrony swojej pozycji w kontekście sankcji nałożonych na Rosję i Białoruś; Spółka ocenia jednak sytuację jako krytyczną i trudną do oceny jej dalszego rozwoju. Ściśle przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez UE i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich kolegów i działalność.

Sytuacja pandemiczna z COVID-19

Pandemia COVID-19 miała i nadal ma znaczący wpływ na cały świat. Pandemia COVID-19 powodowała znaczną niestabilność i zakłócenia na światowych rynkach finansowych. Zamknięcie gospodarek nie jest już opcją, jednak polityka zero-COVID w Chinach i chińskie lockdowny związane z Covid zakłóciły łańcuchy dostaw i sprawiły, że konsumenci byli bardzo zaniepokojeni ogólną sytuacją

Niezwykle ważne jest, aby Spółka była w stanie przetrwać tę sytuację. Spółka podjęła już wszelkie niezbędne kroki, aby uniknąć poważnego wpływu ogólnej sytuacji.

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 2022 roku w tej walucie denominowanych była znaczna część 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 85%) 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 forintę 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.

Stabilność marży 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.

W celu zwiększenia marż brutto Spółka dynamicznie rozwijała biznes marek własnych, co pozwala na osiągnięcie wyższych marż brutto. W IV kwartale 2022 roku dodaliśmy do naszego portfolio nową markę własną „CRON Robotics” działającą w ramach nowej dywizji biznesowej – AROS – ASBIS Robotic Solutions. Spółka stale inwestuje również w biznes VAD, który zapewnia wyższą marżę zysku brutto.

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.

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 7 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

Ogólne otoczenie finansowe i krajobraz gospodarczy każdego kraju, w którym działamy, zawsze odgrywają znaczącą rolę w naszych wynikach. Zmieniona strategia i dostosowanie się do nowego otoczenia, tj. poprzez przebudowę naszego portfolio produktowego, opłaciło się pod względem rentowności i sprzedaży w ostatnich trzech latach.

Istnieje jednak wiele niepewności dotyczących światowej gospodarki w związku z wojną na Ukrainie, zmienności walut i kruchości popytu na wielu rynkach. Dodatkowo, od czasu do czasu na wybranych rynkach mogą wystąpić nieprzewidywalne sytuacje.

Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna i lepiej przygotowana na wszelkie przeszkody, jakie mogą pojawić się w związku z ogólnoswiatowym otoczeniem finansowym. Widzimy, że wojna między Rosją i Ukrainą niesie ze sobą bezprecedensowe konsekwencje.

Oprócz powyższego, ceny wielu surowców i produktów gotowych gwałtownie wzrosły, co może znacząco wpłynąć na generowanie popytu. Musi to być ściśle monitorowane, a Spółka jest ostrzegana o wszelkich anomaliach rynkowych.

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 tabletek i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio, Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki. Spółka również zainwestowała w rozwój kolejnej marki własnej – Perenio obejmującej sprzedaż rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa (inteligentny dom, czujniki bezp.) jak i innych produktów.

W IV kwartale 2021 r. Spółka wprowadziła na rynek kolejne dwie marki własne Lorgar - marka akcesoriów dla graczy i AENO - marka inteligentnych urządzeń domowych.

Pod 2022 roku Spółka ogłosiła wejście w nowy perspektywiczny sektor biznesowy, uruchamiając dywizję biznesową ASBIS Robotic Solutions – AROS. Podstawowa działalność tej dywizji opiera się na dwóch głównych segmentach – dystrybucji robotów współpracujących (cobotów) wiodących światowych marek w branży oraz własnych platform robotycznych pod własną marką.

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 podmiotami finansującymi i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe) wykazały ostatnio znaczną tendencję wzrostową, co zwiększyło Średnio Ważony Koszt Długu Spółki.

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 2022 w porównaniu do roku zakończony 32 grudnia 2021 roku

Przychody: Przychody w 2022 roku spadły tylko o 12,60% do 2 690 039 USD z 3 077 976 USD w 2021 roku, głównie z powodu wojny na pełną skalę na Ukrainie i zdecydowanie niższej sprzedaży we wszystkich trzech zaangażowanych krajach. To również zdestabilizowało region Europy Środkowo-Wschodniej i negatywnie wpłynęło na naszą działalność w krajach ogarniętych wojną, jak również w krajach sąsiednich. Mimo wojny na Ukrainie, zawieszenia działalności w Rosji i ograniczonej działalności na Białorusi, ASBIS był w stanie w dużej mierze zrekompensować utracone przychody z innych rynków, a w szczególności: Kazachstanu, Armenii, Azerbejdżanu, Uzbekistanu i Gruzji, ale także poprzez wznowienia działalności na Ukrainie.

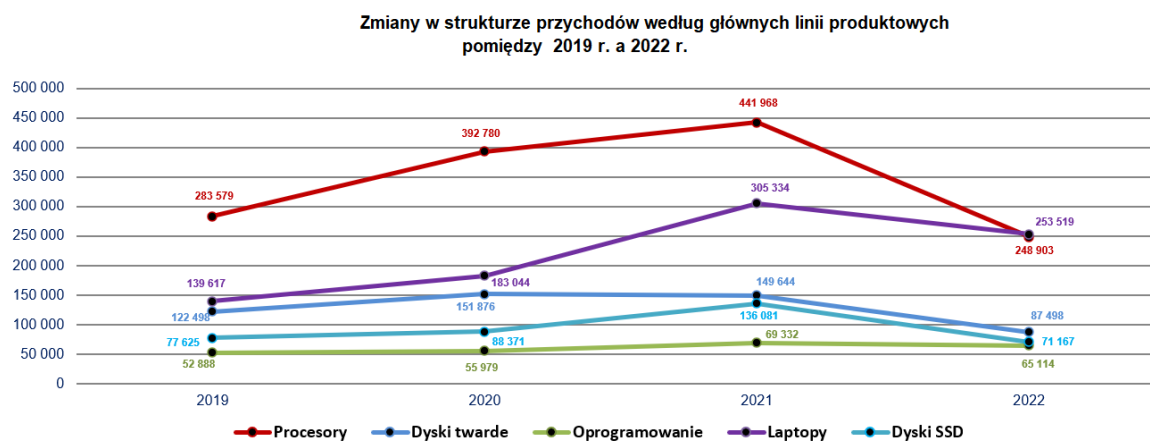
Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2022 oraz 2021 roku:

	2022		. 2021	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	949.226	35,29%	895.664	29,10%
Laptopy	253.519	9,42%	305.333	9,92%
Procesory	248.903	9,25%	441.968	14,36%
Urządzenia peryferyjne	140.754	5,23%	148.669	4,83%
Urządzenia audio	117.158	4,36%	137.456	4,47%
Serwery	113.673	4,23%	119.608	3,89%
Dyski twarde	87.498	3,25%	149.644	4,86%
Urządzenia smart	80.244	2,98%	72.735	2,36%

Produkty sieciowe	71.646	2,66%	71.308	2,32%
Dyski SSD	71.166	2,65%	136.080	4,42%
Monitory	67.957	2,53%	60.607	1,97%
Oprogramowanie	65.115	2,42%	69.331	2,25%
Multimedia	57.972	2,16%	58.204	1,89%
Komputery stacjonarne	54.516	2,03%	76.589	2,49%
Tablety	48.422	1,80%	59.266	1,93%
Karty pamięci (RAM)	46.415	1,73%	63.578	2,07%
Akcesoria	36.704	1,36%	36.190	1,18%
Pozostałe	179.150	6,66%	175.745	5,71%
Przychody ogółem	2.690.039	100%	3.077.976	100%

Począwszy od 24 lutego 2022 r. przychody znajdowały się pod poważną presją spowodowaną inwazją Rosji na Ukrainę, która wpłynęła na sprzedaż w wielu krajach naszej działalności. Covidowe lockdowny w Chinach i zmniejszone wydatki z powodu spowolnienia gospodarczego również negatywnie wpłynęły na naszą sprzedaż. W efekcie w 2022 roku przychody ze wszystkich głównych linii produktowych (za wyjątkiem smartfonów) spadły w stosunku do 2021 roku.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



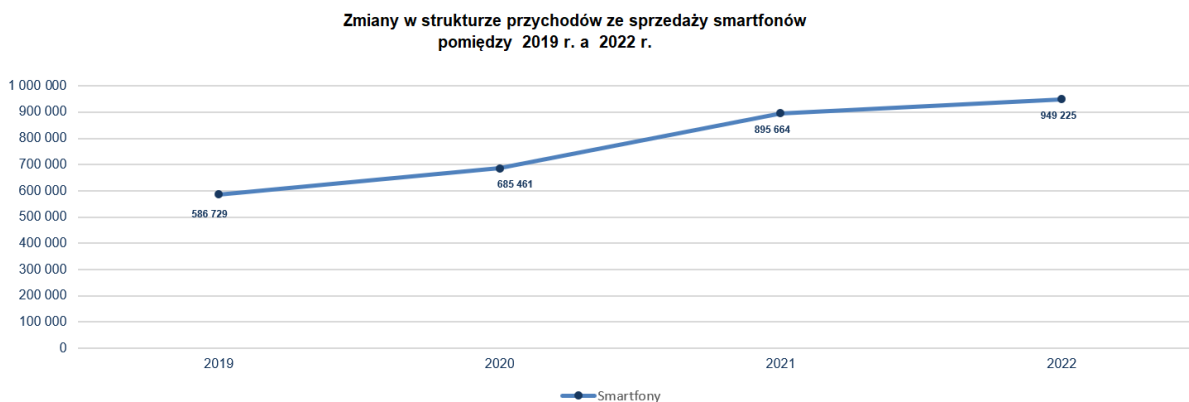
W 2022 r. głównymi motorami napędowymi pod względem przychodów były smartfony, laptopy i procesory.

W ujęciu rok do roku przychody z procesorów spadły o 43,7% w 2022 roku. Sprzedaż dysków twardej spadła o 41,5% w 2022 roku. W 2022 roku przychody z oprogramowania spadły o 6,1%. Sprzedaż laptopów spadła o 17,0% w 2022 r. Przychody z dysków SSD spadły o 47,7% w 2022 r. Sprzedaż komputerów stacjonarnych spadła o 28,8% w 2022 r. Segment tableto- w odnotował spadek o 18,3% w 2022 r.

Z linii produktowych „Inne” w 2022 roku pozytywny trend odnotowano w urządzeniach inteligentnych (+10,3%) oraz produktach wyświetlających (+12,1%).

W zakresie marek własnych intencją Spółki jest dalszy rozwój siedmiu marek własnych w zakresie, w jakim będą one przynosiły zamierzoną marżę brutto i zapewnią silne przepływy pieniężne.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła w 2022 roku o 6,0% w porównaniu do 2021 roku w efekcie wyższego popytu i wyższej sprzedaży różnego rodzaju modeli iPhone'ów, w tym najnowszej serii iPhone 14.

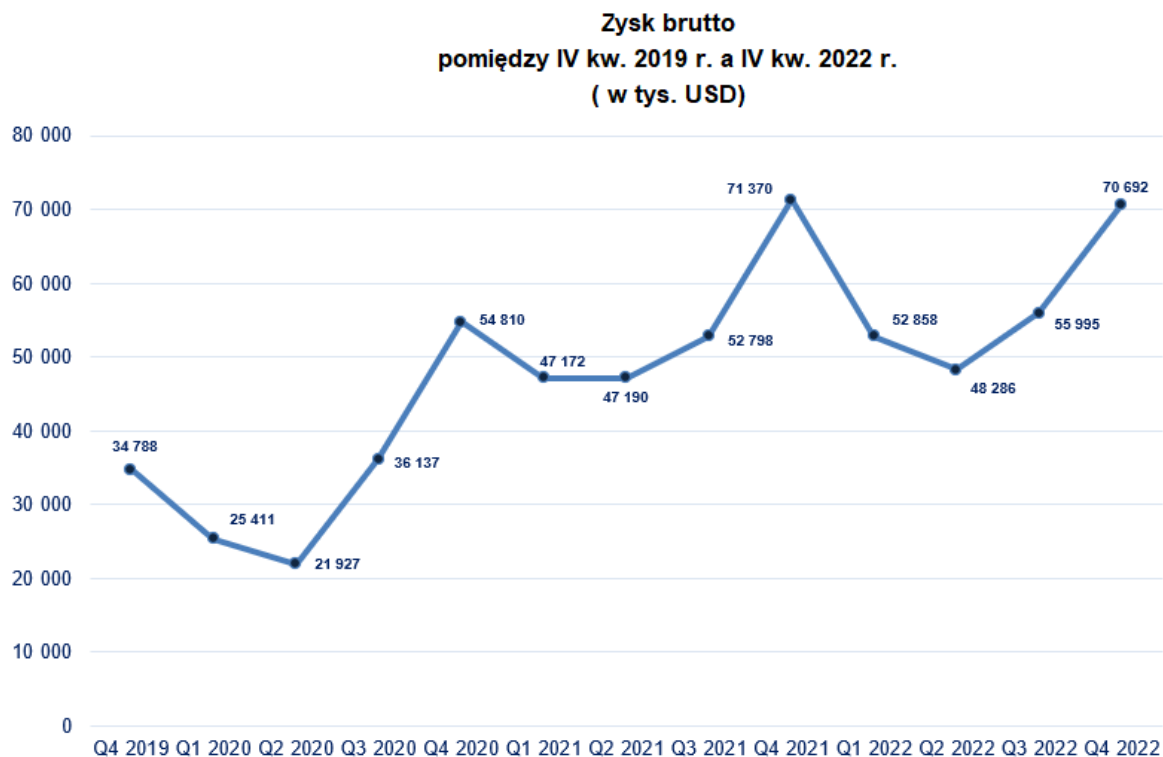
Poniższa tabela prezentuje strukturę geograficzną przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2022 oraz 2021 roku:

	2022		2021	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Kraje byłego ZSRR	1.407.196	52,31%	1.774.834	57,66%
Europa Środkowo-Wschodnia	653.643	24,30%	654.117	21,25%
Bliski Wschód i Afryka	407.717	15,16%	327.799	10,65%
Europa Zachodnia	183.088	6,81%	266.607	8,66%
Pozostałe	38.395	1,43%	54.619	1,77%
Ogółem	2.690.039	100%	3.077.976	100%

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2022 oraz 2021 roku:

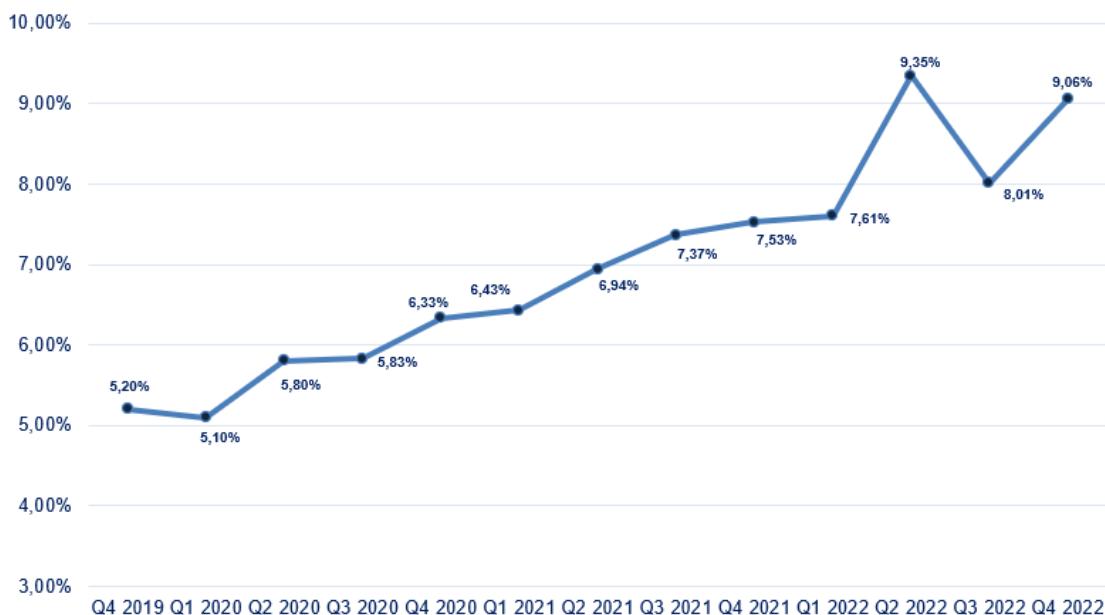
	2022			2021		
	Kraj	Sprzedaż	% udziału w przychodach	Kraj	Sprzedaż	% udziału w przychodach
1.	Kazachstan	584,849	21.74%	Rosja	575,615	18.70%
2.	Ukraina	326,143	12.12%	Ukraina	475,303	15.44%
3.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	312,705	11.62%	Kazachstan	383,141	12.45%
4.	Słowacja	239,905	8.92%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	219,940	7.15%
5.	Rosja	134,520	5.00%	Słowacja	197,708	6.42%
6.	Czechy	97,583	3.63%	Białoruś	190,028	6.17%
7.	Azerbejdżan	91,414	3.40%	Czechy	107,577	3.50%
8.	Polska	85,780	3.19%	Holandia	78,746	2.56%
9.	Gruzja	80,942	3.01%	Polska	77,981	2.53%
10.	Niemcy	79,540	2.96%	Rumunia	64,067	2.08%

Zysk brutto: Zysk brutto w 2022 wzrósł o 4,26% do 227.831 USD z 218.528 USD w 2021.



Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów): Marża zysku brutto w 2022 roku znacznie wzrosła do 8,47% z 7,10% w 2021. Wynikało to z niedoboru produktów oraz kontynuacji dotychczasowej strategii Spółki polegającej na koncentrowaniu się głównie na wysokomarżowych produktach i rozwiązaniach IT.

Marża zysku brutto
pomędzy IV kw. 2019 r. a IV kw. 2022 r.
(w tys. USD)



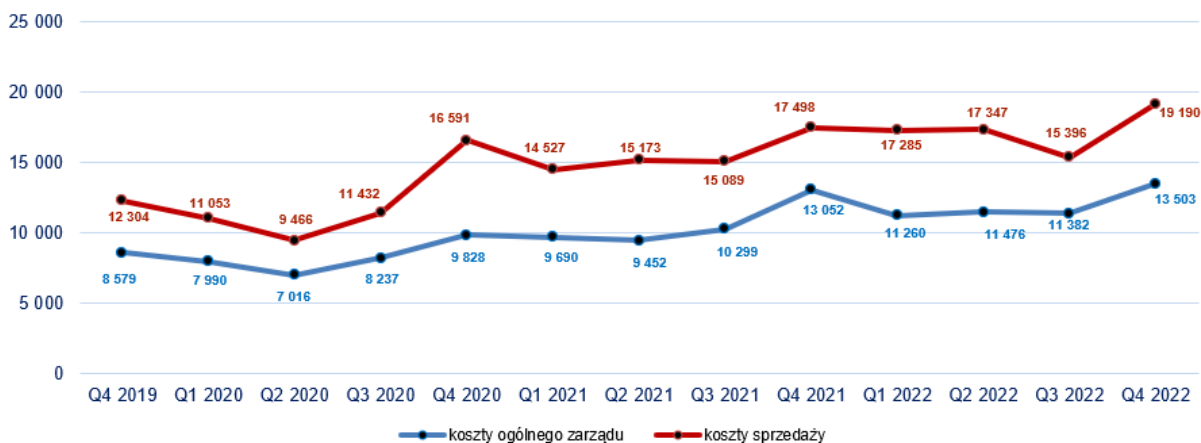
Koszty sprzedaży: składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie liniowo) z rosnącą sprzedażą i – przede wszystkim - zyskiem brutto.

Koszty sprzedaży w 2022 wzrosły o 11,13% do 69.217 USD z 62.286 USD w 2021 roku.

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

Koszty ogólnego zarządu w 2022 wzrosły o 12,07% do 47.620 USD z 42.493 USD w 2021.

Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomędzy IV kw. 2019 r. a IV kw. 2022 r. (w tys. USD)



EBITDA: EBITDA w 2022 wyniosła 116.751 USD w porównaniu do 118.823 USD w 2021.

Zysk po opodatkowaniu: Zysk netto po opodatkowaniu w 2022 r. oceniamy jako doskonały, biorąc pod uwagę toczącą się na pełną skalę wojnę na Ukrainie, wysoką inflację, niepewną sytuację geopolityczną oraz fakt, że zysk netto po opodatkowaniu w 2021 r. był najwyższy w historii Spółki. Spółka po raz kolejny udowodniła gotowość operacyjną do sprostania trudnościom i zmieniającej się sytuacji geopolitycznej.

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. Na przepływy pieniężne w 2022 r. wpływ miał wzrost wykorzystania kapitału obrotowego (głównie z powodu wzrostu zapasów).

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022 i 2021 roku:

	Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia USD	
	2022	2021
(Wydatki)/wypływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(56,048)	41.367
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(11,075)	(15.029)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	8,555	10.899
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(58,568)	37.237

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 56.048 USD za dwanaście miesięcy 2022, w porównaniu do wpływów w wysokości 41.367 USD w analogicznym okresie 2021 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 11.075 USD za dwanaście miesięcy 2022, w porównaniu do wydatków w wysokości 15.029 USD w analogicznym okresie 2021 r.

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 8.555 USD za dwanaście miesięcy 2022, w porównaniu do wpływów w wysokości 10.899 USD w analogicznym okresie 2021 r.

Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W wyniku zwiększonego wykorzystania kapitału obrotowego (głównie z powodu wzrostu zapasów) w 2022 stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów wyniósł 92.352 USD, w porównaniu do 150.920 USD w na koniec 2021 r.

Zasoby kapitałowe

Kierownictwo Spółki wierzy, że Spółka posiada wystarczające zasoby do finansowania działalności jak to zostało przedstawione w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego.

Według stanu na 31 grudnia 2022 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym i leasingowym) w wysokości 141.169 USD (w tym 553 USD bieżących wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2022 roku), w porównaniu do 103.947 USD (wliczając 123 USD bieżących wymagalnych na dzień 31 grudnia 2021 r).

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2022:

Podmiot	Instytucja finansowa	Rodzaj umowy	Limit kredytowy	Waluta	Kurs	Równowartość w USD	Ważna od	Ważna do
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	27 000 000	AED	3,67	7 346 938,78	01/06/2022	Bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	EMIRATES ISLAMIC BANK PJSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	18 000 000	AED	3,67	4 897 959,18	25/10/2022	Bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	3 000 000	AED	3,67	816 326,53	01/06/2022	Bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	8 000 000	AED	3,67	2 176 870,75	01/06/2022	Bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	EMIRATES ISLAMIC BANK PJSC	Faktoring z regresem	7 000 000	AED	3,67	1 904 761,9	25/10/2022	Bezterminowo
ASBC MMC, AZ Az119 APR AlmaSore -> iSpace	KAPITAL BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	200 000	AZN	1,7	117 647,06	07/06/2021	07/06/2023
ASBC MMC, AZ Az119 APR AlmaSore -> iSpace	KAPITAL BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	200 000	AZN	1,7	117 647,06	01/07/2022	31/07/2023
ASBC MMC, AZ Az119 APR AlmaSore -> iSpace	PASHA BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	600 000	AZN	1,7	352 941,18	20/09/2022	20/05/2023
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Gwarancje bankowe	300 000	KM	1,83	163 603,2	17/01/2020	30/06/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	300 000	KM	1,83	163 603,2	20/06/2019	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA NASA I SNAZNA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	150 000	KM	1,83	81 801,6	03/02/2022	13/01/2023
ASBIS d.o.o. (BA)	UNICREDIT BANK	Gwarancje bankowe	300 000	KM	1,83	163 603,2	01/09/2022	09/08/2024
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Pożyczka długoterminowa	656 524	KM	1,83	358 031,96	26/12/2022	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	500 000	KM	1,83	272 671,99	10/12/2020	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	1 000 000	KM	1,83	545 343,99	21/04/2021	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	1 500 000	KM	1,83	818 015,98	01/01/2022	31/12/2024

ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	1 000 000	KM	1,83	545 343,99	26/08/2022	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	UNICREDIT BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	1 300 000	KM	1,83	708 947,19	01/09/2022	09/08/2024
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000	KM	1,83	163 603,2	17/01/2020	31/12/2024
ASBIS d.o.o. (BA)	UNICREDIT BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	400 000	KM	1,83	218 137,6	01/09/2022	09/08/2024
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Kredyt w rachunku bieżącym	5 500 000	BGN	1,83	2 999 383,76	01/10/2022	29/09/2023
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Faktoring z regresem	300 000	BGN	1,83	163 602,75	01/09/2022	31/08/2023
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Faktoring z regresem	2 500 000	BGN	1,83	1 363 356,26	29/09/2022	29/09/2023
ASBIS BULGARIA EOOD	UNITED BULGARIAN BANK (UBB)	Faktoring z regresem	1 700 000	BGN	1,83	927 082,25	30/11/2022	31/08/2023
ASBIS Belarus	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	2 170 000	BYN	2,73	793 012,72	06/08/2021	05/08/2024
ASBIS Belarus	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	8 680 000	BYN	2,73	3 172 050,87	06/08/2021	05/08/2024
ASBIS Belarus	BANK BELVEB OJSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	12 600 000	BYN	2,73	4 604 589,97	25/10/2021	24/10/2024
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	3 500 000	BYN	2,73	1 279 052,77	01/04/2022	16/01/2023
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	3 517 914	USD	1	3 517 914,07	01/04/2022	16/01/2023
ASBIS Belarus	BANK BELVEB OJSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	4 000 000	BYN	2,73	1 461 774,59	14/11/2022	24/10/2024
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Kredyt w rachunku bieżącym	2 700 000	BYN	2,73	986 697,85	02/02/2022	01/02/2023
ASBIS Belarus	PRIORBANK	Faktoring z regresem	3 000 000	BYN	2,73	1 096 330,95	07/12/2020	19/09/2023
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Faktoring z regresem	3 300 000	BYN	2,73	1 205 964,04	02/02/2022	02/01/2024
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Faktoring bez regresu	2 000 000	BYN	2,73	730 887,3	18/11/2022	17/11/2024
ASBC TUE, BY	BANK DABRABYT JSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	480 000	BYN	2,73	175 412,95	01/12/2022	28/11/2023
ASBIS KYPROS LTD	ANCORIA BANK LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000	EUR	0,93	106 600	16/01/2017	Bezterminowo
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000	EUR	0,93	533 000	02/05/2022	01/05/2023
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem	800 000	EUR	0,93	852 800	19/06/2019	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	30 000	EUR	0,93	31 980	22/05/2021	21/05/2023
ASBISC Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Gwarancje bankowe	1 000 000	USD	1	1 000 000	26/05/2021	25/05/2023
ASBISC Enterprises PLC	UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA, A.S.	Gwarancje bankowe	391 943	EUR	0,93	417 811,67	31/01/2022	30/01/2023
ASBISC Enterprises PLC	RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG	Gwarancje bankowe	4 650 000	USD	1	4 650 000	18/03/2022	24/03/2023
ASBISC Enterprises PLC	BARCLAYS BANK PL	Gwarancje bankowe	5 350 000	USD	1	5 350 000	01/05/2022	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	22 000 000	USD	1	2 200 000	26/09/2022	25/09/2023
ASBISC Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Gwarancje bankowe	5 000 000	USD	1	5 000 000	05/10/2022	04/10/2023
ASBISC Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	LCs gwarancje bankowe	125 000	USD	1	125 000	01/01/2022	Bezterminowo

ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	LCs gwarancje bankowe	331 550	USD	1	331 550,86	19/12/2022	08/01/2023
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	10 400 000	USD	1	10 400 000	30/04/2021	29/04/2023
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000	EUR	0,93	533 000	30/04/2021	29/04/2023
ASBISC Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	EUR	0,93	5 330 000,02	22/06/2021	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000	USD	1	1 500 000	01/06/2021	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Kredyt w rachunku bieżącym	8 000 000	USD	1	8 000 000	08/11/2021	02/01/2023
ASBISC Enterprises PLC	RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG	Kredyt w rachunku bieżącym	5 350 000	USD	1	5 350 000	21/03/2022	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem	18 000 000	USD	1	18 000 000	21/07/2021	29/04/2023
ASBISC Enterprises PLC	ADF PFS	Finansowanie łańcucha dostaw/ Faktoring odwrotny	15 500 000	USD	1	15 500 000	26/09/2022	Bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	MT – FIMBANK PLC	Finansowanie łańcucha dostaw/ Faktoring odwrotny	50 000 000	USD	1	5 000 000	16/08/2022	23/02/2023
PRESTIGIO PLAZA LIMITED (ACEAN.CY)	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	EUR	0,93	53 299,22	30/04/2022	29/04/2023
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Gwarancje bankowe	113 361	EUR	0,93	120 875,26	27/01/2022	31/12/2023
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	140 000 000	CZK	22,61	6 190 307,75	11/06/2021	Bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	EUR	0,93	2 132 561,02	16/11/2020	Bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000	CZK	22,61	663 247,26	01/04/2022	Bezterminowo
ASBC LLC, GE Ge119	TBC BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	630 000	GEL	2,7	233 160,62	28/10/2021	31/12/2022
ASBISc-CR d.o.o.	OTP BANKA HRVATSKA D.D.	Gwarancje bankowe	300 000	HRK	7,06	42 468,65	05/07/2019	Bezterminowo
ASBISc-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	15 000 000	HRK	7,06	2 123 432,29	07/09/2020	06/09/2023
ASBISc-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	2 500 000	HRK	7,06	353 905,38	28/12/2022	28/12/2023
ASBIS IT Solutions Hungary Kft.	CIB BANK LTD.	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000	HUF	375,68	266 183,99	29/06/2022	29/06/2023
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Gwarancje bankowe	500 000	USD	1	500 000	14/09/2022	31/12/2022
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Gwarancje bankowe	500 000	USD	1	500 000	03/10/2022	31/12/2022
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	ALFA BANK JSC SB	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	1 600 000 000	KZT	462,65	3 458 337,84	30/10/2020	30/10/2023
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	24 000 000 000	KZT	462,65	51 875 067,55	20/05/2022	19/05/2025
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	JSC BANK CENTERCREDIT	Faktoring z regresem	22 000 000 000	KZT	462,65	47 552 145,25	11/07/2022	30/07/2023
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Faktoring z regresem	6 000 000 000	KZT	462,65	12 968 766,89	14/09/2022	14/09/2023
ASBIS BALTICS SIA	OP CORPORATE BANK PLC LATVIA BRANCH	Kredyt w rachunku bieżącym	3 300 000	EUR	0,93	3 519 779,99	01/09/2022	31/08/2023
ASBIS BALTICS SIA	OP CORPORATE BANK PLC LATVIA BRANCH	Faktoring bez regresu	4 888 000	EUR	0,93	5 213 540,79	31/12/2022	Bezterminowo
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Gwarancje bankowe	1 000 000	USD	1	1 000 000	11/05/2016	15/05/2023
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	4 000 000	PLN	4,4	908 719,16	01/08/2021	30/06/2023
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	BANK PEKAO S.A	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	PLN	4,4	1 135 898,95	14/06/2022	10/06/2023

ASBIS ROMANIA SRL	ALPHA BANK ROMANIA SA	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	17 000 000	RON	4,63	3 668 061,97	15/09/2019	15/02/2023
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	5 000 000	RON	4,63	1 078 841,76	13/07/2021	12/07/2023
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	1 500 000	RON	4,63	323 652,53	14/12/2017	Bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	1 000 000	RON	4,63	215 768,35	24/10/2016	Bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	6 000 000	RON	4,63	1 294 610,11	03/11/2020	Bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	16 000 000	RON	4,63	3 452 293,62	10/12/2020	Bezterminowo
ASBIS d.o.o.	EUROBANK AD	Gwarancje bankowe	35 000 000	CSD	110,15	317 744,2	05/03/2022	05/03/2023
ASBIS d.o.o.	EUROBANK AD	Pożyczka długoterminowa	50 000 000	CSD	110,15	453920,28	03/06/2020	03/06/2023
ASBIS d.o.o.	UNICREDIT BANK SRBIJA AD BEOGRAD	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	500 000	EUR	0,93	532 594,8	31/03/2022	30/03/2023
ASBIS d.o.o.	EUROBANK AD	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	300 000	EUR	0,93	319 556,88	13/07/2022	13/07/2023
ASBIS d.o.o.	ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	500 000	EUR	0,93	532 594,8	21/09/2022	21/09/2023
ASBIS d.o.o.	OTP BANKA SRBIJA AD	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	35 000 000	CSD	110,15	317 744,2	01/11/2022	01/11/2023
Asbis OOO	SBERBANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	350 000 000	RUR	70,33	4 976 008,53	18/05/2022	07/07/2023
Asbis OOO	SBERBANK	Kredyt w rachunku bieżącym	522 289 000	RUR	70,33	7 425 470,06	21/03/2022	10/01/2023
Asbis OOO	ABSOLUT FACTORING LIMITED COMPANY	Faktoring z regresem	150 000 000	RUR	70,33	2 132 575,08	27/03/2020	Bezterminowo
Asbis OOO	NATIONAL FACTORING COMPANY (NFK)	Faktoring z regresem	200 000 000	RUR	70,33	2 843 433,45	15/11/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring z regresem	700 000 000	RUR	70,33	9 952 017,06	28/03/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring z regresem	300 000 000	RUR	70,33	4 265 150,17	01/06/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring z regresem	20 000 000	RUR	70,33	284 343,34	01/07/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	OFISMARKET LLC	Faktoring bez regresu	100 000 000	RUR	70,33	1 421 716,72	01/01/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring bez regresu	70 000 000	RUR	70,33	995 201,71	01/01/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring bez regresu	20 000 000	RUR	70,33	2 843 43,34	01/01/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Faktoring bez regresu	235 000 000	RUR	70,33	3 341 034,3	29/05/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring bez regresu	2 000 000 000	RUR	70,33	28 434 334,46	01/09/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring bez regresu	20 000 000	RUR	70,33	284 343,34	15/11/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring bez regresu	600 000 000	RUR	70,33	8 530 300,34	29/11/2021	Bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring bez regresu	250 000 000	RUR	70,33	3 554 291,81	01/04/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring bez regresu	150 000 000	RUR	70,33	2 132 575,08	21/04/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring bez regresu	200 000 000	RUR	70,33	2 843 433,45	30/05/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring bez regresu	250 000 000	RUR	70,33	3 554 291,81	30/05/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	RUSSIAN AGRICULTURAL BANK	Faktoring bez regresu	50 000 000	RUR	70,33	710 858,36	03/06/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring bez regresu	150 000 000	RUR	70,33	2 132 575,08	01/07/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	BANK SOYUZ	Faktoring bez regresu	50 000 000	RUR	70,33	710 858,36	01/07/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	MTS BANK	Faktoring bez regresu	120 000 000	RUR	70,33	1 706 060,07	12/07/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring bez regresu	50 000 000	RUR	70,33	710 858,36	01/12/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Finansowanie łańcucha dostaw/ Faktoring odwrotny	250 000 000	RUR	70,33	3 554 291,81	01/01/2022	Bezterminowo

Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Finansowanie łańcucha dostaw/ Faktoring odwrotny	250 000 000	RUR	70,33	3 554 291,81	01/01/2022	Bezterminowo
Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Finansowanie łańcucha dostaw/ Faktoring odwrotny	300 000 000	RUR	70,33	4265150,17	01/08/2022	Bezterminowo
ASBIS d.o.o. Slovenia	ADDIKO BANK D.D.	Pożyczka długoterminowa	300 000	EUR	0,93	319 795,33	02/11/2022	24/10/2025
ASBIS d.o.o. Slovenia	ADDIKO BANK D.D.	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	300 000	EUR	0,93	319 795,33	25/11/2022	24/11/2023
ASBIS SK spol. s r. o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Kredyt w rachunku bieżącym	20 000 000	EUR	0,93	21 331 999,94	04/11/2019	31/01/2023
ASBIS SK spol. s r. o.	TATRA BANKA A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	23 000 000	EUR	0,93	24 531 799,93	23/02/2022	30/10/2023
Asbis-Ukraine ltd	TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	150 000 000	UAH	36,56	4 101 879,75	19/05/2021	03/06/2025
Asbis-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	50 000 000	UAH	36,56	1 367 293, 25	14/05/2021	03/05/2024
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	100 000 000	UAH	36,56	2 734 586,5	01/08/2021	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	RAIFFEISEN BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	157 500 000	UAH	36,56	4 306 973,74	01/09/2021	01/12/2023
Asbis-Ukraine ltd	JSC «ALFA-BANK»	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	350 000 000	UAH	36,56	9 571 052,76	29/11/2021	31/12/2025
Asbis-Ukraine ltd	PRAVEX-BANK JOINT-STOCK COMPANY COMMERCIAL BANK	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	77 902 000	UAH	36,56	2 130 297,58	22/12/2022	04/08/2024
Asbis-Ukraine ltd	CREDIT AGRICOLE BANK PJSC	Kredyt krótkoterminowy/kredyt odnawialny	109 705 800	UAH	36,56	3 000 000	26/12/2022	28/04/2023
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	70 000 000	UAH	36,56	1 914 210,55	02/12/2022	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Faktoring z regresem	20 000 000	UAH	36,56	546 917,3	21/03/2019	27/10/2023
Asbis-Ukraine ltd	JSC «ALFA-BANK»	Faktoring z regresem	350 000 000	UAH	36,56	9 571 052,76	01/02/2022	31/12/2025
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Faktoring z regresem	70 000 000	UAH	36,56	1 914 210,55	05/12/2022	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Faktoring z regresem	250 000 000	UAH	36,56	6 836 466,26	23/12/2022	03/06/2025

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 17.861 USD w 2022 r. w porównaniu do 16.448 USD w 2021.

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	2023	Cyprijska
Marios Christou	1968	Dyrektor finansowy	28 grudnia 2001	2023	Cyprijska
Constantinos Tziamalis	1975	Wiceprezes ASBIS	23 kwietnia 2007	2025	Cyprijska
Julia Prihodko	1982	Dyrektor ds. HR	7 maja 2021	2025	Ukraińska
Tasos A.Panteli	1976	Dyrektor niewykonawczy	18 kwietnia 2019	2024	Cyprijska
Maria Petridou	1977	Dyrektor niewykonawczy	29 marca 2021	2024	Cyprijska

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 Costas był zatrudniony w pionie bankowości prywatnej BNP Paribas na Cyprze, a następnie (przez okres 3 lat) w domu maklerskim Proteas Asset Management Limited na stanowisku *Investor Accounts Manager*. Pan Tziamalis dołączył do Spółki w styczniu 2002 r. jako Kierownik ds. projektów finansowych. W marcu 2003 r. objął stanowisko kierownika ds. kontroli kredytów 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 Szefa Zespołu Zarządzania Ryzykiem Walutowym. W lutym 2022 Pan Costas awansował na stanowisko Wiceprezesa Grupy ASBIS.

Julia Prihodko, urodzona w 1982 roku, posiada tytuł magistra (mgr) z psychologii. Julia Prihodko rozpoczęła karierę w ukraińskiej agencji rekrutacyjnej jako Kierownik Działu Rekrutacji. Następnie przez 2 lata pełniła funkcję Kierownika Działu HR w Towarzystwie Ubezpieczeń „NOVA” i Centrum Doradztwa Inwestycyjnego. Przez kolejnych 7 lat pracowała na stanowisku Kierownika Działu Personalnego w PJSC „Towarzystwo Ubezpieczeń Alfa Ubezpieczenia” (część europejskiego holdingu inwestycyjnego ABH Holdings S.A. (ABHH)). Pani Julia dołączyła do Spółki w maju 2015 r. jako Menedżer ds. HR w ASBIS Ukraina. W lutym 2019 r awansowała na stanowisko Dyrektora ds. HR. W dniu 7 maja 2021 r. Julia Prihodko została powołana do Rady Dyrektorów na stanowisko Dyrektora Wykonawczego.

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 Lincoln Inn. Tasos sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

Maria Petridou dołączyła do Grupy w 2021 roku. Karierę zawodową rozpoczęła w KPMG Metaxas, Loizides, Syrimis (Limassol, Cypr), na stanowisku Audytora (1998-2002). W 2002 roku Pani Maria Petridou dołączyła do EFG EUROBANK SA (Ateny, Grecja) jako Zastępca Dyrektora w Departamencie Finansów i Kontroli. W latach 2006-2007 pracowała w KOMMUNALKREDIT INTERNATIONAL BANK LTD (Limassol, Cypr) na stanowisku Menedżera w Dziale Księgowości. W 2008 roku pełniła funkcję Finance Lead w Biurze Compliance SOX firmy MF GLOBAL LIMITED (Londyn, UK). W latach 2011-2012 pracowała w firmie Versatile Apparel Ltd (Londyn, Wielka Brytania) na stanowisku Dyrektora Finansowego. W 2013 roku dołączyła do AMF Horwath DSP (Limassol, Cypr) jako szef działu usług administracyjnych funduszy.

Od 2016 roku zajmuje się projektami usług księgowych i finansowych jako konsultant. W latach 2018-2021 pełniła funkcję Główniej Księgowej w Agri Europe Cyprus Limited. Pani Maria Petridou uzyskała tytuł Bachelor of Arts w dziedzinie rachunkowości i zarządzania finansami (1998) oraz tytuł z wyróżnieniem drugiej klasy na UNIVERSITY OF ESSEX (Colchester, Anglia). Jest członkiem Instytutu Biegłych Księgowych w Anglii i Walii (ICAEW).

Wynagrodzenie członków Rady Dyrektorów

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

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

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

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

Poniższa tabela prezentuje wynagrodzenie (z uwzględnieniem premii) Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2022 oraz 2021 roku (USD):

Imię, nazwisko, zajmowane stanowisko	Rok	1 Wynagrodzenie stałe			2 Wynagrodzenie zmienne		3 Elementy nadzwyczajne	4 Fundusz Pracowniczy Provident	5 Ogółem
		Podstawowe	Zmienne	Benefity	Zmienne roczne	Zmienne kilkuletnie			
Siarhei Kostevitch, Przewodniczący Rady Dyrektorów (Dyrektor Generalny)	2021	228			851		0	7	1,086
	2022	205			773		0	6	984
Marios Christou, Dyrektor wykonawczy (Dyrektor finansowy)	2021	138			115		0	4	257
	2022	123			170		0	4	297
Costas Tziamalis, Dyrektor wykonawczy (Wiceprezes ASBIS)	2021	138			120		0	4	262
	2022	123			170		0	4	297
Julia Prihodko Dyrektor wykonawczy (Dyrektor ds. HR)	2021	31			20		0	1	52
	2022	50			35		0	2	87
Yuri Ulasovich, Dyrektor wykonawczy (Dyrektor ds. Operacyjnych)*	2021	43			4		0	1	48
	2022	-			-		-	-	-
Demos Demou, Dyrektor niewykonawczy*	2021	7			0		0	0	7
	2022	-					-	-	-
Tasos Panteli, Dyrektor niewykonawczy	2021	14			0		0	0	14
	2022	13			0		0	0	13
Maria Petridou Dyrektor niewykonawczy	2021	11			0		0	0	11
	2022	13			0		0	0	13

*Yuri Ulasovich i Demos Demou zrezygnowali z zasiadania w Radzie Dyrektorów w 2021

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 2022 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:

Nazwisko	Ilość akcji	% głosów w kapitale
Siarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio)*	20.448.127	36,84%
Constantinos Tziamalis	556.600	1,00%
Marios Christou	463.061	0,83%
Julia Prihodko	0	0%
Tasos A.Panteli	0	0%
Maria Petridou	0	0%

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

Według najlepszej wiedzy Spółki członkowie Zarządu nie posiadają żadnych praw do akcji Spółki.

W 2022 roku Pan Siarhei Kostevitch oraz Pan Constantinos Tziamalis nabyli odpowiednio 5.000 oraz 450 akcji Spółki.

Komitety

W skład komitetu audytu wchodziła Maria Petridou i Tasos A. Panteli (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Marios Christou (jako uczestnik), a przewodniczyła mu Maria Petridou. Komitet audytu odbywa posiedzenia co najmniej dwa razy do roku. 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 wchodziła Tasos A. Panteli i Maria Petridou (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 należyтым 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 2022 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 2022 roku zatrudnialiśmy średnio 2.222 pracowników, spośród których 220 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie.

Podział pracowników ze względu na obowiązki w 2022 i 2021 wygląda następująco:

	2022	2021
Sprzedaż i marketing	1,213	1.093
Administracja i IT	338	358
Finanse	200	197
Logistyka	471	431
OGÓŁEM	2,222	2.079

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 akcji	% akcji
KS Holdings Ltd*	20.448.127	36,84%	20.448.127	36,84%
ASBISc Enterprises Plc (program skupu akcji własnych)	328.800	0,59%	328.800	0,59%
Free-float	34.723.073	62,57%	34.723.073	62,57%
Ogółem	55.500.000	100%	55.500.000	100%

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

Informacja o realizacji programu skupu akcji własnych:

W dniu 31 marca 2022 roku Spółka przystąpiła do realizacji programu skupu akcji własnych, który został zatwierdzony przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które odbyło się w dniu 28 lutego 2022 roku. Zgodnie z uchwałą Zarząd został upoważniony do odkupu akcji własnych do 2 000 000 akcji za maksymalnie 1 000 000 USD.

W ramach programu odkupu Spółka na sesjach giełdowych w dniach 31 marca 2022 r. – 1 września 2022 r. nabyła łącznie 328.800 akcji własnych. Średnia jednostkowa cena nabycia wyniosła 13,32 zł za akcję.

Nabyte akcje własne stanowią 0,592% kapitału zakładowego Spółki i dają 328.800 głosów (0,592%) na WZA.

Poza ww. programem odkupu w 2022 r. nie nastąpiły zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

Transakcje z podmiotami powiązаныmi

W roku zakończonym 31 grudnia 2022 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 2022 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 2022 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 2022 r. wartość udzielonych spółkom zależnym gwarancji korporacyjnych w celu wsparcia lokalnego finansowania wyniosła 176.223 USD.

Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 grudnia 2022 roku wyniosła 41.960 USD – jak wskazano w nocie 19 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 34 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 2022 roku ma zamiar rosnać organicznie. W związku z tym nie ma ryzyk związanych z realizacją bieżących zamierzeń inwestycyjnych.

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

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

- a) nota 16 – Należności z tytułu dostaw i usług – Podział wiekowy należności
- b) nota 34 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności

Informacja o strukturze głównych depozytów i inwestycji kapitałowych w 2022 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 2022

Według stanu na dzień 31 grudnia 2022 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 19 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.

W dniu 4 maja 2022 roku Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie ostatecznej wypłaty dywidendy za rok zakończony 31 grudnia 2021 roku w wysokości 0,10 USD na akcję i 5.550.000 USD łącznie, zgodnie z rekomendacją Zarządu Spółki Zarząd. Zwyczajne Walne Zgromadzenie przyjęło również do wiadomości decyzję Zarządu o zatwierdzeniu zaliczki na poczet dywidendy w wysokości 11 100 000 USD, wypłaconej w grudniu 2021 r. Tym samym łączna wypłata dywidendy z zysku Spółki za 2021 r. wyniosła 0,30 USD na akcję, łącznie 16 650 000 USD.

W dniu 2 listopada 2022 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o wypłacie zaliczki na poczet dywidendy z zysku za 2022 rok. Zaliczka na poczet dywidendy w wysokości 0,20 USD na akcję została wypłacona 1 grudnia 2022 roku. Dzień dywidendy na poczet dywidendy wyznaczono na dzień 17 listopada 2022 roku.

W dniu 29 marca 2023 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o rekomendowaniu Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty końcowej dywidendy z zysku Spółki za 2022 rok w wysokości 0,25 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 2022 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 1 listopada 2022 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2022 i 2021 roku:

(USD)	2022	2021
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym ⁽¹⁾	536	437
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	35	19
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	1	6
Wynagrodzenie ogółem	572	462

⁽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 2022

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 2022 rok.

Raport w sposób kompletny obejmuje informacje niefinansowe dotyczące Grupy ASBISc Enterprises Plc w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2022 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
Wiceprezes ASBIS
Członek Rady Dyrektorów

.....
Julia Prihodko
Dyrektor ds. HR
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
Wiceprezes ASBIS
Członek Rady Dyrektorów

.....
Julia Prihodko
Dyrektor ds. HR
Członek Rady Dyrektorów

Limassol, 29 marca 2023 r.