

**RAPORT ROCZNY  
ZA ROK OBROTOWY ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2021**

## **Drodzy Akcjonariusze, partnerzy, koledzy,**

W imieniu Rady Dyrektorów Grupy ASBIS mam przyjemność przedstawić Państwu nasz Skonsolidowany Raport Roczny za rok 2021.

Gdybym miał opisać miniony rok jednym słowem, powiedziałbym „Fenomenalny”. W 2021 roku osiągnęliśmy wiele kamieni milowych i pobiliśmy rekordy zarówno pod względem przychodów, jak i zysków.

Dzięki skutecznej strategii, silnemu zespołowi, bogatemu portfolio produktowemu oraz bardzo dobrym relacjom z dostawcami po raz kolejny udowodniliśmy, że potrafimy działać sprawnie i elastycznie, dostosowując się do panujących warunków rynkowych.

W 2021 r. nasze przychody wyniosły 3,1 mld USD – to rekordowa wartość, która w porównaniu do 2020 r. wzrosła o 30%. Zysk operacyjny Grupy wyniósł 113,7 mln USD, a zysk netto po opodatkowaniu wzrósł do 77,1 mln USD - kolejny rekord, co odzwierciedla doskonały wzrost o 111% w porównaniu z poprzednim rokiem.

Wzrost sprzedaży rok do roku odzwierciedlał wzrost na wszystkich rynkach, na których działamy i we wszystkich głównych liniach produktowych. Produkty, które miały największy wkład, to smartfony, procesory i laptopy. Wśród smartfonów najbardziej poszukiwane były iPhone'y, w tym iPhone 13, czyli smartfon Apple 5G drugiej generacji. Modele te spotkały się z dużą akceptacją na rynkach, na których jesteśmy autoryzowanym dystrybutorem, a popyt był znacznie wyższy niż w przypadku innych konkurencyjnych marek. Jesteśmy dumni, że jesteśmy dystrybutorem APPLE na wszystkich tych rynkach.

Patrząc na regiony, w których działamy, tradycyjnie największy udział w przychodach Grupy miały regiony byłego Związku Radzieckiego oraz Europy Środkowo-Wschodniej. Polska z przychodami na poziomie 78,0 mln USD znalazła się w TOP10 krajów o największych przychodach w Grupie.

Jeśli chodzi o marki własne, w 2021 roku do naszego portfolio dodaliśmy dwie nowe marki własne: AENO – markę inteligentnego sprzętu AGD oraz LORGAR – markę akcesoriów dla graczy. W efekcie marki własne znacząco przyczyniły się do wzrostu przychodów i rentowności. Celem Spółki jest zwiększanie przychodów marek własnych.

Zgodnie z naszą polityką dywidendową w 2021 r. wypłaciliśmy naszym akcjonariuszom finalną i zaliczkową dywidendę z zysków Spółki, co jest zgodne z naszą strategią nagradzania naszych długoletnich inwestorów. Sprzyjało temu również bardzo silne przepływy pieniężne Spółki. Jeśli pozwolą nam na to okoliczności, chcemy kontynuować naszą politykę dywidendową.

Warto wspomnieć, że Spółka koncentruje się nie tylko na osiągnięciu bardzo dobrych wyników, ale także na byciu odpowiedzialną społecznie. W trzeciej edycji Badania Świadomości Klimatu Firm, przeprowadzonej w 2021 r. wśród 153 spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, ASBIS znalazł się wśród 7 najwyższej ocenianych spółek, otrzymując tytuł: „Firma Świadoma Klimatu”. Ponadto w 2021 r. ASBIS wszedł do indeksu WIG-ESG, który obejmuje spółki odpowiedzialne społecznie, w szczególności w zakresie zagadnień środowiskowych, społecznych, ekonomicznych i ładu korporacyjnego.

W 2021 r. w wyniku ogromnego wzrostu kursu akcji ASBIS, który trwał od zeszłego roku oraz rekordowych wyników finansowych osiągniętych w 2020 r. oraz kontynuacji tego trendu w 2021 r., ASBIS został włączony do indeksu mWIG40 na GPW.

Pod koniec 2021 roku ASBIS dołączył również do indeksu WIGdiv, skupiającego spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie zaklasyfikowane do indeksów WIG20, mWIG40 czy sWIG80, które w ciągu ostatnich 5 lat obrotowych regularnie wypłacały dywidendę.

Podsumowując, jestem niezmiernie zadowolony z osiągnięć finansowych i niefinansowych w 2021 roku. To był bardzo trudny rok dla całej światowej gospodarki, biorąc pod uwagę niestabilną sytuację z pandemią, napięcia między Rosją a Ukrainą, braki produktów i wzrost cen wielu surowców i wyrobów gotowych. To ogromny sukces i jestem bardzo dumny z całego zespołu.

Rok 2022 rozpoczął się bardzo dynamicznie. Byliśmy na to przygotowani, ale obecna sytuacja jest trudna dla wszystkich działających firm na tych rynkach. Chciałbym podkreślić, że ASBIS wspiera naród ukraiński. Zmobilizowaliśmy wszystkie nasze zasoby, aby pomóc wszystkim naszym współpracownikom i zapewnić im bezpieczeństwo, a ich zdrowie i życie jest naszym najwyższym priorytetem. Nasze służby w krajach sąsiednich, zapewniają wszelką możliwą pomoc pracownikom i ich rodzinom z Ukrainy. Jestem bardzo dumny, że widzę takiego ducha w Spółce, w której wszyscy się wspierają. To potwierdza, że ASBIS jest zjednoczony i nie pozostawi żadnego pracownika bez pomocy.

W imieniu Rady Dyrektorów Grupy ASBIS pragnę podziękować naszym akcjonariuszom za zaufanie, klientom za udaną współpracę, a także wszystkim naszym pracownikom, bez których tak udany rok nie mógłby być tak udany. Wszystkich zapewniam, że mimo trudnej sytuacji, w jakiej znajduje się obecnie nasza część świata, zrobimy wszystko, aby ten kryzys przetrwać. Jestem przekonany, że tak silna Spółka, z tak doświadczonym Zarządem wyjdzie jeszcze mocniej z obecnej sytuacji geopolitycznej.

Siarhei Kostevitch  
Przewodniczący Rady Dyrektorów  
Dyrektor Generalny

**Sprawozdanie Dyrektorów z działalności Grupy**  
**Za rok obrotowy zakończony 31 grudnia 2021**

## SPIS TREŚCI

CZĘŚĆ I.....	8
Punkt 1. Informacje podstawowe .....	8
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej .....	20
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju .....	39
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy.....	56
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi .....	62
Punkt 6. Informacje finansowe .....	63
CZĘŚĆ II.....	62
Punkt 7. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi .....	64
Punkt 8. Oświadczenie ASBISc Enterprises Plc na temat informacji niefinansowych za rok 2021 .....	65
Punkt 9. Oświadczenie Rady Dyrektorów ASBISc Enterprises Plc.....	66

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

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

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 27 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 56 krajach.

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

Niniejszy raport roczny został przygotowany zgodnie z artykułem 60 ustęp 1 punkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim. Zawarte w niniejszym raporcie rocznym odwołania do Spółki dotyczą spółki ASBISc Enterprises Plc, natomiast wszelkie odwołania do Grupy dotyczą ASBISc Enterprises Plc oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy (w tym do jej odpowiednich podmiotów zależnych, w zależności od kraju, o którym mowa), chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki. „Akcje” odnoszą się do istniejących akcji zwykłych wprowadzonych do obrotu na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

### ***Stwierdzenia odnoszące się do przyszłości***

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

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

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

### **Dane branżowe i rynkowe**

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

- Gartner 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 2021 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>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
Kurs wymiany na koniec okresu.....	3,48	3,76	3,80	3,76	4,06
Średni kurs wymiany w ciągu okresu <sup>(1)</sup> .....	3,74	3,62	3,84	3,90	3,88
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu .....	4,23	3,83	4,02	4,27	4,12
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	3,48	3,32	3,72	3,63	3,67

<sup>(1)</sup> Średni kurs celny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie



<b>Miesiąc (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)</b>	<b>Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>	<b>Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>
Styczeń 2021 .....	3,77	3,67
Luty 2021.....	3,76	3,69
Marzec 2021 .....	3,97	3,75
Kwiecień 2021 .....	3,94	3,77
Maj 2021.....	3,81	3,65
Czerwiec 2021 .....	3,82	3,65
Lipiec 2021.....	3,90	3,80
Sierpień 2021.....	3,93	3,83
Wrzesień 2021.....	3,99	3,80
Październik 2021.....	4,00	3,92
Listopad 2021.....	4,19	3,96
Grudzień 2021.....	4,12	4,06

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

<b>Rok zakończony 31 grudnia (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Kurs wymiany na koniec okresu.....	0,8347	0,8743	0,8918	0,8144	0,8827
Średni kurs wymiany w ciągu okresu <sup>(1)</sup> .....	0,8819	0,8487	0,8935	0,8729	0,8467
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu .....	0,9607	0,8702	0,9149	0,9207	0,8874
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu.....	0,8289	0,8008	0,8782	0,8575	0,8205

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

<b>Miesiąc (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)</b>	<b>Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>	<b>Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca</b>
Styczeń 2021 .....	0,8286	0,8151
Luty 2021.....	0,8313	0,8251
Marzec 2021 .....	0,8514	0,8293
Kwiecień 2021 .....	0,8527	0,8307
Maj 2021.....	0,8321	0,8157
Czerwiec 2021 .....	0,8398	0,8205
Lipiec 2021.....	0,8489	0,8433
Sierpień 2021.....	0,8562	0,8444
Wrzesień 2021.....	0,8618	0,8431
Październik 2021.....	0,8641	0,8623
Listopad 2021.....	0,8874	0,8624
Grudzień 2021.....	0,8857	0,8847

## Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2021 i 2020. 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 2021 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 2021: 1 USD = 4,0600 PLN oraz 1 EUR = 4,5994 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 2021: 1 USD = 3,8757 PLN oraz 1 EUR = 4,5775 PLN.

	Okres od 1 stycznia do 31 grudnia			
	USD	2021 PLN	EUR	2020 USD
<b>Przychody</b>	<b>3.077.976</b>	<b>11.929.311</b>	<b>2.606.093</b>	<b>2.366.441</b>
Koszt własny sprzedaży	(2.859.448)	(11.082.434)	(2.421.067)	(2.228.156)
<b>Zysk brutto</b>	<b>218.528</b>	<b>846.955</b>	<b>185.026</b>	<b>138.285</b>
<i>Marża zysku brutto</i>	<i>7,1%</i>			<i>5,84%</i>
Koszty sprzedaży	(62.286)	(241.403)	(52.737)	(48.541)
Koszty ogólnego zarządu	(42.493)	(164.691)	(35.978)	(33.071)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>113.749</b>	<b>440.861</b>	<b>96.311</b>	<b>56.673</b>
Koszty finansowe	(24.313)	(94.231)	(20.586)	(16.708)
Przychody finansowe	4.626	17.929	3.917	4.319
Pozostałe zyski i straty	180	698	152	377
Udział w (stratach)/ zyskach od jednostek stowarzyszonych	0	0	0	6
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>94.242</b>	<b>365.257</b>	<b>79.794</b>	<b>44.667</b>
Podatek dochodowy	(17.175)	(66.566)	(14.542)	(8.152)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>77.067</b>	<b>298.691</b>	<b>65.252</b>	<b>36.515</b>
<b>Przypisany:</b>				
Udziałowcom mniejszościowym	44	171	37	(2)
Właścicielom Spółki	<b>77.023</b>	<b>298.520</b>	<b>65.215</b>	<b>36.517</b>

**Sposób obliczenia EBITDA**

	USD	PLN	EUR	USD
Zysk przed opodatkowaniem	94.242	365.257	79.794	44.667
Korekty:				
Koszty finansowe/netto	19.687	76.301	16.669	12.389
Pozostałe zyski i straty	(180)	(698)	(152)	(377)
Udział w zyskach i stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	0	0	0	(6)
Amortyzacja	3.910	15.154	3.309	3.388
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	1.164	4.511	986	999
<b>EBITDA za okres</b>	<b>118.823</b>	<b>460.525</b>	<b>100.606</b>	<b>61.061</b>

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	138,86	538,18	117,57	66,15

	2021			2020
	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	41.367	160.326	35.025	42.175
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(15.029)	(58.248)	(12.725)	(4.755)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	10.899	42.242	9.228	(2.043)
<b>Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>37.237</b>	<b>144.320</b>	<b>31.528</b>	<b>35.377</b>
<b>Środki pieniężne na początek roku</b>	<b>113.683</b>	<b>440.604</b>	<b>96.254</b>	<b>78.306</b>
<b>Środki pieniężne na koniec roku</b>	<b>150.920</b>	<b>584.924</b>	<b>127.783</b>	<b>113.683</b>

	Stan na 31 grudnia 2021			Stan na 31 grudnia 2020
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	874.760	3.551.526	772.172	751.844
Aktywa trwałe	48.427	196.614	42.748	37.068
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>923.187</b>	<b>3.748.140</b>	<b>814.919</b>	<b>788.912</b>
Zobowiązania	733.723	2.978.915	647.675	653.274
Kapitały własne	189.464	769.224	167.244	135.638

## **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***

Wojna między Rosją a Ukrainą, które są dwoma głównymi rynkami ASBIS, stanowi poważne zagrożenie dla działalności w obu krajach i całym regionie. Pomimo szerokiej geograficznej obecności Grupy, nie jest możliwe całkowite zamortyzowanie skutków wojny między tymi dwoma krajami. Firma istnieje na rynku od ponad 30 lat i przeżyła wiele kryzysów. Jesteśmy dobrze przygotowani do obrony naszej pozycji, jednak uważamy, że sytuacja jest krytyczna i jest za wcześnie by oceniać jej rozwój. Widzimy zrozumienie u wszystkich naszych dostawców i usługodawców. Mamy zapewnienie, że nasza współpraca będzie kontynuowana ale nie możemy zagwarantować, że biznes będzie mógł być utrzymany z powodu sankcji nałożonych na Rosję. Sankcje te są znaczące i ograniczają zdolność Grupy do sprzedaży określonych produktów, co wpłynie na jej przychody

#### ***Sytuacja pandemiczna z COVID-19***

Pandemia COVID-19 miała i nadal ma znaczący wpływ na cały świat. Nadal żyjemy w pandemii, a świat obserwuje, jak sytuacja będzie ewoluować. Zamknięcia gospodarek nie są już opcją, jednak konsumenci nadal bardzo obawiają się ogólnej sytuacji.

Niezwykle ważne jest, aby Spółka mogła przetrwać w tej sytuacji i podjąć wszelkie niezbędne kroki, aby uniknąć poważnego wpływu na ogólną sytuację.

## ***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 2021 roku w tej walucie denominowanych było około 50% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, rosyjskim rublu (RUB), ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro. Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 80%) denominowanych jest w USD.

Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: rubla rosyjskiego, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

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

## ***Światowe otoczenie finansowe***

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

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

Ponadto, od czasu do czasu na poszczególnych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje jak wojna pomiędzy Ukrainą a Rosją. Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna oraz lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą się pojawić w związku ze światowym otoczeniem finansowym.

Ponadto należy zauważyć, iż ostatnio ceny wielu surowców i wyrobów gotowych gwałtownie wzrosły, co może znacząco wpłynąć na generowanie popytu. Spółka musi stale monitorować poziom cen, tak aby na bieżąco reagować na wszelkie anomalie rynkowe.

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

***Działalność na rynku dystrybucji IT oraz urządzeń mobilnych charakteryzują niskie marże, co oznacza, że wyniki działalności wykazują znaczną wrażliwość na wzrost kosztów operacyjnych. Sytuacja taka, przy nieskutecznym zarządzaniu kosztami, może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.***

Przedmiot działalności Spółki jest dwojaki - tradycyjna dystrybucja produktów innych producentów oraz sprzedaż produktów pod markami własnymi. Pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto, gdy warunki są sprzyjające. Jednakże, na biznes marek własnych istotnie negatywnie wpłynęło wejście na rynek nowych uczestników ponieważ w efekcie marże spadły.

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

Chcąc podnieść marże brutto, Spółka rozwinęła biznes marek własnych, który pozwala generować wyższe marże zysku brutto. Podpisała również kontrakty dystrybucyjne z istotną liczbą dostawców technologii mobilnych. Jednakże, biznes ten jest również związany z ryzykami, wliczając ryzyko zmiany technologicznej, ryzyko zmian w popycie i preferencjach klientów. Dlatego dla Spółki bardzo ważne jest przewidywanie zmian w popycie rynkowym oraz oferowanie nowych produktów dokładnie na czas, aby zaspokoić potrzeby klientów i być w stanie sprzedać również poprzednią technologię.

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

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

Rynek gotowych produktów i komponentów IT charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT.

W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów.

Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - konieczność utworzenia rezerw lub nawet odpisów.

W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.

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

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

***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 2021 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 przejąć podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych. Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą 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, umożliwiająca im sprzedaż bezpośrednią do naszych klientów, może zagrażać naszemu udziałowi rynkowemu, a w konsekwencji wywierać niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.***

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów innych producentów, działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a naszymi klientami. Producenci mogą niekiedy przenieść – na zasadzie outsourcingu – funkcje sprzedaży i marketingu swych produktów do dystrybutorów i skupić się na działalności podstawowej. Pojawienie się nowych technologii internetowych i handlu elektronicznego zachęciło jednak rosnącą liczbę producentów do budowy własnych platform handlu internetowego umożliwiających bezpośrednio przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie *online*. Stworzyliśmy internetową platformę sprzedaży o nazwie IT4Profit do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w technologii B2B), jednak istnieje ryzyko, że nasi dostawcy lub konkurujący z nami dystrybutorzy z powodzeniem uruchomią podobne platformy handlu elektronicznego, przez co zdołają w pełni zaspokoić zapotrzebowanie naszych klientów, co z kolei narazi nas na utratę znacznej części działalności. Ponadto, rosnąca konkurencja na rynku handlu elektronicznego może spowodować spadek cen rynkowych komponentów, ponieważ poprzez Internet klient może poszukiwać najtańszych komponentów na całym świecie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie wykorzystać swoich technologii internetowych i handlu elektronicznego albo skutecznie konkurować z nowymi podmiotami prowadzącymi tego typu działalność, może to 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. 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.

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

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

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

### ***Wysoki koszt długu***

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

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

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

W 2021 r. nasz koszt zadłużenia w krajach byłego Związku Radzieckiego pozostał stabilny i znajduje odzwierciedlenie w naszych kosztach finansowych.

W 2021 r. średni ważony koszt długu spadł do poziomu 6% w porównaniu do 8% w 2020 r.

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

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.

### ***Roszczenia gwarancyjne dotyczące produktów pod markami własnymi***

Biznes marek własnych wymaga od nas dodatkowych wysiłków, aby uniknąć problemów z jakością urządzeń. Pomimo naszych wysiłków, nie jesteśmy w stanie przewidzieć czy konsumenci nie zdecydują się na zwroty dużych ilości produktów. Ta sytuacja uległa znacznej poprawie w ubiegłych latach oraz w 2021 roku.

Ryzyko to negatywnie wpłynęło na nasze wyniki w przeszłości, gdy niektórzy producenci ODM nie uznawali swoich zobowiązań dotyczących wysoko awaryjnych produktów. Grupa podejmuje wszelkie możliwe kroki w celu zapewnienia sobie właściwych rekompensat poniesionych w przeszłości kosztów.

Jednocześnie aby uniknąć takich problemów w przyszłości, aktualnie prowadzimy znacznie głębszą analizę wyboru dostawców, co jednak nie gwarantuje eliminacji ryzyka strat z tytułu roszczeń gwarancyjnych.

### ***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.

### ***Niedobory poszczególnych komponentów w branży IT***

Przez ostatnie kwartały, przy znaczącym wzroście popytu na produkty IT, na rynku półprzewodników i mikroczipów występowały braki. Może to prowadzić do wyższych kosztów wielu produktów, co będzie miało niekorzystny wpływ na przychody Grupy.

Oczekuje się, że sytuacja ta ustabilizuje się w drugiej połowie 2022 r. Grupa musi podjąć wszelkie niezbędne kroki, aby zapewnić ciągłe dostawy komponentów i gotowych produktów, aby zaspokoić popyt swoich klientów.

## **PUNKT 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej**

### **Historia i rozwój Asbisc Enterprises Plc oraz informacje o zakresie działalności**

Asbisc Enterprises Plc. jest podmiotem dominującym Grupy Kapitałowej, której struktura opisana jest w części niniejszego rozdziału zatytułowanej „Działalność i struktura Grupy”.

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

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

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 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 56 krajach.

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

Nasze przychody wyniosły 3.077.976 USD w 2021 roku, w porównaniu do 2.366.441 USD w 2020 roku, w konsekwencji naszej strategii zakładającej wzrost rentownego biznesu oraz poprawę udziału rynkowego wraz ze poprawą marż zysku brutto. W konsekwencji, Spółka istotnie poprawiła swój wynik netto i zanotowała rekordowy zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 77.067 USD w porównaniu do 36.515 USD w 2020 roku. W naszej głównej siedzibie mieści się scentralizowany dział zaopatrzenia oraz globalny dział kontroli, który monitoruje i kontroluje naszą działalność na całym świecie, m.in. w zakresie zaopatrzenia, magazynowania i transportu towarów.

Zgodnie z przyjętą strategią, nastawioną na automatyzację i innowacyjność, w celu zwiększenia efektywności kosztowej w 2002 r. rozpoczęliśmy pracę nad systemem IT4Profit - internetową platformą sprzedaży do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w modelu B2B) oraz elektronicznej wymiany danych w Spółce i jej podmiotach zależnych. Aby skutecznie koordynować działalność prowadzoną na rynkach na całym świecie oraz zwiększyć automatyzację i przejrzystość raportowania, zarówno wewnątrz, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również system kompleksowego zarządzania online łańcuchem dostaw.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 26 krajów, w których prowadzimy działalność operacyjną. Dzięki obecności na rynkach lokalnych zdobyliśmy gruntowną wiedzę dotyczącą dynamicznie rozwijających się rynków w takich regionach jak Europa Środkowa i Wschodnia („CEE”) oraz kraje byłego ZSRR i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznanostwo może stanowić istotną przeszkodę w wejściu na dany rynek dla większości naszych międzynarodowych konkurentów. Dyrektorzy wierzą, że to właśnie ten czynnik przyczynił się do osiągnięcia przez nas sukcesu, jakim było szybkie i efektywne kosztowo wejście na rynki wschodzące i umocnienie pozycji konkurencyjnej na rynkach naszej działalności.

### **Historia Grupy**

Grupa została utworzona przez Pana Siarheia Kostevitcha w 1990 r. w Mińsku 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 Gieldzie Papierów Wartościowych, jednakże po udanym debiucie na Warszawskiej Gieldzie Papierów Wartościowych (październik 2007 r.) Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wycofaniu naszych akcji z rynku AIM z dniem 18 marca 2008 r.

### **Mocne strony Grupy**

Zdaniem Dyrektorów do naszych najważniejszych mocnych stron należy zaliczyć:

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

W przeciwieństwie do większości konkurentów działających na rynkach międzynarodowych, jesteśmy aktywnie obecni na rynkach wielu krajów w różnych regionach. Ponieważ wielu naszych konkurentów działa na tych rynkach poprzez swoje placówki w Europie Zachodniej, dysponujemy przewagą w postaci wyższej efektywności kosztowej logistyki. W szczególności szeroki zasięg geograficzny działalności w połączeniu ze scentralizowaną strukturą i automatyzacją procesów pozwala uzyskać niższe koszty transportu i windykacji należności w porównaniu ze spółkami konkurencyjnymi oraz stosować bardziej spójną politykę marketingową. Uzyskaliśmy status autoryzowanego dystrybutora największych międzynarodowych dostawców komponentów, na wielu dynamicznie rozwijających się rynkach dzięki temu, że jesteśmy w stanie zaoferować im możliwość wejścia na te rynki w sposób efektywny kosztowo, stosując spójną politykę marketingową.

- Doświadczona kadra zarządzająca w połączeniu z dogłębną znajomością rynków lokalnych

W skład naszej kadry zarządzającej wchodzi doświadczeni menedżerowie. Nasz Dyrektor Generalny jest z nią związany od momentu jej powstania w 1990 r., natomiast większość kluczowych członków Kierownictwa pracuje dla nas od ponad 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 3.1 miliarda dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 56 krajów i posiadając infrastrukturę w 26 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych i produktów gotowych, takich jak Apple, Intel, AMD, Seagate, 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 2021 roku poszerzyliśmy nasze portfolio o dwie nowe marki własne: AENO – markę inteligentnego sprzętu AGD oraz LORGAR – markę akcesoriów dla graczy, w związku z decyzją o wzmocnieniu portfolio marek i rosnącym popycie na tego typu urządzenia. Staramy się utrzymywać przychody ze sprzedaży produktów pod markami własnymi na zrównoważonym poziomie, bazując na oczekiwanej rentowności i 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 2021:

Spółka	Metoda konsolidacji
<b>ASBISC Enterprises PLC</b>	<b>Spółka matka</b>
Asbis Ukraine Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis PL Sp.z.o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Romania S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Hungary Commercial Limited (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Bulgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Slovenia d.o.o (Trcin, Słowenia)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis SK sp.l sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
FPUE Automatic Systems of Business Control (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO 'Asbis'-Moscow (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Morocco Limited (Casablanka, Moroko)	Pełna (100% spółka zależna)
Prestigio Plaza Ltd (poprzednio Prestigio Technologies) (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100% spółka zależna)
"ASBIS BALTICS" SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90% spółka zależna )
ASBIS Close Joint-Stock Company (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100% spółka zależna)
Asbis China Corp. (poprzednio Prestigio China Corp.) (Szenzen, Chiny)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBIS DE GMBH, (Monachium, Niemcy)	Pełna (100% spółka zależna)
EUROMALL BULGARIA EOOD (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100% spółka zależna)
E-vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
iSupport Ltd (Kijów, Ukraina) (poprzednio ASBIS SERVIC Ltd)	Pełna (100% spółka zależna)
I ON Ltd (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (65.85% spółka)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)
Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, Z.E.A)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBC LLC (Tibilisi, Gruzja)	Pełna (100% spółka zależna)
Private Educational Institution "Center of excellence in Education for executives and specialists in Information Technology" (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
OOO Must (Moskwa, Rosja)	Pełna (100% spółka zależna)
Real Scientists Limited (Londyn, Wielka Brytania)	Pełna (55% spółka zależna)
i-Care LLC (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100% spółka zależna)

ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy LLC (Mińsk, Białoruś) (poprzednio Café-Connect LLC)	Pełna (100% spółka zależna)
MakSolutions LLC (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy TOO (Almaty, Kazachstan) (poprzednio TOO "ASNEW")	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy Ltd (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
I.O.N. Clinical Trading Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (70% spółka zależna)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85% spółka zależna)
ASBIS CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr) (poprzednio Redmond Europe Ltd)	Pełna (80% spółka zależna )
I.O. Clinic Latvia SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
SIA Joule Production (Ryga, Łotwa)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100% spółka zależna)
Breezy Georgia LLC (Tibilisi, Gruzja)	Pełna (100% spółka zależna)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100% spółka zależna)

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy. Nasze spółki zależne prowadzą różnorodną działalność związaną z dystrybucją komponentów IT, urządzeń mobilnych i sprzętu komputerowego. W szczególności, nasze spółki zależne działające pod firmą ASBIS prowadzą dystrybucję komponentów, urządzeń mobilnych, produktów gotowych i sprzętu komputerowego, w tym dystrybucję produktów wiodących producentów na świecie, takich jak: Apple, Intel, AMD, Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Hitachi, Dell, Acer, Toshiba i wielu innych znanych światowych dostawców. Nasze podmioty zależne działające pod firmą Prestigio, 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 2021 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

- W dniu 8 stycznia 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki SIA Joule Production (Ryga, Łotwa). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 5.000 EUR (6.052 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu rozwoju, produkcji i dystrybucji produktów IT oraz urządzeń medycznych.
- W dniu 1 lutego 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki Vizutors LLC (Moskwa, Rosja). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 10 000 RUB (134 USD). Nabyliśmy ten podmiot na sprzedaż licencji na oprogramowanie.
- W dniu 3 lutego 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki I.O. Klinika Łotwa SIA (Ryga, Łotwa). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 5.000 EUR (6.052 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu rozwoju, produkcji i dystrybucji produktów IT oraz urządzeń medycznych.
- W dniu 5 lutego 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki ASBIS CA LLC (Taszkent, Uzbekistan). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 105 000 000 UZS (9 962 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dystrybucji produktów IT.



- W dniu 15 marca 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co jest równe kapitałowi zakładowemu w wysokości 1.000 UAH (35 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu świadczenia usług gwarancyjnych.
- W dniu 30 marca 2021 r. Emitent nabył pozostałe 50% udziałów spółki Redmond Europe Ltd (Limassol, Cypr). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 400.000 EUR (461.660 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 24 maja 2021 r. Emitent zbył 75% udziałów spółki LLC Vizuatca (Mińsk, Białoruś) za cenę 500 USD.
- W dniu 24 maja 2021 r. Emitent zbył 75% udziałów spółki LLC Vizutors (Mińsk, Białoruś) za cenę 500 USD.
- W dniu 24 maja 2021 r. Emitent zbył 100% udziałów spółki Vizutors LLC (Moskwa, Rosja) bez wynagrodzenia
- W dniu 23 sierpnia 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki ASBC LLC (Erywań, Armenia). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu AMD (Armeński Dram) 120.570.000 (244.504 USD). Przejęliśmy ten podmiot w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 7 września 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej. Przejęliśmy ten podmiot w celu świadczenia usług gwarancyjnych
- W dniu 13 października 2021 r. Emitent zbył 20% udziałów spółki Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr) za cenę 80 USD.
- W dniu 25 października 2021 r. Emitent zbył 100% udziałów spółki Prestigio Plaza Sp. z o.o (Warszawa, Polska).
- W dniu 30 października 2021 r. Emitent zbył 100% udziałów spółki Advanced Systems Company LLC (Rijad, Królestwo Arabii Saudyjskiej) bez wynagrodzenia.
- W dniu 30 listopada 2021 r. Emitent zbył 100% udziałów spółki Asbis TR Bilgisayar Limited Sirketi (Stambuł, Turcja) bez wynagrodzenia.
- W dniu 30 listopada 2021 r. Emitent doszedł do porozumienia w sprawie zbycia 100% udziałów AVECTIS, a umowa została sfinalizowana i podpisana 11 lutego 2022 r.
- W dniu 15 grudnia 2021 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki ASBC Entity OOO (Taszkent, Uzbekistan). Emitent posiada 100% w tej spółce zależnej, co jest równe kapitałowi zakładowemu w wysokości 550 000 UZS (51 USD). Przejęliśmy ten podmiot, aby rozszerzyć działalność detaliczną o sklepy Apple

## **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 największa część przychodów Grupy pochodzi z regionów Europy Środkowo-Wschodniej i krajów byłego Związku Radzieckiego. Nie zmieniło się to w 2021 roku.

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2021, 2020 i 2019:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2021	2020	2019
	%	%	%
Kraje byłego ZSRR	57,66	54,49	53,50
Europa Środkowo-Wschodnia	21,25	24,27	26,42
Bliski Wschód i Afryka	10,65	11,81	11,38
Europa Zachodnia	8,66	7,23	6,66
Pozostałe	1,78	2,20	2,04
<b>Przychody ogółem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## Produkty

Zajmujemy się sprzedażą i dystrybucją szerokiego asortymentu towarów, w tym komponentów IT, urządzeń mobilnych, laptopów, serwerów, modułów komputerów przenośnych i urządzeń peryferyjnych, na rzecz dystrybutorów zewnętrznych, dostawców OEM, sprzedawców detalicznych i internetowych oraz pośredników. Naszymi klientami są firmy działające głównie w Europie Środkowo-Wschodniej, krajach byłego Związku Radzieckiego, Europie Zachodniej, Afryce Północnej i Południowej oraz na Bliskim Wschodzie

Jesteśmy zaangażowani w cztery główne linie biznesu:

- Sprzedaż i dystrybucję komponentów i modułów IT omówionych poniżej, które nabywamy od różnych dostawców, takich jak: Intel, AMD, Seagate i Western Digital
- Dystrybucję z wartością dodaną ("VAD") produktów Apple w poszczególnych krajach byłego ZSRR
- Sprzedaż akcesoriów i produktów gamingowych (jak Logitech)
- Sprzedaż szerokiego portfolio produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Apple, Acer) oraz oprogramowania (Microsoft i producenci oprogramowania antywirusowego)
- Sprzedaż towarów pod markami własnymi (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 i LORGAR

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

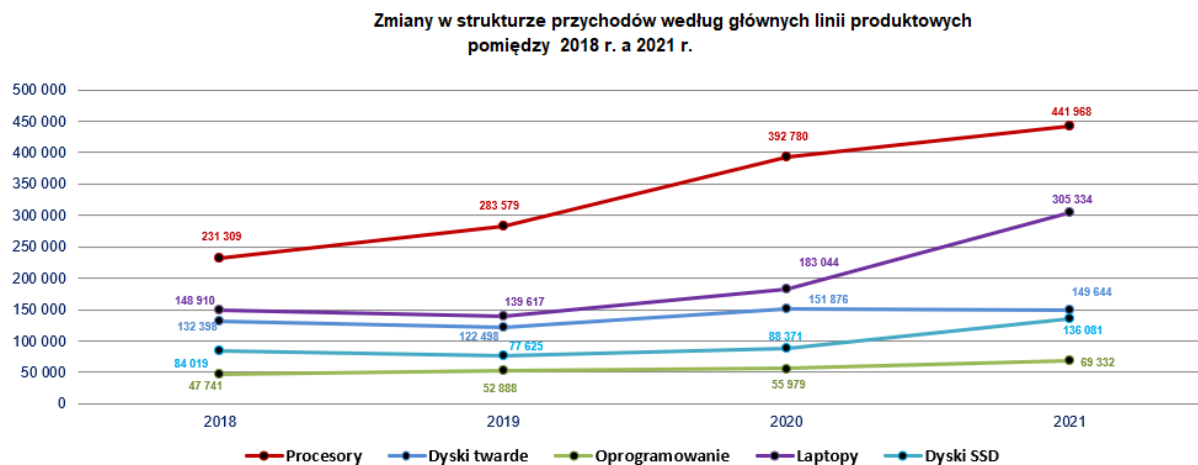
	<b>Rok zakończony 31 grudnia</b>	
	<b>2021</b>	<b>2020</b>
	<b>(USD)</b>	
Smartfony	895.664	684.482
Procesory	441.968	397.093
Laptopy	305.333	177.967
Dyski twarde	149.644	153.793
Urządzenia peryferyjne	148.669	104.494
Urządzenia audio	137.456	115.839
Dyski SSD	136.080	89.443
Servery i komponenty serwerów	119.608	109.780
Komputery stacjonarne	76.589	55.398
Urządzenia smart	72.735	50.154
Produkty sieciowe	71.308	60.077
Oprogramowanie	69.331	58.331
Karty pamięci (RAM)	63.578	47.049
Monitory	60.607	44.483
Tablety	59.266	54.649
Multimedia	58.204	33.164
Karty wideo i GPUs	54.503	19.789
Pozostałe	157.433	110.452
<b>Przychody ogółem</b>	<b>3.077.976</b>	<b>2.366.441</b>

Na poziomie przychodów w 2021 r. odnotowaliśmy silny 30,1% wzrost w porównaniu do 2020 r., który był rekordowo wysoki. Wszelkie zmiany w naszym portfolio produktowym współgrają z naszym głównym celem, którym jest zwiększanie marży i rentowności.

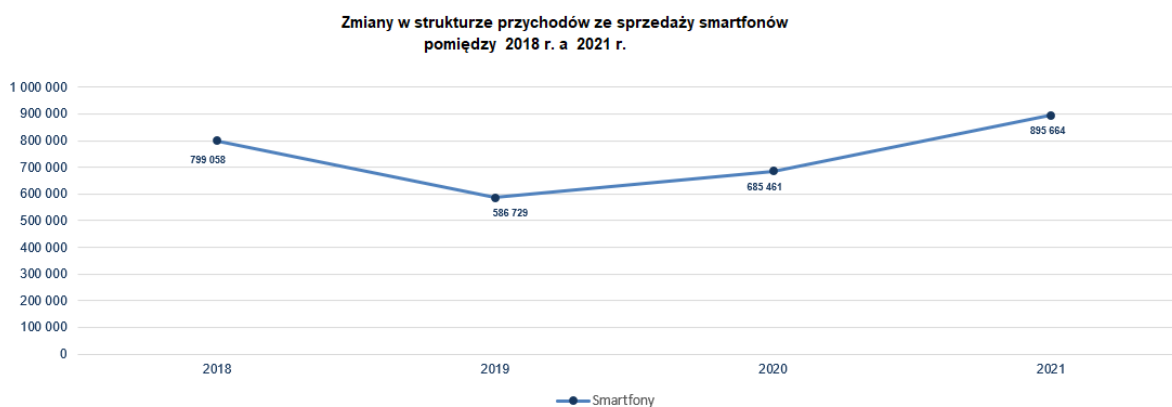
W 2021 roku ASBIS pozostawał dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców.

Okres dwunastu miesięcy 2021 roku pokazał, że ASBIS nie miał problemu ze znaczącym zwiększeniem przychodów pomimo zawirowań w regionie, pandemii COVID-19, niedoborów w wybranych grupach produktów (tj. półprzewodników, SSD i wybranych procesorów) oraz znaczących wzrostów kosztów ładunku i transportu. ASBIS udowodnił, że dzięki swojej skutecznej strategii, silnej pozycji na rynku oraz kompletnemu portfolio produktowemu potrafi szybko dostosować się do nowych warunków rynkowych i generować rekordowe wyniki.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, lidera naszych przychodów, wzrosła o 30,9% w 2021 r. w porównaniu z 2020 r.

### Marki własne: Canyon, LORGAR, Prestigio, Perenio i AENO

ASBIS tworzy, rozwija i promuje kilka własnych marek – Canyon, Lorgar, Prestigio, Perenio i AENO. 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 19-letnią historią. Przez długi czas marka obejmowała szeroką gamę produktów: moduły pamięci RAM i flash, kamery internetowe, myszy, produkty sieciowe, zewnętrzne dyski twarde, pokrowce, akcesoria do telefonów oraz głośniki.

Obecnie Canyon to marka skierowana do młodszych klientów, którzy chcą produktów dobrej jakości. Marka skupia się na potrzebach i wartościach młodych odbiorców Pokolenia-Z. W 2020 roku Canyon pokazał swoją nową tożsamość marki, przeprojektowane logo i hasło. Zmiany przemawiają do młodych ludzi z jasnym i prostym hasłem dzisiejszych czasów: „Możesz!”.

Canyon łączy dwa kierunki: ogólną kategorię elektroniki użytkowej (smartwatche, urządzenia fitness, power banki, słuchawki, HUB, bezprzewodowe stacje ładujące, zestawy słuchawkowe, głośniki BT, kamery internetowe, ładowarki samochodowe) oraz specjalną markę Canyon Gaming - urządzeń do gier i akcesoriów komputerowych (myszy, klawiatury, zestawy słuchawkowe, gamepady, podkładki pod mysz, fotele gamingowe). Canyon Gaming to marka urządzeń do gier dla początkujących graczy w przystępnych cenach.

W 2021 roku Canyon osiągnął rekordową sprzedaż niektórych produktów. Według raportu GFK z okresu styczeń-grudzień 2021 r. na rynku rosyjskim: Canyon zajął trzecie miejsce wśród wszystkich marek bezprzewodowych ładowarek biurkowych, był marką nr 2 w kategorii kamer internetowych z 16% udziałem w rynku a ładowarka Canyon zajęła trzecie miejsce na liście bestsellerów. Ponadto dwie kamery internetowe Canyon znalazły się wśród 25 najlepszych kamer wizualnych na rynku ukraińskim.

Canyon znalazł się na liście TOP-3 w kategorii AV/IT/Gaming na Pitch Your Product Award przyznanej przez ChannelHub – międzynarodowej wystawie internetowej, w której w marcu 2021 wzięło udział 242 dystrybutorów, 67 sprzedawców detalicznych i 40 marek z regionu EMEA.

Wychodząc naprzeciw potrzebom zaawansowanych użytkowników, pod koniec 2021 r. uruchomiono nową markę gier Lograr, skupiającą się na wysokiej klasy profesjonalnych urządzeniach do gier.

[www.canyon.eu](http://www.canyon.eu) | [www.gaming.canyon.eu](http://www.gaming.canyon.eu)

**LORGAR.** Lorgar to marka urządzeń do gier, których celem jest podniesienie wrażenia z gry na wyższy poziom. Misją marki jest zapewnienie każdemu graczowi żywych i ekscytujących emocji związanych z graniem na wysokiej jakości urządzeniach, inspirowanych oczekiwaniami ze strony najlepszych graczy.

Pod koniec 2021 roku, Lorgar z sukcesem wszedł na rynek z pierwszą kategorią produktową, profesjonalnymi mikrofonami.

W 2022 roku portfolio produktów powiększy się o fotele gamingowe, myszy, klawiatury, podkładki pod mysz, gamepady, krzesła, mikrofony, kamery internetowe, zestawy słuchawkowe i inne urządzenia peryferyjne.

[www.lorgar.eu](http://www.lorgar.eu)

**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 wyjątkowy design. Warto wspomnieć, iż opakowania produktów są ekologiczne.

[www.prestigio.pl](http://www.prestigio.pl)

**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](http://www.perenio.pl)

**AENO.** AENO to młoda, dynamiczna marka inteligentnych urządzeń gospodarstwa domowego z najbardziej pożądanymi i innowacyjnymi inteligentnymi funkcjami, stworzona i wyprodukowana w Chinach. Misją AENO jest zwiększanie dostępności inteligentnych technologii, przejmowanie codziennej rutyny i zmniejszanie ciężaru prac domowych.

Portfolio produktów marki AENO obejmuje szeroką gamę kategorii w kluczowych obszarach zastosowania: tworzenie zdrowego mikroklimatu (oczyszczacze powietrza, nawilżacze), sprzątanie, pielęgnacja domu i odzieży (odkurzacze-roboty, odkurzacze ręczne, mopy parowe, parownice), gotowanie (czajniki, grille elektryczne, blendery, piekarniki elektryczne, pakowarki próżniowe), higiena osobista, dobre samopoczucie (elektryczne szczoteczki do zębów i irygatory).

Portfolio produktów będzie systematycznie uzupełniane o nowe kategorie poszukiwane przez klientów.

<https://aeno.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 umożliwi dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

W 2021 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 menadżerów sprzedaży, w celu dokładnego zapoznania ich z naszą ofertą produktową tak, aby zwiększać satysfakcję klientów. Mamy również możliwość wykorzystania części środków marketingowych naszych głównych dostawców w celu zwiększenia sprzedaży oraz satysfakcji naszych klientów

Nasz dział marketingu podzielony jest na dwa zespoły. Zespół marketingu produktowego opracowuje zasady ustalania cen, monitoruje dostawy produktów oraz kontaktuje się z dostawcami w sprawie szkoleń dla Kierowników Produktów; zespół marketingu kanałowego jest odpowiedzialny za działania z zakresu *public relations*, ogólny marketing oraz treść naszych stron internetowych, zarówno na poziomie centralnym, jak i na poziomie poszczególnych krajów.

Zespół specjalistów ds. marketingu obejmuje Centralną Grupę ds. Marketingu oraz Lokalnych Koordynatorów ds. Marketingu. Zarówno Centralna Grupa ds. Marketingu, jak i Lokalni Koordynatorzy ściśle współpracują z dostawcami, kierownikami produktu i zespołami ds. sprzedaży.

## Dystrybucja

*Model dystrybucji.* Realizowany przez nas model dystrybucji oparty jest na systemie centralnych zakupów poprzez siedzibę naszą główną na Cyprze, która kontaktuje się bezpośrednio z dostawcami. Dostawcy uzupełniają zapasy swoich produktów w naszych magazynach co tydzień, a nawet kilka razy w tygodniu, po odebraniu od nas zamówienia. W większości wypadków towar przesyłany jest bezpośrednio do jednego z naszych dwóch głównych centrów dystrybucyjnych, co pozwala nam na osiągnięcie znacznych oszczędności kosztowych. Jednostki lokalne działające w poszczególnych krajach składają zamówienia drogą elektroniczną, za pośrednictwem platformy IT4profit i otrzymują zamówione towary bezpośrednio z jednego z dwóch głównych centrów dystrybucyjnych. Produkty o niewielkich rozmiarach, wysokiej dynamice zmian cen oraz wysokiej wartości, takie jak moduły pamięci i produkty pod naszymi markami własnymi, dostarczane są do naszych lokalnych jednostek bezpośrednio z fabryk dostawców.

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

Centrum w Pradze jest odpowiedzialne za dystrybucję w całej Europie, Dubaj obsługuje nasze operacje na Bliskim Wschodzie i w Afryce oraz w pewnych krajach środkowej Azji.

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

Lokalizacja obiektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Powierzchnia magazynowa (m <sup>2</sup> )	Powierzchnia łączna (m <sup>2</sup> )	Własność
Praga	677,5	5.688	6.365,5	Najem
Dubaj	952	3.294	4.246	Własność

Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej („WMS”) z systemem IT4Profit. Dzięki temu każde zamówienie złożone w systemie IT4 Profit przekazywane jest do odpowiedniego głównego centrum dystrybucyjnego, które przygotowuje je do wysyłki. System zarządzania magazynami w takiej formie funkcjonuje obecnie w magazynach w Pradze i Dubaju.

Dyrektorzy są zdania, że połączenie systemu zarządzania magazynami z systemem IT4Profit niesie ze sobą liczne korzyści, a w szczególności umożliwia realizację dostaw w uzgodnionym terminie lub nawet przed terminem, zapewnia natychmiastową widoczność zmian poziomu zapasów, gwarantuje spójność ewidencji dotyczącej zarządzania zapasami, wpływa na obniżenie odpisów zapasów, a także pomaga uprościć planowanie wysyłek, uzupełnianie zapasów i operacje magazynowe.

*Działalność na poziomie poszczególnych krajów.* Prowadzimy działalność poprzez 31 biur w 26 krajach. Zamówienia klientów realizowane są głównie z zasobów biur lokalnych, przy czym jeżeli poziom zapasów utrzymywanych przez taką placówkę jest niewystarczający, dodatkowy towar sprowadza się z jednego z 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](http://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 2021 roku obsłużyliśmy ponad 20 tysięcy klientów w około 56 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada za około 3,0% przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. Około 60% naszej sprzedaży zostało zrealizowane on-line, w oparciu o opisaną powyżej platformę IT4Profit.

## **Przegląd rynku i konkurencji**

### **Charakterystyka rynku**

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

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

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

Opisana sytuacja dotyczy w szczególności rynku europejskiego, w wypadku, którego różnorodność praktyk handlowych stosowanych w poszczególnych krajach, oraz różnice kulturowe i językowe utrudniają wprowadzanie efektywnych modeli dystrybucji sprzętu bez silnej obecności na rynkach lokalnych. Na rynkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów byłego ZSRR istnieją dodatkowe utrudnienia w dystrybucji sprzętu, oprogramowania i usług IT nieobecne w Europie Zachodniej, jak brak wspólnej waluty, różny stopień zaawansowania rozwoju gospodarczego, regulacje prawne dotyczące importu, a także okresowe zakłócenia stabilności politycznej i gospodarczej.

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

Dla firm posiadających marki własne, takich jak my, ważne jest ciągle odnajdywanie nowych nisz oraz opieranie się na pozycji rynkowej i rozpoznawalności marki. Potrzeba nowych linii produktowych jest bardzo istotna, jako że musimy na czas zastępować nasycone segmenty produktowe.

### **Trendy rynkowe**

Rok 2021 był kolejnym rekordowym rokiem w historii ASBIS. Osiągnęliśmy wiele kamieni milowych i pobiliśmy historyczne rekordy zarówno pod względem przychodów, jak i zysków.

To był kolejny rok pełen wyzwań. Otoczenie rynkowe nie było wprawdzie dla nas sprzyjające, ale poradziliśmy sobie doskonale. Wyniki osiągnięte w 2021 roku potwierdzają również bardzo dobre portfolio produktowe i koncentrację na projektach VAD, które charakteryzują się m.in. wyższymi niż klasyczne marżami dystrybucyjnymi.

Kluczowymi driverami naszych przychodów były głównie urządzenia smartfony, procesory oraz laptopy.

Chociaż skupialiśmy się głównie na zwiększaniu marż, byliśmy w stanie wygenerować rekordową sprzedaż pomimo napięć na linii Rosja – Ukraina, trwającej pandemii, niedoborów komponentów oraz wzrostu cen wielu surowców i wyrobów gotowych. Z drugiej strony, ciągle szukamy nowych możliwości, które będą wspierane przez dużych producentów, takie jak usługi w chmurze czy internet rzeczy ("IoT").

Polityka opisana powyżej oraz fakt, że Spółka zbudowała solidną pozycję rynkową oraz zdobyła rozpoznawalność wśród klientów, pozwala managementowi Spółki na optymizm co do 2022 roku.

Niemniej wiele zależeć będzie od przebiegu wojny pomiędzy Rosją i Ukrainą i jej wpływu na gospodarkę światową.

### **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 panregionalnej obecności takiej jak ASBIS, wierzymy, że jesteśmy w dużym stopniu zabezpieczeni dzięki kształtowi naszej działalności i posiadanej infrastrukturze.

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

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

### **Konkurencja – marki własne**

Marki własne, Canyon, Prestigio, Perenio, AENO i Lorgar 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 segmentu smartfonów, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto

- c) dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi
- d) dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną
- e) zmniejszanie kosztu finansowania
- f) zaangażowanie w 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**

Grupa pokazała rekordowy poziom przychodów w 2021 pomimo panującej pandemii, silnych zawirowań pomiędzy Rosją i Ukrainą oraz niedoborów produktów na rynku. Zbudowaliśmy bardzo solidne fundamenty które pozwalają nam na dostosowywanie się do bieżącej sytuacji rynkowej i generowanie wysokich przychodów.

Zrewidowaliśmy naszą strategię i portfolio produktowe oraz zaoferowaliśmy rynkowi większą ilość produktów Apple, więcej rozwiązań dla centrów danych oraz produktów związanych z chmurą. Strategia ta okazała się skuteczna, jako że nasze wyniki w 2021 roku wzrosły znacząco zarówno na poziomie zysku brutto ze sprzedaży jak i rentowności netto.

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

W 2022 roku planujemy utrzymać silną pozycję na rynku produktów Apple po rekordowej sprzedaży. W 2021 r. globalna sprzedaż smartfonów wzrosła o 6% rok do roku po raz pierwszy od 2017 r., a roczna sprzedaż osiągnęła 1,43 mld sztuk. Sprzedaż smartfonów odrodziła się w pierwszej połowie 2021, po 12,5% spadku sprzedaży w 2020 r.

Według niezależnych analityków globalne dostawy smartfonów wzrosną o 3,8% w 2022 r., z +6% w 2021 r. Podaż komponentów i Covid-19 pozostają wyzwaniem dla całej branży w pierwszej połowie 2022 r., ale przewiduje się, że ich wpływ zmniejszy się w drugiej połowie 2022 r. W związku z inwazją Rosji na Ukrainę, sytuacja jest niejasna. Ściśle ją monitorujemy i dokładamy wszelkich starań, aby przetrwać chwilową wrażliwość rynków, na których działamy.

Segment tradycyjnych komponentów IT charakteryzują duże wolumeny i niskie marże zysku brutto. Segment komponentów jest podstawą naszej firmy. Przykład wzrostu segmentu dysków SSD dowodzi, że komponenty będą nadal odgrywały istotną rolę dla naszego powodzenia. W związku z tym Spółka kontynuuje wysiłki w celu przebudowy portfolio produktowego przez dodawanie większej ilości produktów gotowych, przykładowo rozwiązań sieciowych, akcesoriów i innych produktów w celu skorzystania z ich rosnącej sprzedaży i lepszych marż. Strategia ta opłaciła się w 2021 roku i dlatego Spółka będzie ją kontynuowała w celu zwiększenia swojej ogólnej marży zysku brutto w przyszłości.

### **c) Dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi**

Linie produktów oferowanych przez nas pod markami własnymi – Canyon, Prestigio i Perenio – wytwarzane są przez czołowych producentów tzw. OEM (*ang. Original Equipment Manufacturer*), działających w krajach Dalekiego Wschodu (tj. w Chinach), często w oparciu o projekty opracowywane przez nas, które wybiera się na podstawie kryteriów jakości i możliwości osiągnięcia wysokiej marży zysku na rynkach, na których prowadzimy działalność. Produkty oferowane i sprzedawane przez nas pod markami własnymi skutecznie konkurują z wyrobami sygnowanymi markami międzynarodowymi, posiadającymi porównywalną jakość.

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

Będziemy zwiększać ich sprzedaż tylko do poziomu, na którym nie powoduje to wzrostu naszych kosztów finansowych ani nie wpływa negatywnie na przepływy pieniężne. Planujemy dalsze poszerzenie asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz wzmacnianie ich promocji na rynkach naszej działalności oraz oczekujemy, że będzie to miało pozytywny wpływ na naszą rentowność.

### **d) Dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną**

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

### **e) Zmniejszanie kosztu finansowania**

Działalność związana z dystrybucją pociąga za sobą większe zapotrzebowanie na środki pieniężne dostępne na wsparcie wzrostu. Grupie udało się zebrać środki pieniężne z różnych instytucji finansowych, jednak w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest wysoki. Firma wynegocjowała już lepsze warunki z niektórymi instytucjami finansującymi łańcuch dostaw i bankami i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania.

W 2021 r. nasz koszt zadłużenia w krajach byłego Związku Radzieckiego pozostał stabilny i znajduje odzwierciedlenie w naszych kosztach finansowych.

W 2021 r. średni ważony koszt długu spadł do poziomu 6% z 8% w 2020 r.

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

Nadal koncentrujemy się na poprawie naszej efektywności operacyjnej i dalszym zwiększaniu automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągnięcia wyższych marż zysku. W 2021 r. koszty ogólnego zarządu wzrosły tylko o 16% 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.

### **g) Kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego i inne zarządzanie innymi ryzykami**

W 2021 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 <sup>2</sup> )		
			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 Bulgaria Ltd	Bułgaria	3.855	-	-	3.855
<b>RAZEM</b>					<b>60.602</b>

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, and
- n) Joule

Większość z tych znaków zostało zarejestrowanych i podlega ochronie w krajach, w których prowadzimy działalność, zgodnie z międzynarodowymi, regionalnymi i krajowymi schematami i systemami rejestracji, w zakresie i na zasadach określonych w przepisach, na podstawie których dokonano ich rejestracji.

Rejestracje są głównie w klasie dóbr 09, komputery i produkty IT oraz powiązanych klasach usług. Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych ASBIS, E.M. Euromall, Canyon, Perenio i Prestigio 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 Bulgaria, Asbis OOO (Federacja Rosyjska), OOO MUST, ASBIS Kazakhstan and ASBIS Hungary.

Każdy nabywca, przede wszystkim duży 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. Dodatkowo należności w Czechach objęte są osobną polisą w Euler Hermes. Wierzytelności chorwackiej spółki zależnej pokrywa COFACE SA.

### **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 2021 i 2020 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2021 i 2020 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 2021 roku:

- Przychody w 2021 roku znacząco wzrosły o 30,1% do 3.077.976 USD z 2.366.441 USD w 2020 roku.
- Zysk brutto w 2021 znacząco wzrósł o 58,0% do 218,528 USD z 138.285 USD w 2020 roku.
- Marża zysku brutto w 2021 znacznie poprawiona do poziomu 7,10% z 5,84% w 2020 roku.
- Koszty sprzedaży w 2021 wzrosły o 28,3% do 62.286 USD z 48.541 USD w 2020 roku.
- Koszty ogólnego zarządu w 2021 wzrosły o 28,5% do 42.493 USD z 33.071 USD 2020 roku.
- EBITDA w 2021 wyniosła 118,823 USD w porównaniu do 61.061 USD w 2020 roku, znaczny wzrost o 94,6%.
- W rezultacie, mocnego wzrostu przychodów, zysku brutto oraz kosztów pod kontrolą, w 2021 roku zysk netto po opodatkowaniu wzrósł znacząco o 111,1% do 77.067 USD w porównaniu do 36.515 USD w 2020 roku - co uważamy za znaczące i historyczne osiągnięcie Grupy - najwyższy poziom zysku netto w historii ASBIS.

## **Główne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności**

W 2021 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, które są dwoma głównymi rynkami dla ASBIS, jest kluczowym czynnikiem, który wpłynie na nasze wyniki. Pomimo dużej obecności geograficznej Grupy, nie jest możliwe całkowite przetrwanie skutków wojny na pełną skalę między dwoma krajami. Spółka jest dobrze przygotowana do obrony swojej pozycji w świetle nałożonych sankcji na Rosję i Białoruś, niemniej uważamy, że sytuacja jest krytyczna ale jest zdecydowanie za wcześnie aby oceniać jej rozwój. Przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez Unię Europejską i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich pracowników i ich rodziny a także naszą działalność.

### ***Sytuacja pandemiczna z COVID-19***

Nowy wariant koronawirusa („COVID-19”) nie zatrzymuje się, rozprzestrzeniając się szybko na całym świecie, zmuszając rządy i firmy do podjęcia bezprecedensowych działań. Obejmowały one ograniczenia dotyczące podróży i prowadzenia działalności gospodarczej, czasowe zamykanie przedsiębiorstw oraz kwarantanny.

Pandemia COVID-19 znacząco wpłynęła na gospodarki na całym świecie, co spowodowało znaczne zakłócenia w ogólnym otoczeniu gospodarczym.



Należy pamiętać, że skutki pandemii będą nadal występować na wszystkich poziomach popytu (konsumenci, korporacje, rządy itp.) i mogą w przyszłości istotnie i niekorzystnie wpłynąć na działalność Spółki, jej wyniki i sytuację finansową.

Spółka ściśle monitoruje rozwój tej pandemii i podjęła już pewne działania, aby przetrwać tę sytuację. Pomimo tego, że pandemia nie wpłynęła negatywnie na nasze dotychczasowe wyniki, jesteśmy gotowi do podjęcia dalszych działań w związku z rozwojem 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 2021 roku w tej walucie denominowanych było około 50% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, rosyjskim rublu (RUB), ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro. Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 80%) denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: rubla rosyjskiego, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi z zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług.

Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego wpływu na koszty operacyjne.

Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów, w których działamy, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany. Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

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

### ***Konkurencja i presja cenowa***

Rynek dystrybucji produktów IT jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym rynek ten jest podatny na presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku.

Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów.

W szczególności, na każdym z rynków działalności Spółki spotyka się ona z konkurencją:

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

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży.

Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z naszych rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiągnięte przez nas marże zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

### ***Niskie marże zysku brutto***

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

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, osiągnięte przez Spółkę marże zysku brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto.

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto na sprzedaży w przyszłości.

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

### ***Starzenie się zapasów i spadek cen***

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

Rynek gotowych produktów i komponentów IT charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT.

W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów.

Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - konieczność utworzenia rezerw lub nawet odpisów.

### ***Ryzyko kredytowe***

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w niektórych przypadkach – do 120 dni.

Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych resellerów lub dystrybutorów. Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar. Ponieważ nasze marże są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś). Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem.

Wprawdzie nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

### ***Światowe otoczenie finansowe***

Sytuacja finansowa i gospodarcza każdego kraju, w którym działamy, zawsze znacząco wpływa na nasze wyniki. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, np. poprzez przebudowę naszego portfolio produktowego przełożyło się na większą rentowność oraz na większą sprzedaż w ostatnich trzech latach.

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

Ponadto, od czasu do czasu na poszczególnych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje jak wojna między Ukrainą a Rosją. Wierzymy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna oraz lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą się pojawić w związku ze światowym otoczeniem finansowym.

Ponadto należy zauważyć, iż ostatnio ceny wielu surowców i wyrobów gotowych gwałtownie wzrosły, co może znacząco wpłynąć na generowanie popytu. Spółka musi stale monitorować poziom cen, tak aby na bieżąco reagować na wszelkie anomalie rynkowe.

## **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. Wyniki uzyskane przez Perenio nie były tymi jakich oczekiwaliśmy. Dlatego też podejmujemy działania w celu poprawy wyników marki.

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

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

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

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach, ponieważ mogą nastąpić istotne zmiany w trendach rynkowych, preferencjach klientów lub w technologii, które mogą wpłynąć na rozwój biznesu marek własnych, a w związku z tym na jego wyniki.

## **Wysoki koszt długu**

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

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

## **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.

### Niedobory poszczególnych komponentów w branży IT

Przez ostatnie kwartały, przy znaczącym wzroście popytu na produkty IT, na rynku półprzewodników i mikroczipów występowały braki. Może to prowadzić do wyższych kosztów wielu produktów, co będzie miało niekorzystny wpływ na przychody Grupy.

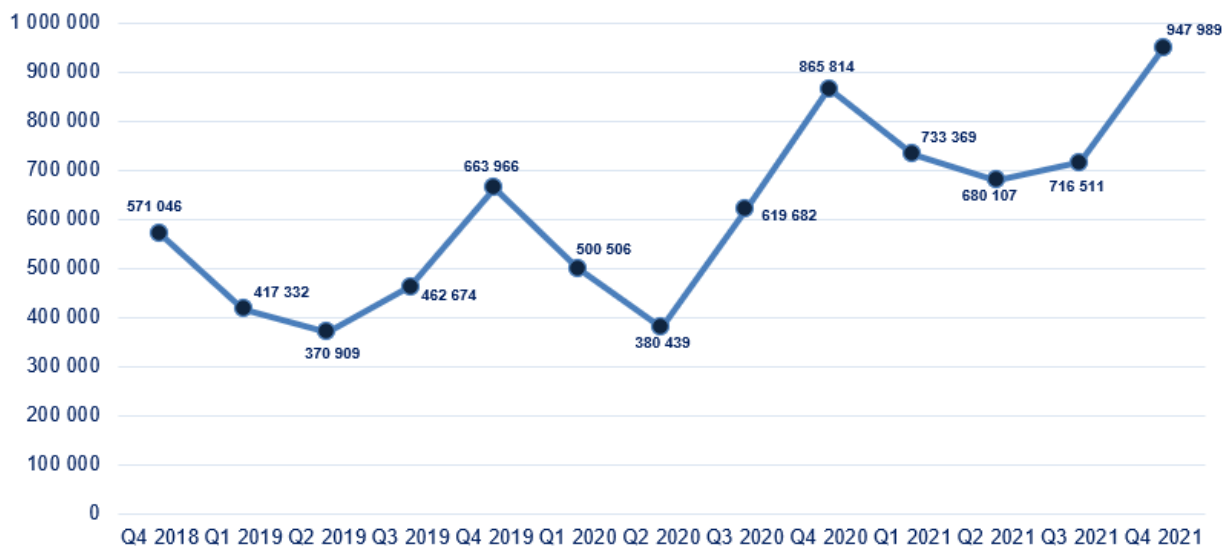
Z uwagi na trwającą pandemię nie oczekuje się, że w najbliższym czasie sytuacja się zmieni. Grupa musi podjąć wszelkie niezbędne kroki, aby zapewnić ciągłe dostawy komponentów i gotowych produktów, aby zaspokoić popyt swoich klientów.

### Sytuacja finansowa i wyniki działalności

#### Rok zakończony 31 grudnia 2021 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2020 roku

**Przychody:** Przychody w 2021 roku znacząco wzrosły o 30,1% do 3.077.976 USD z 2.366.441 USD w 2020 roku.

**Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS  
pomiędzy IV kw. 2018 r. a IV kw. 2021 r.  
( w tys. USD)**



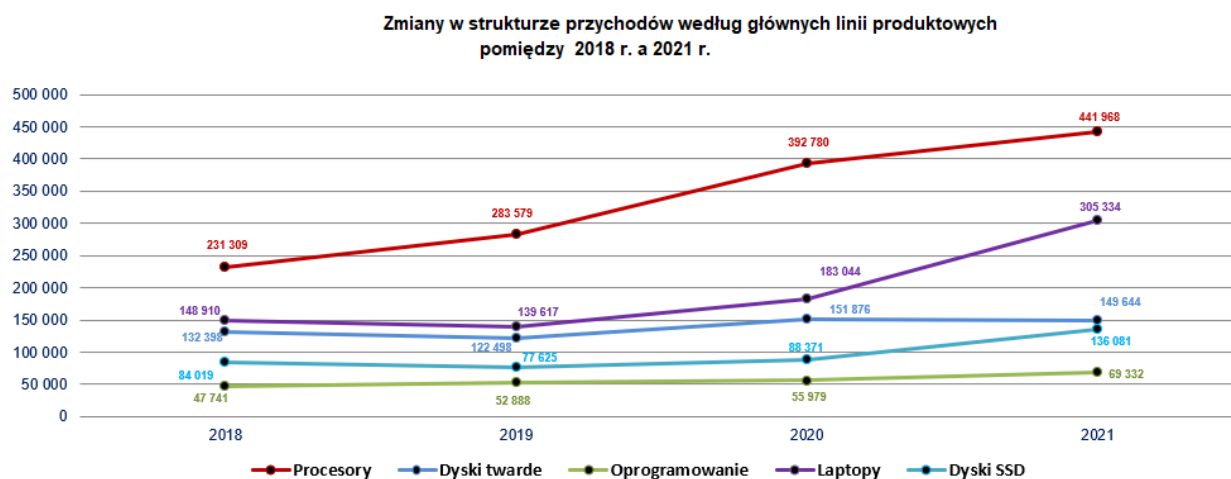
Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2021 oraz 2020 roku:

	2021		2020	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	895.664	29,10%	684.482	28,92%
Procesory	441.968	14,36%	397.093	16,78%
Laptopy	305.333	9,92%	177.967	7,52%
Dyski twarde	149.644	4,86%	153.793	6,50%
Urządzenia peryferyjne	148.669	4,83%	104.494	4,42%
Urządzenia audio	137.456	4,47%	115.839	4,90%
Dyski SSD	136.080	4,42%	89.443	3,78%
Serwery	119.608	3,89%	109.780	4,64%
Komputery stacjonarne	76.589	2,49%	55.398	2,34%
Urządzenia smart	72.735	2,36%	50.154	2,12%
Produkty sieciowe	71.308	2,32%	60.077	2,54%
Oprogramowanie	69.331	2,25%	58.331	2,46%
Karty pamięci (RAM)	63.578	2,07%	47.049	1,99%
Monitory	60.607	1,97%	44.483	1,88%
Tablety	59.266	1,93%	54.649	2,31%
Multimedia	58.204	1,89%	33.164	1,40%
Karty wideo i GPU's	54.503	1,77%	19.789	0,84%
Pozostałe	157.431	5,10%	110.454	4,67%
<b>Przychody ogółem</b>	<b>3.077.976</b>	<b>100%</b>	<b>2.366.441</b>	<b>100%</b>

ASBIS pozostaje dystrybutorem pierwszego wyboru dla wielu światowych dostawców. W 2021 roku Spółka kontynuowała swoją strategię poszerzania portfolio produktowego oraz inwestowania w marki przewodzące pod względem trendów technologicznych. Wszelkie zmiany w naszym portfolio produktowym muszą współgrać z naszym głównym celem, jakim jest wzrost marż i rentowności.

W 2021 r. większość naszych grup produktowych odnotowała znaczący wzrost rok do roku.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



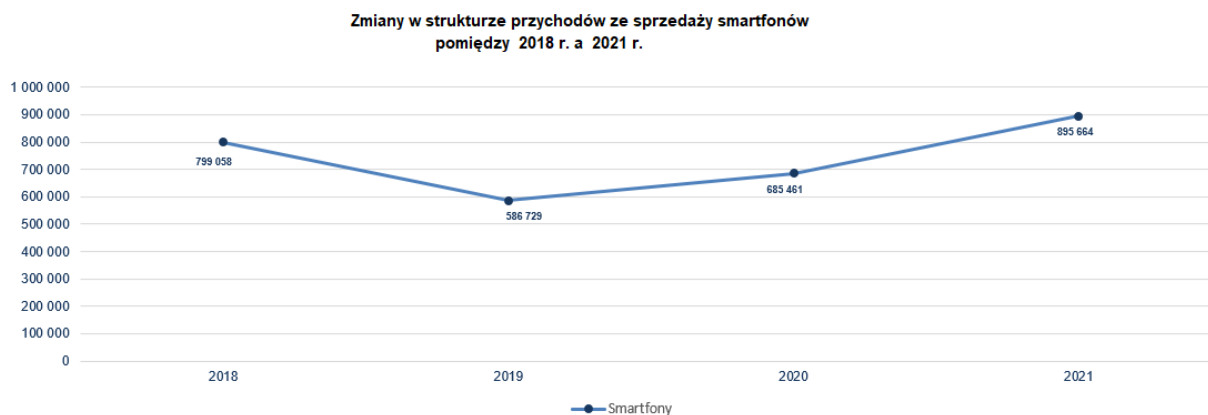
W 2021 r. głównymi driverami silnego wzrostu przychodów były smartfony, procesory i laptopy.

W ujęciu rok do roku przychody z procesorów wzrosły o 11,3% w 2021 r. Sprzedaż dysków twardej spadła o 2,7% w 2021 r. Przychody z oprogramowania wzrosły o 18,9% w 2021 r. Biznes laptopów wzrósł o 71,6% w 2021 r. Przychody z dysków SSD wzrosły o 52,1% w 2021 roku. Biznes komputerów stacjonarnych wzrósł o 38,3% w 2021 roku. Segment tabletów odnotował wzrost o 8,4% w 2021 roku.

Warto również wspomnieć, że wszystkie linie produktów „Inne” odnotowały super pozytywny trend w 2021 roku.

Jeśli chodzi o nasze marki własne, wszystkie dobrze się sprzedawały. W rezultacie nasze marki własne miały znaczący wpływ na nasze przychody, jak i rentowności. Intencją Spółki jest dalszy rozwój sprzedaży marek własnych zarówno pod względem marży brutto jak i przepływów pieniężnych.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, która stanowi większość naszych przychodów, wzrosła o 30,9% w 2021, w porównaniu do 2020 r.

Poniższa tabela prezentuje strukturę geograficzną przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2021 oraz 2020 roku:

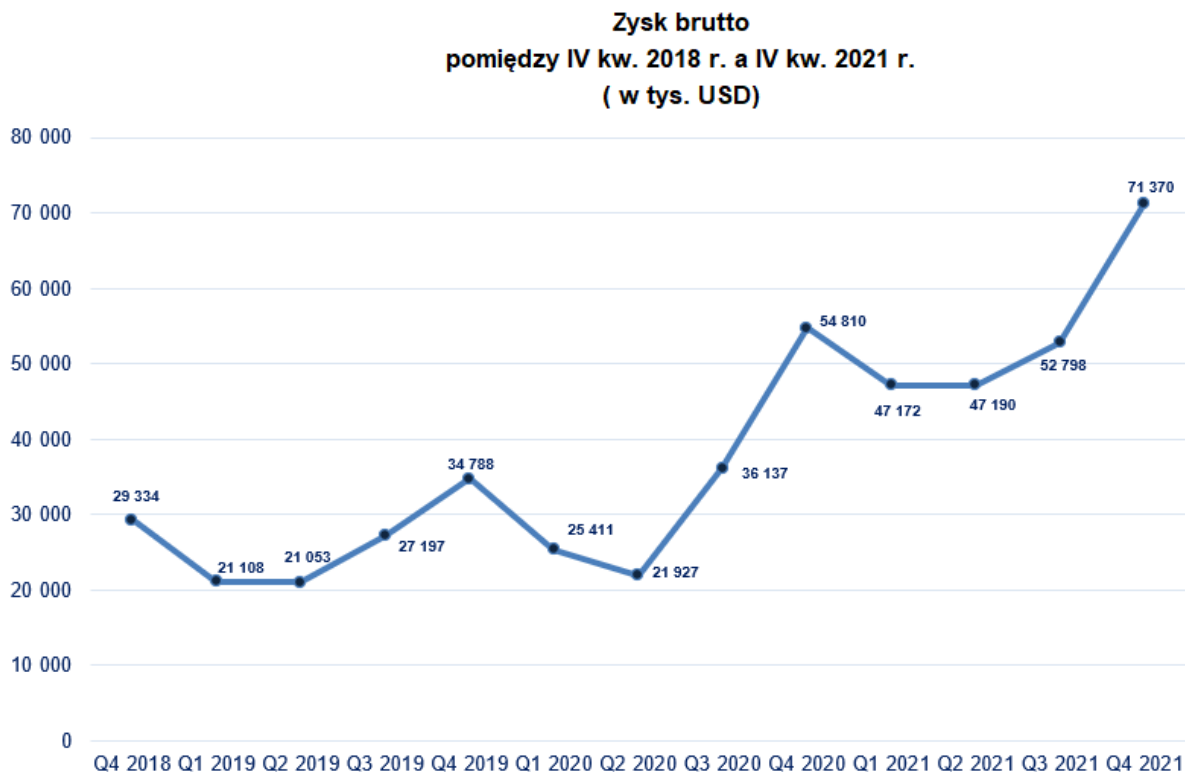
	2021		2020	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Kraje byłego ZSRR	1.774.834	57,66%	1.289.513	54,49%
Europa Środkowo-Wschodnia	654.117	21,25%	574.389	24,27%
Bliski Wschód i Afryka	327.799	10,65%	279.419	11,81%
Europa Zachodnia	266.607	8,66%	171.104	7,23%
Pozostałe	54.619	1,78%	52.016	2,20%
<b>Ogółem</b>	<b>3.077.976</b>	<b>100%</b>	<b>2.366.441</b>	<b>100%</b>

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2021 oraz 2020 roku:

	2021			2020		
	Kraj	Sprzedaż w tys.USD	% przychodów ogółem	Kraj	Sprzedaż w tys.USD	% przychodów ogółem
1.	Rosja	575.615	18,70%	Rosja	434.334	18,35%
2.	Ukraina	475.303	15,44%	Ukraina	352.350	14,89%
3.	Kazachstan	383.141	12,45%	Kazachstan	248.381	10,50%
4.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	219.940	7,15%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	189.360	8,00%
5.	Słowacja	197.708	6,42%	Słowacja	177.063	7,48%
6.	Białoruś	190.028	6,17%	Białoruś	147.874	6,25%
7.	Czechy	107.577	3,50%	Czechy	85.934	3,63%
8.	Holandia	78.746	2,56%	Polska	71.164	3,01%
9.	Polska	77.981	2,53%	Holandia	66.795	2,82%
10.	Rumunia	64.067	2,08%	Rumunia	59.135	2,50%
11.	Pozostałe	707.870	23,00%	Pozostałe	534.051	22,57%
	<b>OGÓLEM</b>	<b>3.077.976</b>	<b>100,00%</b>	<b>Ogółem</b>	<b>2.366.441</b>	<b>100%</b>



**Zysk brutto:** Zysk brutto w 2021 wzrósł istotnie o 58,0% do 218.528 USD z 132.285 USD w 2020 roku.



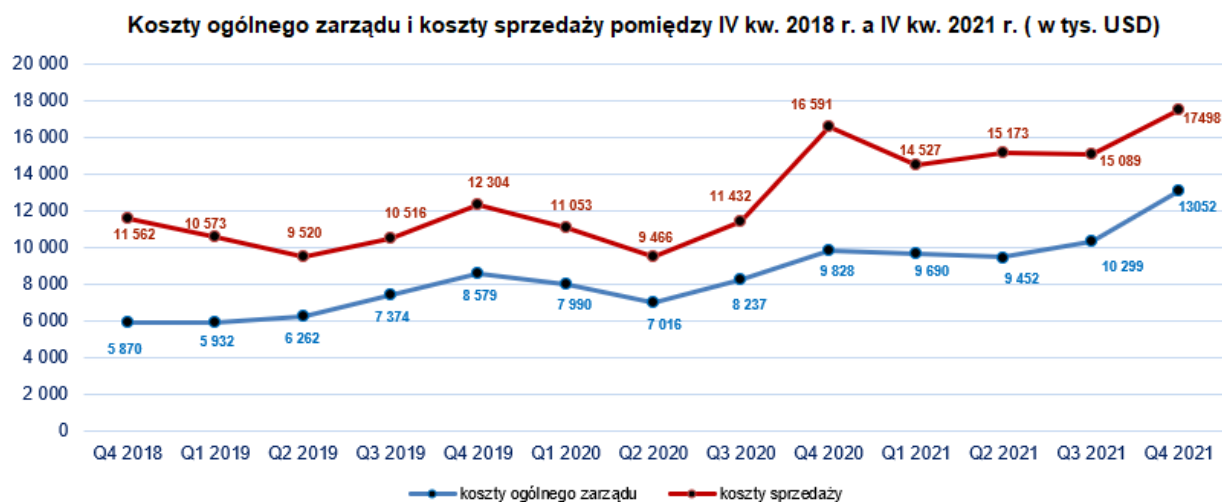
**Marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów):** Marża zysku brutto w 2021 roku wzrosła znacznie do 7,10% z 5,84% w 2020 roku. Było to wynikiem braków komponentów na rynku oraz kontynuacji obecnej strategii Spółki tj. koncentracji na wysoko marżowych produktach oraz rozwiązaniach IT.

**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 2021 wzrosły o 28,3% do 62,286 USD z 48.541 USD w 2020 roku.

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

Koszty ogólnego zarządu w 2021 wzrosły o 28,5% do 42.493 USD z 33.071 USD w 2020 roku.



**EBITDA:** EBITDA w 2021 wyniosła 118.823 USD w porównaniu do 61.061 USD w 2020 (imponujący wzrost o 94,6%).

**Zysk po opodatkowaniu:** W rezultacie mocnego wzrostu przychodów, zysku brutto oraz kosztów pod kontrolą, w 2021 zysk netto po opodatkowaniu wzrósł znacząco o 111,1% do 77.067 USD w porównaniu do 36.515 USD w 2020 roku - co uważamy za znaczące i historyczne osiągnięcie Grupy - najwyższy poziom zysku netto w historii ASBIS.

### 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 2021 r. wpływ miał wzrost przychodów, lepsze wykorzystanie kapitału obrotowego, wypłata dywidendy oraz zaliczki na poczet dywidendy. Pomimo tego przepływy z działalności operacyjnej były dodatnie w 2021.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2021 i 2020 roku:

	<b>Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia</b>	
	<b>2021</b>	<b>2020</b>
	<b>USD</b>	
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	41.367	42.175
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(15.029)	(4.755)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności finansowej	10.899	(2.043)
Zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	37.237	35.377

### **Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej**

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 41.367 USD za dwanaście miesięcy 2021, w porównaniu do wpływów w wysokości 42.175 USD w analogicznym okresie 2020 r. Znakomite osiągnięcie biorąc pod uwagę 30% wzrost przychodów.

### **Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej**

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 15.029 USD za dwanaście miesięcy 2021, w porównaniu do wydatków w wysokości 4.755 USD w analogicznym okresie 2020 r. Wydatki te odnoszą się głównie do zakupu nowej siedziby Spółki w Limassol.

### **Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej**

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 10.899 USD za dwanaście miesięcy 2021, w porównaniu do wydatków w wysokości 2.043 USD w analogicznym okresie 2020 r.

### **Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów**

W wyniku zwiększonej rentowności oraz wyższej efektywności kapitału obrotowego w I-IV kw. 2021 stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zwiększył się o 37.237 USD, w porównaniu do zwiększenia o 35.377 USD w analogicznym okresie 2020 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 2021 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym i leasingowym) w wysokości 103.947 USD (w tym 123 USD bieżących wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2020 roku), w porównaniu do 80.055 USD (wliczając 523 USD bieżących wymagalnych na dzień 31 grudnia 2020 r).

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2021:

<b>Podmiot</b>	<b>Institucja finansowa</b>	<b>Rodzaj umowy</b>	<b>Limit kredytowy</b>	<b>Waluta</b>	<b>Kurs</b>	<b>Równowartość w USD</b>	<b>Ważna od</b>	<b>Ważna do</b>
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	20 000 000	AED	3,6700	5 442 177	26/12/2006	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	MASHREQBANK PSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	6 000 000	AED	3,6700	1 632 653	30/12/2020	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	15 000 000	AED	3,6700	4 081 633	26/12/2006	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	3 000 000	AED	3,6700	816 327	08/02/2018	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	MASHREQBANK PSC	Faktoring z regresem	6 000 000	AED	3,6700	1 632 653	30/12/2020	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	MASHREQBANK PSC	Faktoring z regresem	4 000 000	AED	3,6700	1 088 435	30/12/2020	bezterminowo

ASBC MMC, AZ	KAPITAL BANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	200 000	AZN	1,7000	117 647	07/06/2021	07/06/2022
ASBC MMC, AZ	KAPITAL BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000	AZN	1,7000	58 824	25/07/2021	09/02/2022
ASBIS d.o.o. (BA)	SBERBANK BH D.D., SARAJEVO	Gwarancje bankowe	500 000	KM	1,7200	289 749	06/09/2018	03/02/2022
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Gwarancje bankowe	300 000	KM	1,7200	173 849	17/01/2020	31/12/2026
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	300 000	KM	1,7200	173 849	20/06/2019	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	SBERBANK BH D.D., SARAJEVO	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	1 150 000	KM	1,7200	666 423	06/09/2018	03/02/2022
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	1 000 000	KM	1,7200	579 498	17/01/2020	31/12/2021
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	500 000	KM	1,7200	289 749	10/12/2020	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	700 000	KM	1,7200	405 649	04/12/2020	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	1 000 000	KM	1,7200	579 498	21/04/2021	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000	KM	1,7200	173 849	17/01/2020	31/12/2022
ASBIS d.o.o. (BA)	SBERBANK BH D.D., SARAJEVO	Kredyt w rachunku bieżącym	350 000	KM	1,7200	202 824	06/09/2018	03/02/2022
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	BGN	1,7200	2 895 445	04/10/2021	31/08/2022
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Faktoring z regresem	2 000 000	BGN	1,7200	1 158 178	01/02/2021	31/07/2022
ASBIS BULGARIA EOOD	UNITED BULGARIAN BANK (UBB)	Faktoring z regresem	1 300 000	BGN	1,7200	752 816	09/08/2021	09/08/2022
ASBIS BULGARIA EOOD	UNICREDIT BULBANK AD	Faktoring z regresem	700 000	BGN	1,7200	405 362	04/11/2021	31/07/2022
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	4 500 000	USD	1,0000	4 500 000	18/02/2020	13/01/2022
ASBIS Belarus	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	2 170 000	BYN	2,5400	851 615	06/08/2021	05/08/2024
ASBIS Belarus	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	8 680 000	BYN	2,5400	3 406 460	06/08/2021	05/08/2024
ASBIS Belarus	BANK BELVEB OJSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	12 600 000	BYN	2,5400	4 944 861	25/10/2021	24/10/2024
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	1 500 000	USD	1,0000	1 500 000	06/12/2021	05/12/2023
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	4 500 000	USD	1,0000	4 500 000	30/12/2021	29/12/2023
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Kredyt w rachunku bieżącym	2 700 000	BYN	2,5400	1 059 613	03/03/2021	02/03/2022
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Faktoring z regresem	2 500 000	BYN	2,5400	981 123	24/04/2020	23/04/2022
ASBIS Belarus	PRIORBANK	Faktoring z regresem	3 000 000	BYN	2,5400	1 177 348	07/12/2020	02/02/2022
ASBIS Belarus	BANK DABRABYT JSC	Faktoring	2 000 000	BYN	2,5400	784 899	19/11/2020	18/11/2022
ASBC TUE, BY	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	2 150 000	BYN	2,5400	843 766	22/10/2019	22/08/2022
ASBC TUE, BY	CJSC VTB BANK (BELARUS)	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	62 000 000	RUB	74,2400	835 118	01/08/2020	22/08/2022
ASBC TUE, BY	BANK BELVEB OJSC	Kredyt w rachunku bieżącym	345 000	BYN	2,5400	135 395	14/02/2019	11/02/2022
ASBIS KYPROS LTD	ANCORIA BANK LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000	EUR	0,8800	113 240	16/01/2017	bezterminowo
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000	EUR	0,8800	566 200	30/04/2021	01/05/2022

ASBIS KYROS LTD	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem	800 000	EUR	0,8800	905 920	19/06/2019	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BARCLAYS BANK PL	Gwarancje bankowe	10 000 000	USD	1,0000	10 000 000	21/12/2015	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	10 000 000	USD	1,0000	10 000 000	13/07/2020	15/04/2022
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	22 000 000	USD	1,0000	22 000 000	26/09/2020	25/09/2022
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	30 000	EUR	0,8800	33 972	22/05/2021	21/05/2022
ASBISC Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Gwarancje bankowe	1 000 000	USD	1,0000	1 000 000	26/05/2021	25/05/2022
ASBISC Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Gwarancje bankowe	5 000 000	USD	1,0000	5 000 000	23/08/2021	19/08/2022
ASBISC Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Gwarancje bankowe	5 000 000	USD	1,0000	5 000 000	05/10/2021	04/10/2022
ASBISC Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	LCs - gwarancje bankowe -gwarancje bankowe	3 933 000	USD	1,0000	3 933 000	23/09/2010	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	LCs - gwarancje bankowe -gwarancje bankowe	-	USD	1,0000	-	14/12/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	USD	1,0000	2 000 000	21/09/2020	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	NATIONAL BANK OF GREECE (CYPRUS) LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	7 000 000	USD	1,0000	7 000 000	17/03/2021	16/03/2022
ASBISC Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	-	USD	1,0000	-	31/03/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	10 400 000	USD	1,0000	10 400 000	30/04/2021	29/04/2022
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000	EUR	0,8800	566 200	30/04/2021	29/04/2022
ASBISC Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000	EUR	0,8800	5 662 000	22/06/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000	USD	1,0000	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	1,0000	8 000 000	08/11/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem	18 000 000	USD	1,0000	18 000 000	21/07/2021	29/04/2022
ASBISC Enterprises PLC	FIMBANK PLC	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	10 000 000	USD	1,0000	10 000 000	11/09/2019	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	21 500 000	USD	1,0000	21 500 000	10/04/2019	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	ADFPEN	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	13 000 000	USD	1,0000	13 000 000	19/11/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	ADF ALLIANZ GI	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	7 000 000	USD	1,0000	7 000 000	19/11/2021	bezterminowo
ASBISC Enterprises PLC	ADF POSTFINANCE AG	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	10 500 000	USD	1,0000	10 500 000	19/11/2021	bezterminowo
PRESTIGIO PLAZA LIMITED	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000	EUR	0,8800	56 620	30/04/2021	29/04/2022
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Pozyczka krótkoterminowa/pozyczka odnawialna	140 000 000	CZK	21,9500	6 377 842	11/06/2021	bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000	EUR	0,8000	2 500 000	16/11/2020	bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	45 000 000	CZK	21,9500	2 050 021	27/10/2021	bezterminowo

ASBC LLC, GE Ge119	TBC BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	630 000	GEL	3,0900	203 383	28/10/2021	31/12/2022
ASBIS-CR d.o.o.	OTP BANKA HRVATSKA D.D.	Gwarancje bankowe	300 000	HRK	6,6400	45 157	05/07/2019	bezterminowo
ASBIS-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	15 000 000	HRK	6,6400	2 257 830	07/09/2020	06/09/2022
ASBIS-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	2 000 000	HRK	6,6400	301 044	01/11/2021	01/11/2022
ASBIS IT Solutions Hungary Kft.	CIB BANK LTD.	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000	HUF	325,7100	307 022	28/06/2021	28/06/2022
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	ALFA BANK JSC SB	Gwarancje bankowe	500 000	USD	1,0000	500 000	01/03/2021	31/12/2021
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	ALFA BANK JSC SB	Gwarancje bankowe	500 000	USD	1,0000	500 000	07/04/2021	31/12/2021
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	ALFA BANK JSC SB	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	1 600 000 000	KZT	431,6700	3 706 535	30/10/2020	30/10/2023
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	ALFA BANK JSC SB	Faktoring z regresem	16 400 000 000	KZT	431,6700	37 991 985	30/10/2020	30/10/2023
ASBIS BALTICS SIA	OP CORPORATE BANK PLC LATVIA BRANCH	Kredyt w rachunku bieżącym	3 300 000	EUR	0,8800	3 737 580	01/09/2021	31/08/2022
ASBIS BALTICS SIA	OP CORPORATE BANK PLC LATVIA BRANCH	Faktoring	1 088 000	EUR	0,8800	1 232 269	26/10/2021	bezterminowo
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Gwarancje bankowe	1 000 000	USD	1,0000	1 000 000	11/05/2016	18/05/2022
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	4 000 000	PLN	4,0600	984 470	01/08/2021	30/06/2022
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	BANK OCHRONY SRODOWISKA S.A. (BOS S.A.)	Kredyt w rachunku bieżącym	4 400 000	PLN	4,0600	1 082 917	01/08/2021	14/06/2022
ASBIS ROMANIA SRL	ALPHA BANK ROMANIA SA	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	17 000 000	RON	4,3700	3 889 537	15/09/2019	15/11/2022
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	5 000 000	RON	4,3700	1 143 982	13/07/2021	12/07/2022
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring	1 500 000	RON	4,3700	43 194	14/12/2017	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring	1 000 000	RON	4,3700	228 796	24/10/2016	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring	6 000 000	RON	4,3700	1 372 778	03/11/2020	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring	16 000 000	RON	4,3700	3 660 741	10/12/2020	bezterminowo
ASBIS d.o.o.	ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD	Gwarancje bankowe	40 000 000	CSD	103,9200	384 889	30/06/2020	30/06/2023
ASBIS d.o.o.	EUROBANK AD	Gwarancje bankowe	25 000 000	CSD	103,9200	240 555	05/03/2021	05/03/2022
ASBIS d.o.o.	EUROBANK AD	Pożyczka długoterminowa	50 000 000	CSD	103,9200	481 111	03/06/2020	03/06/2023
ASBIS d.o.o.	UNICREDIT BANK SRBIJA AD BEOGRAD	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	58 789 890	CSD	103,9200	565 689	01/03/2021	16/02/2022
ASBIS d.o.o.	ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	35 000 000	CSD	103,9200	336 777	15/09/2021	15/09/2022
ASBIS d.o.o.	ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000	CSD	103,9200	144 333	15/09/2021	15/09/2022
Asbis OOO	SBERBANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	350 000 000	RUR	74,2900	4 711 102	08/07/2021	07/07/2023
Asbis OOO	SBERBANK	Kredyt w rachunku bieżącym	650 000 000	RUR	74,2900	8 749 189	17/05/2021	07/05/2023
Asbis OOO	MTS BANK	Faktoring z regresem	120 000 000	RUR	74,2900	1 615 235	06/09/2019	bezterminowo
Asbis OOO	ABSOLUT FACTORING LIMITED COMPANY	Faktoring z regresem	150 000 000	RUR	74,2900	2 019 044	27/03/2020	bezterminowo
Asbis OOO	ABSOLUT FACTORING LIMITED COMPANY	Faktoring z regresem	55 000 000	RUR	74,2900	740 316	01/01/2021	bezterminowo
Asbis OOO	ABSOLUT FACTORING LIMITED COMPANY	Faktoring z regresem	400 000 000	RUR	74,2900	5 384 116	25/02/2021	bezterminowo
Asbis OOO	NATIONAL FACTORING COMPANY (NFK)	Faktoring z regresem	200 000 000	RUR	74,2900	2 692 058	15/11/2021	bezterminowo

Asbis OOO	ZENIT BANK	Faktoring	400 000 000	RUR	74,2900	5 384 116	25/09/2018	bezterminowo
Asbis OOO	OFISMARKET LLC	Faktoring	100 000 000	RUR	74,2900	1 346 029	01/01/2021	bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring	70 000 000	RUR	74,2900	942 220	01/01/2021	bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring	20 000 000	RUR	74,2900	269 206	01/01/2021	bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring	168 000 000	RUR	74,2900	2 261 329	08/03/2021	bezterminowo
Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Faktoring	235 000 000	RUR	74,2900	3 163 168	29/05/2021	bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring	2 000 000 000	RUR	74,2900	26 920 582	01/09/2021	bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring	50 000 000	RUR	74,2900	673 015	01/09/2021	bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring	240 000 000	RUR	74,2900	3 230 470	01/09/2021	bezterminowo
Asbis OOO	ST.-PETERSBURG FACTORING COMPANY LTD	Faktoring	20 000 000	RUR	74,2900	269 206	15/11/2021	bezterminowo
Asbis OOO	PJSC ROSBANK	Faktoring	200 000 000	RUR	74,2900	2 692 058	01/11/2021	bezterminowo
Asbis OOO	SBERBANK	Faktoring	600 000 000	RUR	74,2900	8 076 174	29/11/2021	bezterminowo
Asbis OOO	RAIFFEISENBANK ZAO	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	500 000 000	RUR	74,2900	6 730 145	01/11/2021	30/09/2024
Limited company "MUST" (New)	SBERBANK	Kredyt w rachunku bieżącym	980 000 000	RUR	74,2900	13 191 085	24/09/2021	19/09/2022
Limited company "MUST" (New)	SBERBANK	Faktoring	50 000 000	RUR	74,2900	673 015	22/09/2021	bezterminowo
Limited company "MUST" (New)	RAIFFEISENBANK ZAO	Finansowanie łańcucha dostaw/faktoring odwrotny	150 000 000	RUR	74,2900	2 019 044	23/11/2021	22/11/2022
ASBIS Slovenia	ADDIKO BANK D.D.	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	300 000	EUR	0,8800	339 712	30/11/2021	25/11/2022
ASBIS SK spol. s r. o.	TATRA BANKA A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	20 000 000	EUR	0,8800	22 668 000	03/12/2019	31/10/2022
ASBIS SK spol. s r. o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Kredyt w rachunku bieżącym	20 000 000	EUR	0,8800	22 668 000	04/11/2019	31/10/2022
Asbis-Ukraine ltd	CREDIT AGRICOLE BANK PJSC	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	138 750 000	UAH	27,2700	5 086 479	01/05/2021	29/04/2022
Asbis-Ukraine ltd	TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	150 000 000	UAH	27,2700	5 498 897	19/05/2021	03/06/2022
Asbis-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	50 000 000	UAH	27,2700	1 832 966	14/05/2021	03/05/2024
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	100 000 000	UAH	27,2700	3 665 931	01/08/2021	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	PRAVEX-BANK JOINT-STOCK COMPANY COMMERCIAL BANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	253 316 000	UAH	27,2700	9 286 390	04/08/2021	04/08/2024
Asbis-Ukraine ltd	RAIFFEISEN BANK	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	157 500 000	UAH	27,2700	5 773 841	01/09/2021	01/06/2022
Asbis-Ukraine ltd	JSC «ALFA-BANK»	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	350 000 000	UAH	27,2700	12 830 759	29/11/2021	31/12/2025
Asbis-Ukraine ltd	BANK PIVDENNYI	Pożyczka krótkoterminowa/pożyczka odnawialna	75 000 000	UAH	27,2700	2 749 448	24/11/2021	31/03/2022
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	30 000 000	UAH	27,2700	1 099 779	02/09/2020	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Faktoring z regresem	20 000 000	UAH	27,2700	733 186	21/03/2019	27/10/2023
Asbis-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Faktoring z regresem	250 000 000	UAH	27,2700	9 164 828	30/11/2020	21/07/2026
Asbis-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Faktoring z regresem	135 000 000	UAH	27,2700	4 949 007	02/09/2021	27/10/2023
Asbis-Ukraine ltd	TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Faktoring z regresem	249 900 000	UAH	27,2700	9 161 162	01/09/2021	03/06/2022

## **Wydatki kapitałowe**

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 16.448 USD w 2021 r. w porównaniu do 4.416 USD w 2020.

## **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.

## **Prognoza finansowa na 2022 rok**

Spółka zdecydowała się przełożyć ogłoszenie oficjalnej prognozy wyników finansowych na 2022 r., na miesiąc maj 2022 r. Biorąc pod uwagę obecną niestabilną sytuację, Rada Dyrektorów uważa, że będzie bardziej wiarygodnie opublikować ją na początku maja br.

## **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	Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor finansowy	28 grudnia 2001	2023	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. Ryzyka i Relacji Inwestorskich	23 kwietnia 2007	2022	Cypryjska
Julia Prihodko	1982	Dyrektor ds. HR	7 maja 2021	2022	Ukraińska
Tasos A.Panteli	1976	Dyrektor niewykonawczy	18 kwietnia 2019	2024	Cypryjska
Maria Petridou	1977	Dyrektor niewykonawczy	29 marca 2021	2024	Cypryjska

Poniżej przedstawiono życiorysy zawodowe członków Rady Dyrektorów:

*Siarhei Kostevitch*, urodzony w 1964 r., ukończył studia magisterskie na kierunku inżynierii radiowej na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku w 1987 r. W latach 1987–1992, Pan Kostevitch był pracownikiem Centrum Badań Naukowych na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku. W tym czasie opublikował serię artykułów na temat projektowania układów mikroelektronicznych w specjalistycznych periodykach o zasięgu lokalnym i międzynarodowym. W 1990 r. Pan Kostevitch założył firmę projektowo-produkcyjną w Mińsku, która w ciągu 15 lat stała się czołowym dystrybutorem podzespołów komputerowych w Europie Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego. Pan Kostevitch pełni funkcję Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektora Generalnego Grupy.

*Marios Christou*, urodzony w 1968 r. uzyskał tytuł licencjata na dwóch kierunkach studiów: księgowości i systemach informacyjnych oraz ekonomii w Queens College na Uniwersytecie Miejskim Nowego Jorku (C.U.N.Y.) (1992 r.). Ponadto posiada tytuł MBA w zakresie Finansów Międzynarodowych przyznany przez St. John's University w Nowym Jorku w 1994 r. Pan Christou jest również biegłym rewidentem i członkiem Amerykańskiego Instytutu Biegłych Rewidentów (AICPA). Pan Christou przez cztery lata pracował jako audytor w Deloitte & Touche Limassol na Cyprze, a następnie przez trzy lata pełnił funkcję kontrolera finansowego w Photos Photiades Breweries Ltd (spółce należącej do Grupy Carlsberg). Pan Christou dołączył do kadry zarządzającej Spółki w sierpniu 2001 r. i pełni obowiązki Dyrektora Finansowego.

*Constantinos Tziamalis*, urodzony w 1975 r., uzyskał tytuł licencjata na kierunku bankowość i usługi finansowe (1998 r.) oraz magistra na kierunku finanse (1999 r.) na Uniwersytecie Leicester. Pan 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 Lincolna Inn. Tasos sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

*Pani Maria Petridou* dołączyła do Grupy w 2021 r. Pani Maria rozpoczęła karierę zawodową w KPMG Metaxas, Loizides, Syrimis (Limassol, Cypr) na stanowisku Inspektora Audytu (1998-2002). Od 2002 roku Pani Maria Petridou pracowała w EFG EUROBANK SA (Ateny, Grecja) jako Zastępca Kierownika w Dziale Finansów i Kontroli. W latach 2006-2007 pracowała w KOMMUNALKREDIT INTERNATIONAL BANK LTD (Limassol, Cypr) jako Kierownik Działu Księgowości. Od 2008 roku pracowała jako Lider Finansowy w Biurze Zgodności SOX w MF GLOBAL LIMITED (Londyn, Wielka Brytania). W latach 2011-2012 pracowała w Spółce Versatile Apparel Ltd (Londyn, Wielka Brytania) na stanowisku Dyrektora Finansowego. Od 2013 roku pracowała jako Kierownik Działu Administracji w AMF Horwath DSP (Limassol, Cypr). W latach 2016-2018 pracowała jako konsultant zajmując się projektami z zakresu rachunkowości i usług finansowych. Od 2018 roku zajmuje stanowisko Głównego Księgowego w Agri Europe Cyprus Limited.

Pani Maria Petridou uzyskała tytuł licencjata w dziedzinie rachunkowości i zarządzania finansami (1998) oraz uzyskała odznaczenie wyższej klasy drugiej na Uniwersytecie 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 2021 oraz 2020 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)	2020	138			367		15	4	524
	2021	228			851		0	7	1.086
Marios Christou, Dyrektor wykonawczy (Dyrektor finansowy)	2020	90			7		61	3	161
	2021	138			115		0	4	257
Costas Tziamalīs, Dyrektor wykonawczy (Wiceprezes Grupy ASBIS)	2020	90			7		61	3	161
	2021	138			120		0	4	262
Yuri Ulasovich, Dyrektor wykonawczy (Dyrektor ds. Operacyjnych)	2020	135			0		61	4	200
	2021	43			4		0	1	48
Demos Demou, Dyrektor niewykonawczy	2020	14			0		0	0	14
	2021	7					0	0	7
Tasos Panteli, Dyrektor niewykonawczy	2020	14			0		0	0	14
	2021	14			0		0	0	14
Julia Prihodko Dyrektor wykonawczy (Dyrektor ds. HR)	2020								
	2021	31			20		0	1	52
Maria Petridou Dyrektor niewykonawczy	2020								
	2021	11			0		0	0	11

## **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 2021 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:

<b>Nazwisko</b>	<b>Ilość akcji</b>	<b>% głosów w kapitale</b>
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 2021 roku Pan Constantinos Tziamalis nabył 1.150 akcji ASBIS.

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

## Komitety

W skład komitetu audytu w 2021 roku 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 w 2021 roku wchodziła Maria Petridou i Tasos A. Panteli (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Sjarhei Kostevitch (jako uczestnik); jego przewodniczącym jest Tasos A. Panteli. Komitet ds. wynagrodzeń ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę pakietów wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych, wliczając opcje na akcje oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia Dyrektorów niewykonawczych ustalane są przez Radę Dyrektorów z należytym uwzględnieniem interesu Akcjonariuszy i wyników Spółki. Komitet ds. wynagrodzeń wydaje również rekomendacje dla Rady Dyrektorów w zakresie alokacji opcji na akcje dla pracowników.

## Zmiany w głównych zasadach zarządzania

W 2021 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 2021 roku zatrudnialiśmy średnio 2.079 pracowników, spośród których 167 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie.

Podział pracowników ze względu na obowiązki w 2021 i 2020 wygląda następująco:

	2021	2020
Sprzedaż i marketing	1.093	954
Administracja i IT	358	343
Finanse	197	179
Logistyka	431	361
<b>OGÓŁEM</b>	<b>2.079</b>	<b>1.837</b>

## PUNKT 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKcje Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

### Główni akcjonariusze

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

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20.448.127	36,84%	20.448.127	36,84%
Free float	35.051.873	63,16%	35.051.873	63,16%
OGÓŁEM	55.500.000	100%	55.500.000	100%

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

### Informacja o realizacji programu skupu akcji własnych:

W 2021 roku ASBIS sprzedał wszystkie 325.389 akcji własnych, stanowiących 0,59% kapitału zakładowego i dających 325.389 głosów (0,59%) na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy. Akcje te zostały nabyte na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie po średniej cenie 2,52 zł za akcję. ASBIS sprzedał je kluczowym, wybranym pracownikom po średniej cenie 5,0 zł za akcję.

Poza wspomnianą powyżej sprzedażą akcji własnych nie nastąpiły żadne inne zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy w 2021 r.

### Transakcje z podmiotami powiązanyimi

W roku zakończonym 31 grudnia 2021 Spółka nie zawarła żadnych istotnych transakcji z podmiotami powiązanymi, 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 2021 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 2021 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 2021 r. wartość udzielonych spółkom zależnym gwarancji korporacyjnych w celu wsparcia lokalnego finansowania wyniosła 230.835 USD.

Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 grudnia 2021 roku wyniosła 60.275 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

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

Niniejsze informacje zostały przedstawione w nocie 32 sprawozdania finansowego do niniejszego raportu rocznego, pod nagłówkiem „Zarządzanie Ryzykiem Finansowym”.

### **Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych**

Spółka zrealizowała wszystkie aktualne inwestycje w latach poprzednich i w 2022 roku ma zamiar rosnąć organicznie. W związku z tym nie ma ryzyk związanych z realizacją bieżących zamierzeń inwestycyjnych.

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

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

- a) nota 14 – Należności z tytułu dostaw i usług – Podział wiekowy należności
- b) nota 32 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności

### **Informacja o strukturze głównych depozytów i inwestycji kapitałowych w 2021 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 2021**

Według stanu na dzień 31 grudnia 2021 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 17 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 5 maja 2021 r. Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę w sprawie wypłaty dywidendy za rok zakończony 31 grudnia 2020 r. w wysokości 0,20 USD na akcję tj. łącznie 11,1 mln USD, zgodnie z rekomendacją Rady Dyrektorów Spółki. Zwyczajne Walne Zgromadzenie uznało również decyzję Rady Dyrektorów o zatwierdzeniu, wypłaconej w grudniu 2020 r., dywidendy zaliczkowej w wysokości 5.550.000 USD. Tym samym łączna wypłata dywidendy z zysku Spółki za 2020 r. wyniosła 0,30 USD na akcję, co oznaczało całkowitą wypłatę w wysokości 16 650 000 USD.

W dniu 3 listopada 2021 r. Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wypłacie zaliczki na poczet dywidendy z zysku Spółki za 2021 r. Zaliczka na poczet dywidendy w wysokości 0,20 USD na akcję (tj. łącznie 11,1 mln USD) została wypłacona w dniu 2 grudnia 2021 r.

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 2021 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 13 stycznia 2022 r.



Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2021 i 2020 roku:

<b>(USD)</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym <sup>(1)</sup>	437	432
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami poświadczającymi	0	0
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	19	3
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	6	5
<b>Wynagrodzenie ogółem</b>	<b>462</b>	<b>440</b>

<sup>(1)</sup> 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 2021**

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 2021 rok.

Raport w sposób kompletny obejmuje informacje niefinansowe dotyczące Grupy ASBISc Enterprises Plc w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2021 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 Grupy 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 Grupy ASBIS  
Członek Rady Dyrektorów

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

Limassol, 31 marca 2022 r.