

**RAPORT ROCZNY
ZA OKRES ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.**



John Hirst
Dyrektor niewykonawczy

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2007 był rokiem pełnym wydarzeń dla ASBIS, które były rezultatem rozwoju opartego na solidnych fundamentach zbudowanych w ciągu lat. Warunki rynkowe były dla nas korzystne a wzrost firmy bardzo zachęcający.

Dodaliśmy nowe linie produktów i zdobyliśmy nowych klientów. Pod względem gamy produktów i pokrycia regionalnego ASBIS znacznie wyprzedza swoich konkurentów, ustanawiając standardy usług i wzrostu.

Wzrost sprzedaży o 39%, idący w parze z efektywnym wykorzystaniem dźwigni finansowej w strukturze kosztów operacyjnych, przyniosły wyniki w postaci wzrostu zysku po opodatkowaniu o 69%.

Debiut na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie został przeprowadzony z sukcesem w październiku a zainteresowanie działaniami firmy nadal rośnie. Choć Warszawa, tak jak i inne międzynarodowe rynki giełdowe, znalazła się pod wpływem globalnej niepewności, ASBIS był postrzegany jako spółka o dobrych wynikach.

Rynki które obsługuje ASBIS wykazują rosnący potencjał rozwoju. ASBIS ma tam mocne przyczółki i Rada Dyrektorów jest przekonana, że spółka posiada zarówno wysokiej klasy kierownictwo jak i spójną strategię dla osiągnięcia doskonałych rezultatów w przyszłości.

Szanowni Akcjonariusze,

Jest mi niezmiernie miło zobaczyć, że grupa ASBIS zakończyła rok 2007 mocnym akcentem! Rozwój biznesu przekroczył oczekiwania. Rok 2007 był pełen wyzwań, lecz był także bardzo owocny.

W zeszłym roku udało nam się dostarczyć portfel laptopów dla najszybciej rozwijających się segmentów rynku i dalej rozwinąć nasz kanał sprzedaży. Obsługiwaliśmy większą bazę klientów, przekraczając 20 tysięcy aktywnych klientów, jak również zwiększyliśmy liczbę klientów obsługiwanych on-line do 11 tysięcy. Nasze własne marki wykazały wzrost sprzedaży o 34% i wzrost zysków o 56%. Rozwój w niektórych krajach był naprawdę niesamowity. Najlepsze wyniki osiągnęliśmy w szczególności w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Rosji, Polsce, Rumunii oraz Słowacji.

Nie tylko nasze przychody wzrosły o 38%, ale również marża zysku brutto wzrosła do 4,9%. W wyniku naszej efektywności operacyjnej nasz profit netto zwiększył się o 69%. Ubiegły rok był wyjątkowy dla grupy ASBIS: byliśmy zachwyceni mogąc wprowadzić spółkę na Warszawską Giełdę Papierów Wartościowych w październiku 2007 r. oraz zebrać dodatkowy kapitał poprzez emisję nowych akcji. Wszystkie fundusze przyszły w odpowiednim momencie, aby dostarczyć nam kapitał niezbędny dla dalszej poprawy rentowności.

W ubiegłym roku obserwowaliśmy trend konsolidacji wśród naszych konkurentów. Uważamy, że trend ten się utrzyma, ponieważ rynki na których działamy są nadal bardzo rozdrobnione a otoczenie nie jest sprzyjające dla małych narodowych dystrybutorów. Jednakże jesteśmy również całkowicie pewni, że ASBIS stoi na solidnych fundamentach we wszystkich rozwijających się rynkach Europy Środkowej i Wschodniej, aby dalej się rozwijać, i jest on w doskonałej pozycji aby dostosować się do wszelkich zmian, które mogą zajść w otoczeniu.

Na koniec, pragnę zapewnić wszystkich akcjonariuszy, że kierownictwo ASBIS podejmie wszelkie niezbędne kroki w celu ochrony interesu udziałowców. Przy obecnej infrastrukturze jesteśmy w stanie patrzeć w przyszłość z pewnością. Rada Dyrektorów jest zdeterminowana dostarczać wartości obecnym i przyszłym akcjonariuszom. Uczynimy wszystko co w naszej mocy, aby rok 2008 okazał się kolejnym udanym rokiem!



Siarhei Kostevitch
Dyrektor Generalny Grupy Asbis

**Sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności Grupy
Kapitałowej**

Za rok finansowy zakończony 31 grudnia 2007 r.

Spis treści

Część I	7
Punkt 1. Podstawowe informacje`	7
Punkt 2. Charakterystyka Grupy Kapitałowej	16
Punkt 3. Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju.....	36
Punkt 4. Rada Dyrektorów, kierownictwo i pracownicy	45
Punkt 5. Główni akcjonariusze i transakcje z podmiotami powiązanymi	50
Punkt 6. Informacje finansowe	50
Punkt 7. Oferta i notowania	52
Punkt 8. Informacje dodatkowe	52
 Część II	 59
Punkt 9. Podstawowe usługi księgowe i wynagrodzenie za te usługi	59
 Część III	 60
Punkt 10. Sprawozdania finansowe	60

Jesteśmy jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) w Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej. Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Polska, Czechy, Słowacja, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, Rosja, Ukraina, i kraje Bliskiego Wschodu (włączając między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie i Katar).

Jesteśmy dostawcą serwerów, komputerów stacjonarnych i laptopów dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów i sprzedawców detalicznych. Asortyment produktów informatycznych oferowany przez nas obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Samsung i Microsoft. Ponadto, coraz większa część przychodów Grupy pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio i Canyon. Niektórym ze swych największych odbiorców oferujemy także produkty obcych producentów, sprzedawane pod własną marką naszych odbiorców (ang. white label).

Rozpoczęliśmy działalność w 1992 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez cztery główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Holandii, Finlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 19 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także do innych klientów w łącznie ok. 70 krajach.

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

Poniższy raport został przygotowany zgodnie z artykułem 86 ustęp 1 punkt 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie raportów bieżących i okresowych publikowanych przez emitentów papierów wartościowych.

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. Wszelkie odwołania do „Akcji” odnoszą się do naszych akcji będących w obrocie na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A.

Stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań

Niniejsze Sprawozdanie zawiera stwierdzenia odnoszące się do przyszłych oczekiwań w brzmieniu określonym przez amerykańskie prawa federalne dotyczące papierów wartościowych, dotyczące naszej działalności, wyników finansowych i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym Sprawozdaniu. 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 przyszłych oczekiwań. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie sporządzania niniejszego Sprawozdania.

Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do przyszłych oczekiwań, 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 wydania niniejszego Sprawozdania.

W punkcie 1 „Informacje podstawowe – Czynniki ryzyka”, punkcie 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju”, a także w innych miejscach niniejszego Sprawozdania przedstawiamy istotne czynniki ryzyka, które mogą spowodować, że nasze rzeczywiste wyniki będą istotnie różnić się od naszych oczekiwań. Te zastrzeżenia dotyczą wszystkich stwierdzeń odnoszących się do przyszłych oczekiwań, wydanych przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Twierdząc, że zdarzenie, warunki lub okoliczności mogą lub będą mieć niekorzystny wpływ na nas, mamy na myśli ich wpływ na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki działalności.

Dane branżowe i rynkowe

W niniejszym Sprawozdaniu przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności, jak również rynków, na którym działamy i na których działają nasi konkurenci. Informacje o rynku, jego wielkości, udziale w rynku, pozycji na rynku, wskaźnikach wzrostu, jak również inne dane branżowe dotyczące 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 dotyczące naszej działalności uzyskaliśmy od dostawców danych branżowych, w tym:

- Gartner – wiodąca spółka badawcza IT, oraz
- IDC – organizacja dedykowana publikacji danych z branży IT.

Jesteśmy przekonani, że publikacje, ankiety i prognozy branżowe są wiarygodne, ale nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji, i nie możemy gwarantować ich dokładności ani kompletności.

Poza tym, w wielu przypadkach w niniejszym Sprawozdaniu zawarliśmy stwierdzenia dotyczące naszej branży i naszej pozycji na rynku 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 sprawozdania finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdania finansowe za okres trzech miesięcy zakończony 31 grudnia 2007 r. Załączone sprawozdania finansowe zostały sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej ("IFRS")i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

Walutą funkcjonalną oraz walutą prezentacji naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego 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 w dolarach amerykańskich, euro i złotych polskich wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i zysku na akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

PUNKT1. INFORMACJE PODSTAWOWE

Prezentacja walut

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie kwartalnym do „USD” i „dolar amerykański” 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 i 974/98; wszystkie odniesienia do „PLN” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce.

Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, euro i złotych polskich wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i zysku na akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

Poniższa tabela przedstawia – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego kupna/sprzedaży, 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 Sprawozdaniu. Prezentacja kursów wymiany nie miała 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.

Rok zakończony 31 grudnia					
Rok (złoty za 1,00 dolara)	2003	2004	2005	2006	2007
Kurs wymiany na koniec okresu	3,74	2,99	3,26	2,91	2,44
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	3,90	3,64	3,25	3,10	2,77
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,09	4,06	3,45	3,30	3,04
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,67	2,97	2,91	2,86	2,43

Średni kurs celny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie.

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Październik 2007 r.....	2,68	2,51
Listopad 2007 r.....	2,52	2,46
Grudzień 2007 r.....	2,52	2,43
Styczeń 2008 r	2,53	2,41
Luty 2008 r	2,50	2,32
Marzec 2008 r	2,33	2,31

Następująca tabela pokazuje dla wskazanych dat i okresów koniec okresu, średni, najwyższy i najniższy kurs wymiany Euro do dolara amerykańskiego wyliczony na podstawie stóp ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski, wyrażone w Euro na 1.00 USD.

Rok (euro za 1,00 dolara)	Rok zakończony 31 grudnia				
	2003	2004	2005	2006	2007
Kurs wymiany na koniec okresu	0,7930	0,7331	0,8449	0,7597	0,6798
Średni kurs wymiany w ciągu okresu ⁽¹⁾	0,8779	0,8048	0,8044	0,7970	0,7269
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	0,9656	0,8476	0,8565	0,8442	0,7747
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	0,7930	0,7331	0,7387	0,7515	0,6727

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

	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Miesiąc (euro za 1,00 dolara)		
Październik 2007 r.....	0,7123	0,6929
Listopad 2007 r.....	0,6909	0,6727
Grudzień 2007 r.....	0,6967	0,6791
Styczeń 2008 r.....	0,6907	0,6715
Luty 2008 r.....	0,6901	0,6577
Marzec 2008 r.....	0,6592	0,6326

Wybrane dane finansowe

Poniższa tabela przedstawia wybrane skonsolidowane dane finansowe na prezentowane okresy. Dane te powinny być analizowane w oparciu o punkt 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” niniejszego Sprawozdania oraz w kontekście sprawozdań finansowych załączonych do niniejszego raportu rocznego. Dane finansowe prezentowane zgodnie z MSSF pochodzą ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Dla państwa wygody, pewne kwoty w USD na koniec roku i dla roku zakończonego 31 grudnia 2007 r. zostały przeliczone na Euro i PLN w następujący sposób:

- Poszczególne pozycje bilansu – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy, tzn. na dzień 31 grudnia 2007 r.: 1 USD = 2,4350 PLN i 1 EUR = 3,5820 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w okresie pomiędzy 1 stycznia a 31 grudnia 2007 r. 1 US\$ = 2,7484 PLN i 1 EUR = 3,7768 PLN.

Okres od 1 stycznia do 31 grudnia

	2007 r.			2006 r.
	USD	PLN	EUR	USD
Przychody ze sprzedaży	1.397.349	3.840.473	1.016.859	1.008.795
Koszt własny sprzedaży	(1.329.409)	(3.653.749)	(967.419)	(961.102)
Zysk brutto	67.939	186.724	49.440	47.693
Koszty sprzedaży	(25.358)	(69.693)	(18.453)	(17.291)
Koszty ogólnego zarządu	(16.845)	(46.296)	(12.258)	(14.318)
Zysk operacyjny	25.737	70.735	18.729	16.084
Koszty finansowe	(5.192)	(14.270)	(3.778)	(3.850)
Przychody finansowe	750	2.062	546	142
Pozostałe spisane	337	926	245	383
Odpis wartości firmy netto	(223)	(613)	(162)	0
Zysk przed opodatkowaniem	21.409	58.840	15.579	12.759
Podatek	(2.723)	(7.485)	(1.982)	(1.689)
Zysk po opodatkowaniu	18.686	51.355	13.598	11.070
Zamortyzowane koszty notowań na giełdzie	0	0	0	(1.597)
Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego	18.686	51.355	13.598	9.473

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	37,94	104,27	27,61	19,74

	USD	PLN	EUR	USD
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	1.097	3.015	798	(8.779)
Wypływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej	(7.612)	(20.920)	(5.539)	(1.060)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	22.550	61.976	16.410	10.911
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	16.035	44.071	11.669	1.072
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	13.250	36.418	9.642	12.179
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	29.286	80.489	21.311	13.250

	Na dzień 31 grudnia 2007 r.			Na dzień 31 grudnia 2006 r.
	USD	PLN	EUR	USD
Aktywa obrotowe	348.367	848.275	236.816	227.622
Aktywa trwałe	17.304	42.136	11.763	8.530
Aktywa ogółem	365.672	890.411	248.579	236.152
Pasywa	269.971	657.380	183.523	175.999
Kapitał własny	95.700	233.031	65.056	60.153

Czynniki ryzyka

Niniejszy rozdział opisuje główne rodzaje ryzyka i niepewności wpływające na nas i 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 działalnością Grupy i branży, w której działa

Globalna konkurencja i presja cenowa w branży, w której prowadzimy działalność, mogą spowodować zmniejszenie naszego udziału rynkowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową

Rynek dystrybucji produktów informatycznych, na którym działamy, charakteryzuje nasilona konkurencja, w szczególności pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz warunków handlowych. W związku z tym, na rynku obserwuje się presję na marże ze strony podmiotów konkurujących oraz nowych uczestników rynku. Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma podmiotami prowadzącymi działalność na różną skalę i na różnych rynkach geograficznych, a oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności, na każdym rynku, na którym prowadzimy działalność, napotykamy konkurencję ze strony szeregu podmiotów, wśród których są zarówno dystrybutorzy międzynarodowi, tacy jak np. Avenet Inc., Tech Data Corp., Ingram Micro Inc., czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie od nas większy, lecz których zasięg geograficzny działalności nie pokrywa się z naszym zasięgiem, jak i dystrybutorzy regionalni bądź lokalni, w rodzaju Elko (obecny głównie w państwach bałtyckich, Rosji, na Ukrainie i w regionie Adriatyku), Kvazar Micro i Millennium Distribution (na terenie byłego Związku Radzieckiego), ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i BGSLevi w Czechach i na Słowacji.

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku mogą spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży. Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych rynkach naszej działalności. Presja cenowa może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na osiąganą przez nas marżę zysku i jej ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że stosowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – stosunkowo niskie i wrażliwe na zmiany cen. Nacisk ze strony obecnych konkurentów oraz nowych uczestników rynku może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

Notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku innych dystrybutorów – niskie i przewidujemy, że taki stan utrzyma się w przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki są planowane częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W związku z tym, możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć wpływ spadku marży brutto w przyszłości. Niezdolność do skutecznego zarządzania kosztami może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Zalegające zapasy towarów i spadek cen w branży, w której prowadzimy działalność, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową

Jako dystrybutor, często musimy nabywać komponenty i produkty informatyczne zgodnie z zamówieniami składanymi przez klientów i oczekiwanym popytem na rynku. Rynek produktów i komponentów

informatycznych charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy szybko się starzeją. Szybkie tempo zmian technologicznych powoduje, że w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar pewnych komponentów. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami dla naszych klientów, rośnie potrzeba utrzymywania przez nas pewnego poziomu zapasów zabezpieczających przyszłe potrzeby 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 szybki spadek cen przestarzałych produktów, albo konieczność tworzenia rezerw na niesprzedane zapasy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżać ceny, aby pozbyć się posiadanych zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych przez nas cen. Nasza zdolność do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkami cen produktów handlowych jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie naszej działalności.

Umowy handlowe zawierane przez nas przewidują korzystne warunki, które chronią nas przed skutkami gwałtownych spadków cen lub wolnorotującymi zapasami w przypadku pewnych rodzajów produktów dostarczanych przez niektórych dostawców (więcej informacji znajduje się w części *Informacje o Społce – Główni dostawcy– Polityka Ochrony Cen i Polityka Rotacji Zapasów*). Wspomnianymi politykami nie są jednak objęte wszystkie produkty, których dystrybucję prowadzimy; nie jest również pewne, że zostaną one utrzymane przez dostawców w przyszłości. Polityki te nie chronią ponadto sprzedaży własnych marek Grupy (Canyon i Prestigio). W związku z tym, zalegające zapasy i wynikająca stąd erozja cen ich sprzedaży mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

Nasza działalność jest uzależniona od decyzji i działań ograniczonej liczby dostawców. W roku finansowym zakończonym 31 grudnia 2007 r. niemal połowa naszych przychodów została osiągnięta w ramach współpracy z trzema największymi dostawcami, a mianowicie Intel, AMD i Seagate. Umowy zawierane z tymi dostawcami nie zawierają na ogół klauzuli wyłączności, przewidują rozwiązanie z podaniem lub bez podania przyczyny, nie definiują ściśle warunków czy wielkości dostaw i nie nakładają żadnych zobowiązań dotyczących wielkości czy przedmiotu obrotu.

Jesteśmy narażeni na ryzyko rozwiązania posiadanych umów dystrybucyjnych w wypadku niewypełnienia zobowiązań umownych zgodnie z oczekiwaniami dostawcy lub z jakichkolwiek innych powodów, w tym także pozostających poza naszą kontrolą. Zmiany stosowanych przez dostawców strategii działalności, polegające w szczególności na częściowym lub całkowitym przeniesieniu zleceń dystrybucyjnych na podmioty konkurujące z nami lub na bezpośredniej dystrybucji produktów wśród użytkowników końcowych, mogą skutkować rozwiązaniem zawartych umów dystrybucyjnych. Każdy z takich dostawców może połączyć się lub przejąć podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych. Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

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

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

Wśród najistotniejszych umów zawartych przez nas z dostawcami są takie, które zawierają postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz przestarzałych 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 z przestarzałymi zapasami; 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 przestarzałymi zapasami, co – wobec niskich marż zysku brutto – może mieć istotny niekorzystny wpływ na nasze działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Rosnąca aktywność naszych dostawców na rynku handlu elektronicznego, umożliwiającą im sprzedaż bezpośrednią, może prowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego, a w konsekwencji wywrzeć niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową

Działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a odbiorcami końcowymi. Producenci mogą niekiedy przenieść – na zasadzie outsourcingu – funkcje sprzedaży i marketingu swych produktów do dystrybutorów i skupić się na działalności podstawowej. Pojawienie się nowych technologii internetowych i handlu elektronicznego zachęciło jednak rosnącą liczbę producentów do budowy własnych platform handlu internetowego umożliwiających bezpośrednie przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie *on line*. 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 ją 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 cztery 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 oszczędności kosztowych przy stale rosnących obrotach, jest ciągłe poszukiwanie ulepszeń w systemie logistycznym i infrastrukturze dystrybucyjnej. Jednocześnie, musimy zapewnić, aby rozwój naszej infrastruktury nadążał

za wzrostem działalności. Koszt rozwoju 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.

Ryzyko kredytowe, na jakie jesteśmy narażeni ze względu na nasze zobowiązania w ramach umów na dostawę produktów, a także ryzyko opóźnień w płatnościach ze strony klientów, mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową

Nabywamy komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i rozprowadza je wśród swoich klientów. Niektórym naszym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 15 do 45 dni, a w niektórych wypadkach – do 90 dni. Nasze zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi z zobowiązaniami klientów do zapłaty nam za nabywany od niej towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdzie umowa pomiędzy nami a dostawcą dotyczy sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych dystrybutorów. Mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców, niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar, a ponieważ nasze marże brutto są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać terminowej płatności od swoich klientów, to będziemy narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęte jest jedynie około 50% jej przychodów. Tak więc powstanie – ze względu na niezdolność do ściągnięcia należności – jakichkolwiek należności wątpliwych, na które tworzone są rezerwy, lub należności nieściągalnych, na które tworzone są odpisy, może mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

Wahania kursów naszych walut funkcjonalnych lub walut, w których pozyskujemy finansowanie w stosunku do dolara amerykańskiego, mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. Około połowa naszych przychodów jest denominowana w dolarach amerykańskich, natomiast pozostała część w euro lub w innych walutach, w tym walutach powiązanych z euro. Zasadniczo wszystkie nasze zobowiązania z tytułu dostaw i usług denominowane są w dolarach. Ponadto, około połowa naszych kosztów operacyjnych denominowana jest w dolarach, natomiast pozostała część denominowana jest w euro lub w innych walutach, w tym walutach powiązanych z euro.

W związku z powyższym, na nasze wyniki finansowe wpływ mają zmiany kursów walut, zwłaszcza w relacjach dolar – euro oraz dolar – inne waluty, w szczególności krajów, w których prowadzimy działalność, takich jak korona słowacka, korona czeska czy złoty polski. W szczególności umocnienie kursu dolara wobec euro oraz innych walut krajów, w których działamy, może spowodować spadek naszych przychodów wykazywanych w dolarach oraz stratę z tytułu różnic kursowych z przeliczenia należności i zobowiązań z tytułu dostaw i usług, co miałoby negatywny wpływ na nasz wynik operacyjny oraz wynik netto, pomimo pozytywnego wpływu na poziom kosztów operacyjnych. Z kolei spadek wartości dolara wobec euro oraz innych walut krajów, gdzie prowadzimy działalność, może korzystnie wpłynąć na wartość naszych przychodów wykazywanych w dolarach, a co za tym idzie, może przyczynić się do poprawy wyniku operacyjnego oraz wyniku netto, pomimo negatywnego wpływu na poziom kosztów operacyjnych, tak jak to miało miejsce w 2006 r.

Zmiany relacji kursowych pomiędzy dolarem amerykańskim a euro, lub też innymi walutami krajów, w których prowadzimy działalność, mogą skutkować powstaniem różnic kursowych z przeliczenia, wykazywanych w kapitale własnym.

Ponadto, istotny spadek wartości którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowych rynkach walutowych oraz ograniczeniem możliwości transferu takiej waluty lub jej wymiany na dolara amerykańskiego lub inne waluty.

Nie można wykluczyć, że zmiany relacji kursowych pomiędzy euro i innymi walutami krajów, w których prowadzimy działalność, a dolarem amerykańskim nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową oraz wyniki.

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

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

PUNKT 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ

Informacje ogólne

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

Jesteśmy jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej w Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej. Łączymy duży zasięg terytorialny z szeroką gamą dystrybuowanych produktów (ang. *one-stop-shop*). Podstawowa nasza działalność koncentruje się na następujących krajach: Polska, Czechy, Słowacja, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Serbia, Węgry, Rosja, Ukraina, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Jordania, Jemen, Oman i Katar.

Jesteśmy dostawcą serwerów, komputerów stacjonarnych i laptopów, dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów i sprzedawców detalicznych. Asortyment produktów informatycznych oferowany przez nas obejmuje szerokie spektrum komponentów informatycznych, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Intel, AMD, Seagate, Samsung i Microsoft. Ponadto coraz większa część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi – Prestigio i Canyon. W 2007 r. stanowiła ona 7,4% naszych łącznych przychodów (5,8% w 2005 r.).

Rozpoczęliśmy działalność w 1992 r. na Białorusi. W 1995 roku na Cyprze została utworzona spółka holdingowa, a my przenieśliśmy swoją siedzibę do Limassol. Poprzez cztery główne centra dystrybucyjne (w Czechach, Holandii, Finlandii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala nadzoruje działalność sieci placówek zlokalizowanych w różnych krajach, składającej się z 31 magazynów w 19 krajach, w których prowadzimy działalność operacyjną. Za pośrednictwem swojej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzi bezpośrednio działalność operacyjną, a także do klientów łącznie w ok. 70 krajach. W 2007 r. obsługiwaliśmy więcej niż 20 tysięcy klientów w 70 krajach.

W 2007 r. sprzedaliśmy między innymi ok. 4,3 mln procesorów, 4,0 mln napędów dysku twardego oraz 2,9 mln modułów pamięci (zarówno modułów RAM jak i modułów pamięci *flash*), zakupionych od wiodących producentów z branży lub sprzedawanych pod naszymi markami własnymi. Dla porównania, w 2006 r. sprzedaliśmy ok. 3,4 mln procesorów, 3,3 mln napędów dysku twardego i 2,0 mln modułów pamięci.

Nasze przychody wzrosły do 1.397.349 USD z poziomu 1.008.795 USD w 2006 r., co jest równoznaczne ze wzrostem o 38,5%. W tym samym okresie zwiększył się też nasz zysk netto (po opodatkowaniu i przed odliczeniem kosztów wprowadzenia do obrotu) do 18.686 USD, w porównaniu z 11.070 USD zysku odnotowanego w 2006 r., co oznaczało wzrost o 68,8%.

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). Aby skutecznie koordynować działalność prowadzoną na rynkach na całym świecie oraz zwiększyć automatyzację i przejrzystość raportowania, zarówno wewnętrznie, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również internetowy system kompleksowego zarządzania łańcuchem dostaw. W 2007 r. transakcje zawierane poprzez internetową platformę IT4Profit były źródłem ok. 50% naszych przychodów.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 23 krajów, w których prowadzimy działalność operacyjną. Dzięki obecności na rynkach lokalnych zdobyliśmy gruntowną wiedzę dotyczącą dynamicznie rozwijających się rynków informatycznych w takich regionach jak Europa Wschodnia i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznajomość może stanowić istotną przeszkodę w wejściu na dany rynek dla

większości naszych międzynarodowych konkurentów. Uważa, że to właśnie ten czynnik przyczynił się do osiągnięcia przez nas sukcesu, jakim było szybkie i efektywne kosztowo wejście na rynki wschodzące i umocnienie pozycji konkurencyjnej nie tylko w Europie Wschodniej, ale również na Bliskim Wschodzie i w Afryce (ang. EMEA). Dlatego też uważamy, że jesteśmy w chwili obecnej jednym z największych dystrybutorów komponentów komputerowych w Europie Wschodniej, z siecią dystrybucyjną obejmującą większość krajów tego regionu, oraz jednym z trzech największych dystrybutorów w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki, w zakresie takich komponentów, jak napędy dysku twardego i procesory.

Historia Grupy

Grupa została utworzona przez Pana Siarheia Kostevitcha w 1992 r. w Mińsku na Białorusi a jej głównym przedmiotem działalności była dystrybucja produktów Seagate Technology na terytorium byłego Związku Radzieckiego. Następnie w 1995 roku na Cyprze została utworzona spółka holdingowa, a my przenieśliśmy swoją siedzibę do Limassol. W 2002 roku w celu sfinansowania dalszego wzrostu, sprzedaliśmy w trybie emisji niepublicznej akcje o wartości 6,000 USD Black Sea Fund Limited, której jednoosobową spółką zależną jest MAIZURI Enterprises Ltd., i akcje o wartości 4,000 USD Alpha Ventures SA. W roku 2006, wprowadziliśmy swoje akcje zwykłe na Alternative Investment Market na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, jednakże po udanym debiucie na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (październik 2007 r.) Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wycofaniu naszych akcji z Londyńskiej Giełdy Papierów Wartościowych z dniem 18 marca 2008 r.

Mocne strony

Zdaniem Dyrektorów do naszych najważniejszych mocnych stron należy zaliczyć:

Szeroki zasięg geograficzny działalności w Europie Środkowo-Wschodniej połączony z silną obecnością na rynkach lokalnych

W przeciwieństwie do większości konkurentów działających na rynkach międzynarodowych, jesteśmy aktywnie obecni na rynkach wielu krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz w innych regionach. Ponieważ wielu naszych konkurentów działa na tych rynkach poprzez swoje placówki w Europie Zachodniej, dysponujemy przewagą w postaci mniejszych kosztów logistycznych. 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 mogła zaoferować im możliwość wejścia na te rynki w sposób efektywny kosztowo, stosując spójną politykę marketingową.

Doświadczona kadra zarządzająca i dogłębna znajomość rynków lokalnych

W skład naszej kadry zarządzającej wchodzi doświadczeni menedżerowie. Nasz Dyrektor Generalny jest z nią związany od momentu jej powstania w 1992 r., natomiast wielu kluczowych członków Kierownictwa pracuje dla nas od ponad pięciu lat. Co więcej, nasze podmioty zależne i jej oddziały w poszczególnych krajach są zarządzane przez zespoły złożone głównie z doświadczonych menedżerów lokalnych, co zapewnia dogłębną znajomość 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

Z przychodami na poziomie ponad 1.397.349 USD (w 2007 r.), sprzedażą prowadzoną w ok. 70 krajach i placówkami w 19 krajach, Grupa uważa, że stała się solidnym i wiarygodnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych, takich jak Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft, Hitachi i Toshiba, w większości regionów, w których prowadzi działalność. Dzięki swojej wielkości i szerokiemu zasięgowi regionalnemu Grupa uzyskała status autoryzowanego dystrybutora największych dostawców międzynarodowych na skalę europejską, regionalną lub krajową, co pozwala jej

korzystać z korzystnych warunków handlowych i zawierać umowy na dystrybucję produktów z wyższymi marżami zysku.

Ochrona cen dystrybuowanych produktów i polityka kontroli rotacji zapasów

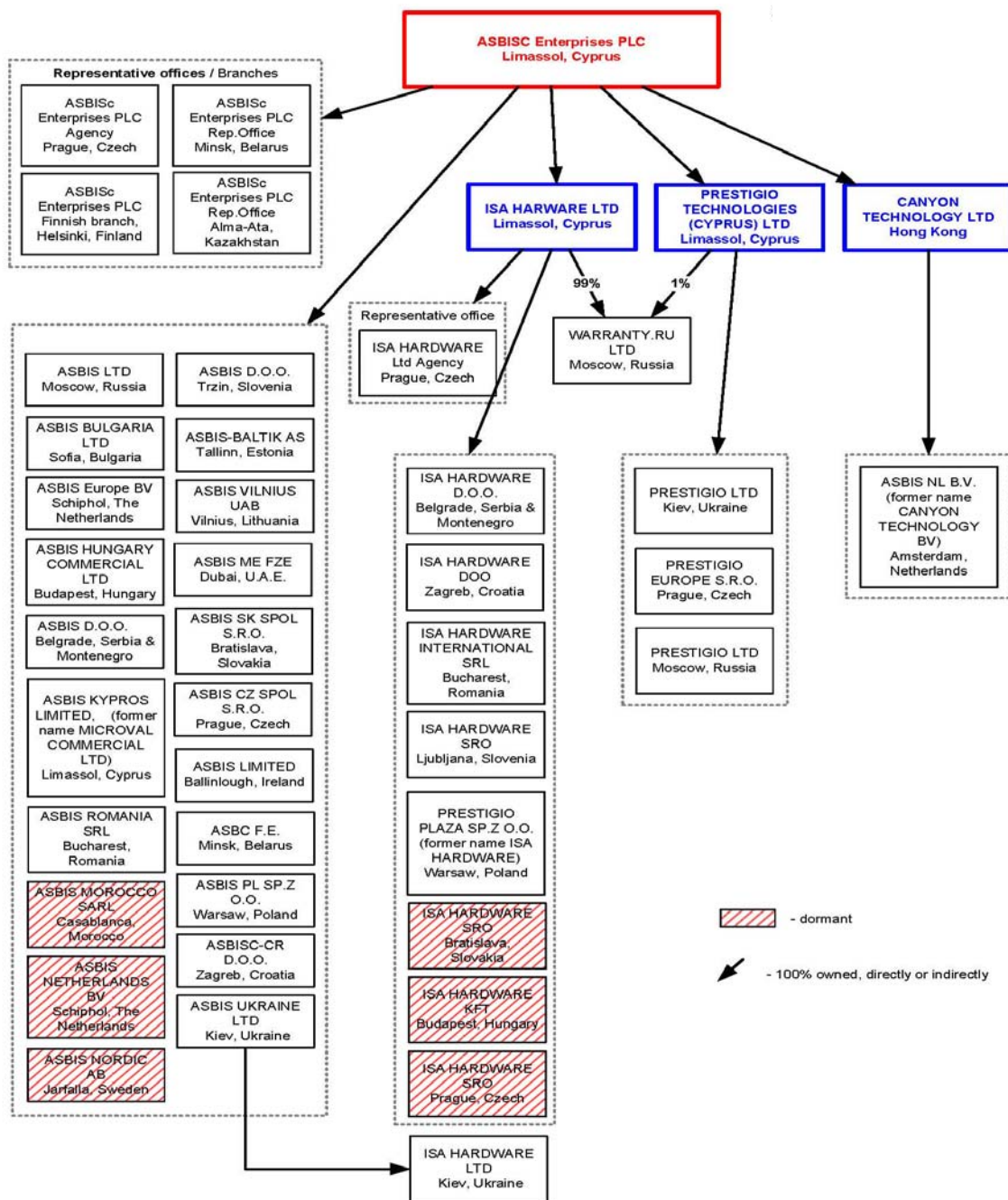
Jako autoryzowany dystrybutor wielu czołowych międzynarodowych dostawców komponentów komputerowych, zawieramy umowy przewidujące korzystne warunki dotyczące ochrony przed spadkiem cen lub zasady postępowania w wypadku wolno rotujących zapasów. W szczególności, na mocy tych umów, możemy zwracać część zapasów dystrybutorom w wypadku gdy nastąpi spadek cen rynkowych lub dany towar stanie się przestarzały. Więcej informacji na ten temat przedstawiono w części „Opis działalności -Główni dostawcy Grupy-Polityka ochrony cen i –Polityka rotacji zapasów”. 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 produktów dostarczanych przez wielu czołowych dostawców międzynarodowych. W rezultacie działamy jako podmiot zapewniający kompleksowe dostawy dla producentów i integratorów komponentów 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.

Działalność i Struktura Grupy

Poniższy schemat przedstawia naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 2007 r.:



Poniższa tabela przedstawia podmioty zależne wchodzące w skład Grupy:

Jednostka zależna	Kraj rejestracji/siedziba/przedmiot działalności	Udział w kapitale zakładowym (%)
Asbis Ukraine Limited	Ukraina/Kijów/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware Limited*	Ukraina/Kijów/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis PL Sp. zo. o.	Polska/Warszawa/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
AS Asbis Baltic	Estonia/Tallin/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Romania S.R.L.	Rumunia/Bukareszt/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Cr d.o.o.	Rumunia/Bukareszt/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis d.o.o.	Chorwacja/Zagrzeb/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Hungary Limited	Węgry/Budapeszt/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Bulgaria Limited	Bułgaria/Sofia/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis CZ, spol.s.r.o.	Czechy/Praga/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
UAB Asbis Vilnius	Litwa/Wilno/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Slovenia d.o.o.	Słowenia/Trzin/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Middle East FZE	Zjednoczone Emiraty Arabskie/Dubaj/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis SK sp. I s.r.o.	Słowacja/Bratysława/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Europe B.V.	Holandia/Schiphol/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Limited	Irlandia/Charlestown/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ZAO Automatic Systems of Business Control-Minsk	Białoruś/Mińsk/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware Limited – Group	Cypr/Limassol/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
OOO 'Asbis' – Moscow	Rosja/Moskwa/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Nordic AB	Szwecja/Jaelfaella/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Kypros Limited	Cypr/Lemesos/dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Morocco Limited	Maroko/Casablanca/dystrybucja podzespołów komputerowych	100

* w posiadaniu ASBIS Ukraine Limited

Z kolei ISA Hardware Limited posiada bezpośrednio lub pośrednio udziały w następujących podmiotach zależnych, które również wchodzi w skład Grupy:

Jednostka zależna	Kraj rejestracji/siedziba/przedmiot działalności	Udział w kapitale zakładowym (%)
Warranty RU Limited	Rosja/Moskwa/ dystrybucja podzespołów komputerowych	99
Comptizon Ltd	Brytyjskie Wyspy Dziewicze/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware s.r.o.	Czechy/Praga/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware d.o.o.	Chorwacja/Zagrzeb/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware Hungary Commercial Limited Liability Co	Węgry/Budapeszt/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware International S.R.L.	Rumunia/ Bukareszt/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware s.r.o. Slovakia	Słowacja/ Bratysława/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware d.o.o. Beograd	Serbia/Belgrad/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware s.r.o. Slovenia	Słowenia/ Lublana/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
ISA Hardware SP.Z.O.O.	Polska/ Warszawa/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd	Cypr/Limassol/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Prestigio Europe s.r.o.	Czechy/Praga/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Prestigio Limited	Rosja/Moskwa/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Prestigio Ukraine Limited	Ukraina/Kijów/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Canyon Technology Ltd	Hong Kong/ Hong Kong/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100
Asbis Netherlands B.V.	Holandia/Amsterdam/ dystrybucja podzespołów komputerowych	100

Asbisc Enterprises Plc jest podmiotem dominującym Grupy. Jej podmioty zależne prowadzą różnorodną działalność związaną z dystrybucją komponentów i sprzętu komputerowego. W szczególności, nasze podmioty zależne (lub ich przedstawicielstwa) działające pod firmą ASBIS prowadzą dystrybucję komponentów i sprzętu komputerowego, w tym dystrybucję produktów wiodących producentów na świecie, takich jak: Intel, Seagate, Samsung, Microsoft oraz Hitachi, natomiast podmioty zależne działające pod firmą ISA prowadzą głównie dystrybucję produktów firmy AMD.

Nasze podmioty zależne działające pod firmą Prestigio i Canyon odpowiadają przede wszystkim za pozyskiwanie dostawców, kontrolę jakości, marketing oraz hurtową dystrybucję sprzętu komputerowego naszych własnych marek (Canyon i Prestigio). Produkty te są jednocześnie dystrybuowane przez podmioty zależne działające pod firmami ASBIS oraz ISA.

Działalność regionalna

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca komponentów dla komputerów stacjonarnych, serwerów i komputerów przenośnych. W opinii Kierownictwa, jesteśmy obecnie jedynym dystrybutorem komponentów komputerowych, który swoim zasięgiem obejmuje niemal całą Europę Środkowo-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, Irlandii i Holandii. W krajach o rozległym terytorium i słabiej rozwiniętej infrastrukturze, takich jak Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan, Egipt, Maroko, Algieria czy Tunezja, rozwinęliśmy i prowadzimy sprzedaż za pośrednictwem sieci lokalnych pośredników. Zajmują się oni dystrybucją produktów korzystając z usług przedsprzedażowych i posprzedażowych świadczonych przez nas. Wraz z rozwojem infrastruktury w tych krajach, Kierownictwo zamierza zrezygnować z modelu sprzedaży pośredniej na rzecz modelu sprzedaży bezpośredniej, poprzez uruchomienie lokalnych oddziałów. Więcej informacji na ten temat przedstawiono w części „Opis Działalności - Strategia”.

Zapewniamy także, poprzez kierowników sprzedaży odpowiedzialnych za poszczególne linie produktów, wsparcie techniczne w odniesieniu do wszystkich sprzedawanych przez nią nowych produktów. Personel sprzedażowy przechodzi wewnętrzne szkolenia. Powoływane są też zespoły zadaniowe, których członkowie posiadają dogłębną wiedzę na temat danej linii produktów. Dzięki posiadanemu przez nas statusowi autoryzowanego dystrybutora produktów nasi pracownicy odpowiedzialni za sprzedaż biorą udział w szkoleniach przygotowywanych przez naszych dostawców takich, jak Intel, AMD, Seagate, Samsung, Microsoft czy Hitachi. Członkowie Rady Dyrektorów uważają, że opisany powyżej proces organizacyjny pozwala nam oferować swoim klientom wartość dodaną i wyróżnia ją wśród konkurencji.

Poniższa mapa przedstawia zakres geograficzny naszej działalności:



Kluczowe rynki

Historycznie naszymi kluczowymi rynkami zbytu produktów i usług są region Europy Środkowo-Wschodniej i region krajów byłego Związku Radzieckiego.

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na rynki zbytu w latach zakończonych 31 grudnia 2007, 2006 i 2005 r.:

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2007	2006 %	2005
Kraje byłego Związku Radzieckiego	48,8	48,7	48,7
Europa Środkowo-Wschodnia	32,4	34,0	33,7
Europa Zachodnia	8,9	8,8	9,1
Bliski Wschód i Afryka	8,0	6,8	5,9
Pozostałe	1,9	1,7	2,6
Przychody ogółem	100	100	100

Produkty

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

- sprzedaż i dystrybucję towarów (omówionych poniżej), które nabywa od różnych dostawców (np. Intel, Seagate i AMD) oraz
- sprzedaż towarów (np. notebooków, monitorów LCD, kart graficznych VGA, modułów pamięci i odtwarzaczy MP3) pod markami własnymi - Canyon i Prestigo w dużych ilościach oraz satysfakcjonującym dla nas potencjale generowania zysku, które wytwarzane są przez producentów ODM/OEM (*ang. Original Design Manufacturer/Original Equipment Manufacturer*) z Dalekiego Wschodu.

Produkty nabywane od dostawców, i dystrybuowane przez nas można podzielić na następujące kategorie: (i) procesory, (ii) napędy dysku twardego, (iii) moduły pamięci, w tym moduły pamięci RAM i moduły *flash*, (iv) płyty główne i karty graficzne VGA, (v) oprogramowanie, (vi) urządzenia peryferyjne (zewnętrzne lub wewnętrzne urządzenia dołączane do komputera w celu zwiększenia jego funkcjonalności, np. skanery czy drukarki), (vii) przenośne komputery osobiste, głównie laptopy, (viii) produkty takie, jak telewizory i monitory LCD, (ix) napędy optyczne i stacje dyskiek, w tym napędy DVD, (x) komputery stacjonarne, (xi) serwery i komponenty serwerów, (xii) akcesoria i multimedia, (xiii) produkty sieciowe, oraz (xiv) pozostałe produkty, np. aparaty fotograficzne, produkty dostarczane na specjalne zamówienie klienta oraz produkty zakupione przez spółki zależne w związku z obsługą ich klientów.

W 2007 r. sprzedaliśmy między innymi ok. 4,3 mln procesorów, 4,0 mln napędów dysku twardego oraz 2,9 mln modułów pamięci (zarówno modułów RAM jak i modułów pamięci *flash*), zakupionych od wiodących producentów z branży lub sprzedawanych pod naszymi markami własnymi. Dla porównania, w 2006 r. sprzedaliśmy ok. 3,4 mln procesorów, 3,3 mln napędów dysku twardego i 2,0 mln modułów pamięci.

Poniższa tabela przedstawia przychody ze sprzedaży poszczególnych kategorii produktów w 2007, 2006 i 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2007	2006	2005
	(w tysiącach USD)		
Procesory	402,843	336,945	324,935
Napędy dysku twardego	265,967	219,110	212,230
Oprogramowanie	157,381	45,053	23,247
Komputery przenośne (laptopy)	115,298	33,004	16,634
Płyty główne i karty graficzne VGA	64,437	52,559	36,016
Moduły pamięci RAM	63,523	65,112	49,848
Monitory i telewizory	43,095	29,308	27,947
Komputery stacjonarne	35,788	25,904	23,040
Peryferia	30,256	34,855	32,349
Napędy optyczne i stacje dyskietek	28,895	28,029	29,115
Serwery i komponenty serwerów	27,457	18,791	18,154
Akcesoria i multimedia	22,098	16,190	15,080
Moduły pamięci <i>flash</i>	12,360	8,961	4,248
Produkty sieciowe	7,666	9,129	7,988
Pozostałe	120,284	85,843	109,558
Przychody ogółem	1,397,349	1,008,795	930,389

Marki własne: Canyon i Prestigio

Stworzyliśmy dwie marki własne – Canyon i Prestigio. Za pośrednictwem działu zaopatrzenia zlokalizowanego na Tajwanie, wybieramy produkty lub asortyment produktów charakteryzujących się dużym potencjałem generowania zysku, oferowanych przez licznych producentów ODM/OEM działających w regionie Dalekiego Wschodu, zwłaszcza w Korei, na Tajwanie i w Chinach, i dokonuje zakupu znacznych ilości tych produktów w celu wykorzystania efektu skali. Następnie sprzedajemy produkty na obsługiwanych przez siebie rynkach pod markami własnymi i po cenach niższych od cen podobnych produktów oferowanych przez firmy konkurencyjne.

Canyon. Marka Canyon została założona w 2001 r. w celu dostawy płyt głównych i kart graficznych VGA na rynki Europy Wschodniej. Obecnie odbiorcami produktów sprzedawanych pod tą marką są sieci detaliczne, oferujące komputerowe elektroniczne urządzenia peryferyjne i akcesoria oraz sprzęt RTV. Canyon dostarcza produkty takie, jak moduły pamięci RAM i *flash*, produkty sieciowe, zewnętrzne napędy dysku twardego, odtwarzacze MP3 oraz głośniki. Markę Canyon postrzega się jako skierowaną do młodszych klientów, którzy oczekują produktów wysokiej jakości za przystępną cenę. W celu promowania takiego wizerunku, Canyon wykorzystuje atrakcyjną kolorystykę i atrakcyjne opakowania.

Prestigio Marka Prestigio powstała pod koniec 2002 r. a jej celem było stanie się dostawcą najwyższej jakości produktów informatycznych. Prestigio jest używana do oznaczania laptopów, telewizorów i monitorów LCD, cyfrowych urządzeń multimedialnych i modułów pamięci. Marka Prestigio została

stworzona z myślą o wykorzystaniu rosnącego popytu na płaskie monitory i ekrany LCD. Na sprzedaż laptopów Prestigio pozytywnie wpłynęła także popularność bezprzewodowych technologii internetowych, takich jak technologia Centrino opracowana przez Intel, które przyczyniły się do wzrostu popytu na laptopy. Hasło reklamowe promujące markę Prestigio: „*The Art of High Tech*”, odzwierciedla pozycjonowanie sprzedawanych produktów jako wyrobów charakteryzujących się najwyższą jakością i zaawansowaniem projektowym.

Ponadto, obok marek Prestigio i Canyon, we wszystkich krajach, w których prowadzi działalność, oferujemy produkty *white label*, aby umożliwić największym lokalnym odbiorcom tworzenie własnych marek produktów opartych na ich własnych projektach.

Dostawcy i zamówienia

Na początku lat 90-tych, kiedy dostawcy komponentów komputerowych rozpoczęli ekspansję w regionie Europy Wschodniej i krajach byłego Związku Radzieckiego, zaczęliśmy umacniać swoją pozycję poprzez poszerzanie specjalistycznej wiedzy i budowanie infrastruktury na tych rynkach, a także poprzez rozwijanie współpracy strategicznej z czołowymi międzynarodowymi dostawcami komponentów komputerowych.

Główni dostawcy Grupy

Jesteśmy przekonani, że rozwijanie bliskich relacji z dostawcami jest jednym z czynników decydujących o powodzeniu prowadzonej przez nią działalności. Przez lata ASBIS angażował znaczne zasoby w celu budowania 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 / cotygodniowe przekazywanie najważniejszych informacji dotyczących poziomu zapasów, czy wielkości zrealizowanej sprzedaży (w podziale na poszczególne kraje), co umożliwia dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

Poniższa tabela przedstawia w ujęciu procentowym przychody generowane ze sprzedaży produktów dostarczanych przez najważniejszych naszych dostawców w 2007, 2006 i 2005 r.

	Rok zakończony 31 grudnia		
	2007	2006	2005
		(%)	
Intel	21,3	21,4	24,9
AMD	11,6	16,1	13,4
Seagate	11,4	11,9	12,9
Microsoft	11,1	4,3	2,5
Prestigio ⁽¹⁾	5,1	5,1	3,2
Samsung	3,7	5,1	3,5
Hitachi	3,1	3,4	4,4
Canyon ⁽¹⁾	2,2	2,5	2,6

1. Prestigio oraz Canyon to marki własne Grupy. Grupa sprzedaje produkty pod tymi markami na rynkach, na których jest obecna.

W 2007 r. znaczną część (około 69,5%) naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów ośmiu największych dostawców, jednakże uważamy, 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 spadków cen produktów, umożliwiające dystrybutorom takim jak my żądanie w uzgodnionym terminie zwrotu wartości towarów w drodze lub przechowywanych w magazynach. Umowy z mniejszymi dostawcami nie dają nam takiej możliwości, dlatego w ich wypadku jest ona bardziej narażona 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 na wypadek zalegających zapasów. W ramach polityki rotacji zapasów zasadniczo mamy prawo, w z góry określonym terminie, zwrócić dostawcy wolnorotujące zapasy. 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, którym kieruje z centrali w Limassol na Cyprze. Menadżerowie odpowiedzialni za poszczególne kraje przekazują informacje dotyczące spodziewanego oraz docelowego poziomu sprzedaży (w podziale na poszczególne produkty i poszczególnych dostawców) Kierownikom Linii Produktów, którzy następnie określają wielkość zapotrzebowania na produkty na najbliższe trzy tygodnie i przekazują te informacje Wiceprezesowi ds. Marketingu Produktów, który weryfikuje otrzymane dane i przy braku zastrzeżeń ustala wielkości łączne. Wiceprezes ds. Marketingu Produktów przedstawia następnie te informacje naszemu kierownictwu, które odbywa cotygodniowe posiedzenia w celu dokonania przeglądu i zatwierdzenia zgłoszonego zapotrzebowania na dostawy. Staramy się utrzymywać zapasy (wliczając towary w drodze) na poziomie wystarczającym do zapewnienia ciągłej sprzedaży przez trzy tygodnie w wypadku głównych produktów, oraz na trzy do pięciu tygodni w wypadku pozostałych produktów, dążąc do zapewnienia odpowiedniej podaży przy jednoczesnym ograniczeniu czasu przechowywania towarów w magazynach. Ponieważ posiadamy stabilną bazę dostawców, nie ma potrzeby wdrażania formalnych procedur akceptacji dostawców.

Sprzedaż i marketing

Koncentrujemy nasze działania na budowie skutecznej platformy sprzedaży elektronicznej, opracowywaniu motywujących zasad przyznawania prowizji, a także inwestowaniu w szkolenie naszych 321 menedżerów sprzedaży, mające na celu dokładne zapoznanie ich z naszą ofertą produktową tak, aby zapewnić klientom możliwie najlepszą obsługę.

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

Zespół specjalistów ds. marketingu obejmuje Centralną Grupę ds. Marketingu oraz Lokalnych Koordynatorów ds. Marketingu. Zarówno Centralna Grupa ds. Marketingu, jak i Lokalni Koordynatorzy ściśle współpracują z dostawcami, kierownikami produktu i zespołami ds. sprzedaży. W 2007 r. zatrudnialiśmy na potrzeby marketingu i sprzedaży 391 osób w porównaniu do 331 osób w 2006 r.

Dystrybucja

Rozwijamy nasz model dystrybucji na małych rynkach wschodzących oraz w krajach o gorzej rozwiniętej infrastrukturze od ponad 10 lat. W działalności dystrybucyjnej najważniejszym naszym celem jest utrzymanie poziomu zapasów odpowiedniego dla zaspokojenia zapotrzebowania klientów w danym kraju, przy jednoczesnym utrzymaniu zapasów w magazynach regionalnych na poziomie wystarczającym na maksymalnie 10–14 dni dostaw do magazynów w poszczególnych krajach.

Model dystrybucji. Realizowany przez nas model dystrybucji oparty jest na systemie centralnych zakupów poprzez siedzibę naszą główną na Cyprze, która kontaktuje się bezpośrednio z dostawcami. Dostawcy uzupełniają zapasy swoich produktów w naszych magazynach co tydzień, a nawet kilka razy w tygodniu, po odebraniu od nas zamówienia. W większości wypadków towar przesyłany jest bezpośrednio do jednego z naszych czterech 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 czterech głównych centrów dystrybucyjnych. Produkty o niewielkich rozmiarach, wysokiej dynamice zmian cen oraz wysokiej wartości, takie jak moduły pamięci, dostarczane są do naszych lokalnych jednostek bezpośrednio z fabryk, gdzie są produkowane.

W krajach, gdzie brak jest dobrej infrastruktury, takich jak Rosja, Ukraina, Egipt, Kazachstan, a także kraje Afryki Północnej, działamy poprzez system autoryzowanych dystrybutorów. Na tych rynkach działania z zakresu sprzedaży i marketingu prowadzone są przez nasze przedstawicielstwa. Sprzedajemy towary dystrybutorom bezpośrednio ze swojej siedziby na Cyprze i przesyłamy je ze swoich regionalnych centrów dystrybucyjnych, przy czym oferujemy dystrybutorom różne programy lojalnościowe, których warunki różnią się w poszczególnych krajach.

Centra dystrybucyjne. Cztery nasze główne centra dystrybucyjne zlokalizowane są w Amsterdamie, Dubaju, Helsinkach oraz w Pradze. Wszystkie cztery magazyny posiadają koncesje na import, magazynowanie i eksport towarów oclonych oraz prowadzenia składów celnych.

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

Lokalizacja obiektu	Powierzchnia biurowa (m2)	Powierzchnia magazynowa (m2)	Powierzchnia łączna	Własność/najem
Praga	222	3.042	3.264	Najem
Amsterdam	320	1.700	2.020	Najem
Helsinki	11	900	911	Outsourcing
Dubai	56	500	556	Najem

W 2007 r. doceniając rozwój regionu Bliskiego Wschodu i Afryki zdecydowaliśmy się przenieść Centrum Dystrybucji w Dubaju do dużo większego obiektu, którego budowa zostanie ukończona do końca kwietnia 2008 r.

Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej, działający na platformie J.D. Edwards, z systemem IT4Profit. Dzięki temu

każde zamówienie złożone w systemie IT4 Profit przekazywane jest do odpowiedniego głównego centrum dystrybucyjnego, które przygotowuje je do wysyłki. System zarządzania magazynami w takiej formie funkcjonuje obecnie w magazynach w Pradze i Amsterdamie, natomiast jego uruchomienie w magazynie w Dubaju planowane jest na drugi kwartał 2008 r. Prowadzenie magazynu w Helsinkach powierzyliśmy podmiotowi zewnętrznemu: firmie logistycznej DHL. 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 27 biur w 23 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 czterech 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), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw.

System zarządzania transportem. Posiadamy elektroniczny system zarządzania transportem, który jest nadal udoskonalany. Celem systemu jest udostępnianie informacji o kosztach i harmonogramie dostaw, umożliwienie śledzenia realizacji zamówień, a także zautomatyzowane wystawianie faktur dla naszych bezpośrednich klientów. Z powodzeniem korzystamy z systemu GPS u wielu operatorów świadczących na jej rzecz usługi transportowe w Europie Środkowo-Wschodniej, co umożliwia przekazywanie klientom niezwykle dokładnych informacji o spodziewanym czasie przybycia dostawy.

Zarządzanie działalnością dystrybucyjną – „Asbis on IT4Profit”

Uważamy, że posiadanie efektywnego systemu logistyczno-dystrybucyjnego 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*).

Każda ze spółek, w tym także spółki ISA Hardware Limited i Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd., zawarły 2 stycznia 2006 r. odrębne Ramowe Umowy Dostawy Zintegrowanych Produktów i Usług ze spółką E-Vision. Umowy dotyczą dostaw produktów, a także świadczenia usług wsparcia w odniesieniu do dostarczanych produktów oraz usług hostingowych i usług specjalistycznych, w szczególności w związku z oprogramowaniem IT4Profit, na korzystanie z którego firma E-Vision udzieliła wymienionym spółkom odrębnych licencji. Oprogramowanie IT4Profit jest aplikacją, za pomocą której prowadzony jest nasz internetowy serwis handlowy – „Asbis on IT4Profit”.

IT4Profit to oprogramowanie służące do elektronicznego zarządzania łańcuchem dostaw. Zostało opracowane przez nas i jest przez nią stale udoskonalane. Korzystamy z oprogramowania IT4Profit w celu efektywnego zarządzania przepływem towarów w ramach swojej sieci dystrybucyjnej. System umożliwia współpracę oraz wymianę informacji gospodarczych z głównymi dostawcami, głównymi centrami dystrybucyjnymi, spółkami zależnymi oraz naszymi klientami. Lokalne spółki zależne składają swoje zamówienia za pośrednictwem naszego elektronicznego serwisu handlowego pod adresem www.IT4profit.com i otrzymują zamówiony towar bezpośrednio z jednego z czterech 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 prowadzone w formule B2B i B2C dla klientów biznesowych i indywidualnych (wyposażone w funkcje wspierające działania zarówno pracowników bezpośredniej obsługi klienta, jak i pracowników zaplecza);
- zarządzanie łańcuchem dostaw w trybie *online*;
- tworzenie statystyk dotyczących cen produktów i zarządzania zawartością produktu; a także
- raportowanie operacyjne oraz zarządzanie z wykorzystaniem zrównoważonej karty wyników (*balanced scorecard management system*).

Ponadto należy zaznaczyć, że oprogramowanie IT4Profit jest systemem, który może być rozbudowywany w miarę rozwoju naszej działalności, poprzez dodawanie dodatkowych modułów i funkcjonalności. Produktowność systemu IT4Profit jest mierzona liczbą zrealizowanych w ciągu godziny operacji w ramach poszczególnych zamówień (operacja jest definiowana jako zmiana statusu zamówienia). Przy 150.000 transakcji na godzinę funkcjonowanie systemu staje się wolniejsze. Do monitorowania produktywności systemu IT4Profit stosujemy program Webserver Stress Test Tool Enterprise, służący do przeprowadzania testów obciążeniowych serwerów sieciowych oraz wprowadzanie danych w czasie rzeczywistym. Obecnie system pracuje przy maksymalnym dziennym obciążeniu na poziomie 27.000 transakcji na godzinę.

Usuwanie skutków awarii

Opracowaliśmy biznes plan dla całej organizacji, którego częścią jest plan awaryjny umożliwiający odtworzenie wszystkich najważniejszych procesów z biur na całym świecie. Plan ten będzie nadal udoskonalany. Korzystamy z serwerów wykorzystujących sprzęt firm Intel i IBM. W wypadku awarii systemów istnieje możliwość uruchomienia w ciągu 24 godzin zapasowych serwerów znajdujących się w wielu lokalizacjach, gdzie prowadzimy działalność. Poza tworzeniem każdego dnia kopii zapasowych, które są przechowywane na Cyprze, współpracujemy również z zewnętrzną firmą UUNET w zakresie przechowywania kopii zapasowych na zewnętrznym serwerze w Amsterdamie. W wypadku wystąpienia awarii systemów, do obowiązków UUNET należy odtworzenie aplikacji i odzyskanie danych, dzięki czemu będziemy w stanie nieprzerwanie prowadzić działalność za pośrednictwem urządzeń elektronicznych i świadczyć usługi na rzecz swoich klientów. Wszystkie nasze oddziały stosują jednolite procedury sporządzania kopii zapasowych. Każdego tygodnia we wszystkich oddziałach tworzona jest pełna kopia zapasowa, która jest następnie przenoszona do zewnętrznej lokalizacji. Każdego dnia tworzone są również różnicowe kopie zapasowe, które można w łatwy sposób wykorzystać do odzyskania danych.

Klienci

Wg stanu na 31 grudnia 2007 r. obsługiwaliśmy ponad 20.000 klientów w około 70 krajach. Udało nam się zdobyć pozycję preferowanego dostawcy dla większości producentów OEM i sprzedawców typu VAR (*Value-Added Resellers*), a także mniejszych integratorów systemów. We wszystkich krajach, gdzie prowadzimy działalność, klienci na wszystkich etapach łańcucha dostaw mogą dokonywać zakupów w trybie *on-line* w sklepach Asbis B2B poprzez system IT4Profit.

Przegląd rynku i konkurencji

Rynek europejski

Branża informatyczna obejmuje trzy segmenty: sprzęt komputerowy, oprogramowanie oraz usługi informatyczne. Kluczową rolę w sektorze odgrywa dystrybucja, zwłaszcza w odniesieniu do sprzętu i oprogramowania, dzięki której producenci zyskują łatwiejszy dostęp do użytkowników końcowych, poszerzają rynki zbytu dla swoich produktów, a także mogą oferować usługi o wartości dodanej. Dystrybutorzy mogą z kolei zaoferować swoim klientom wsparcie logistyczne, system zarządzania zamówieniami, a także usługi dostawcze, np. typu „dostawa na czas” (*ang. just in time*).

Rynek dystrybucji sprzętu informatycznego w Europie uległ znacznym przeobrażeniom na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci. Dzięki postępowi technologii i rozwojowi konkurencyjnych modeli biznesowych sprzedawcy działający w sektorze informatycznym zyskali całe spektrum możliwości dystrybucji swoich produktów. Podczas gdy jeden z wiodących światowych producentów sprzętu komputerowego, Dell Inc., opracował funkcjonujący z powodzeniem system sprzedaży bezpośredniej, pozostałym graczom działającym w branży nie udało się wprowadzić w życie podobnego modelu. Po przeprowadzeniu ponownej analizy strategii dystrybucji, większość producentów sprzętu komputerowego zacieśniła współpracę z dystrybutorami.

Opisana powyżej sytuacja dotyczy w szczególności rynku europejskiego, w wypadku którego różnorodność praktyk handlowych stosowanych w poszczególnych krajach, a także 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 Związku Radzieckiego istnieją dodatkowe utrudnienia dla dystrybucji sprzętu, oprogramowania i usług informatycznych nieobecne w Europie Zachodniej, takie jak brak wspólnej waluty, różny stopień zaawansowania rozwoju gospodarczego, regulacje prawne dotyczące importu, a także okresowe zakłócenia stabilności politycznej i gospodarczej.

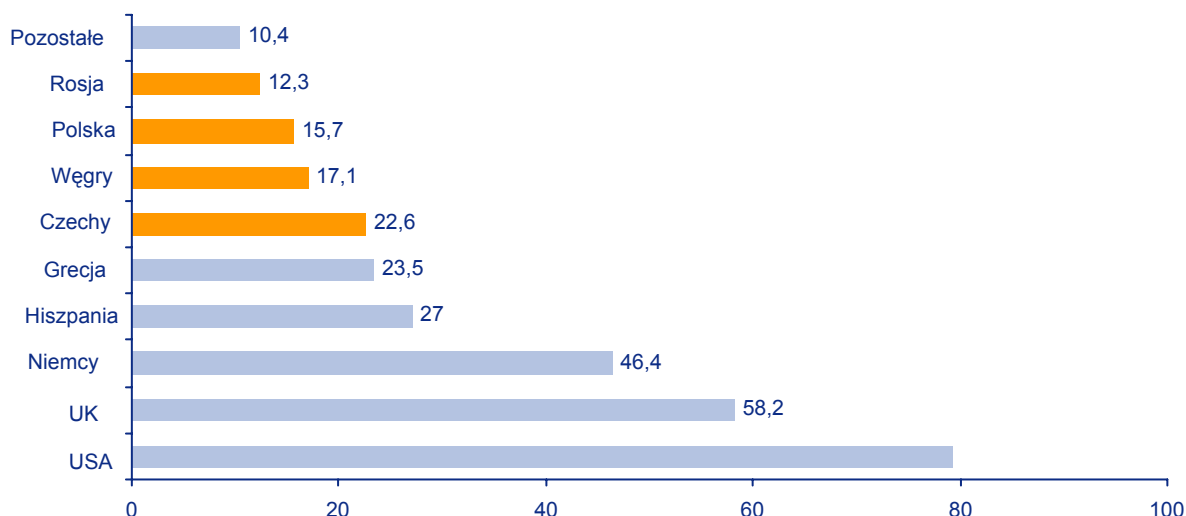
Europejski rynek dystrybucji komponentów IT opiera się na strukturze trzypoziomowej, która obejmuje: ogóło-europejskich, regionalnych i lokalnych dystrybutorów, którzy zaopatrują się bezpośrednio u producentów i następnie sprzedają produkty głównie dostawcom OEM (ang. *Original Equipment Manufacturer*), sprzedawcom typu VAR (ang. *Value-Added Resellers*), pośrednikom i lokalnym dystrybutorom, a także sprzedawcom detalicznym oraz internetowym, którzy z kolei sprzedają produkty użytkownikom końcowym. W przeszłości, europejscy dostawcy OEM korzystali z usług firm dystrybucyjnych w celu sprzedaży produktów informatycznych na rzecz klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, gdyż sektor ten jest dla nich zbyt mały, aby angażować się w działania sprzedażowe ukierunkowane na klientów z tego sektora i nie posiada wystarczającej siły nabywczej, aby dokonywać zakupów bezpośrednio od dużych sprzedawców.

Jednocześnie, czołowi producenci komponentów IT nie chcą, aby dystrybucją ich produktów (lub ich wykorzystywaniem w produkcji) zajmowali się wyłącznie międzynarodowi dostawcy OEM i dystrybutorzy globalni, gdyż zmniejszyłoby to siłę przetargową producentów. Zamiast tego, producenci korzystają ze sprzedaży bezpośredniej do firm OEM oraz z usług dystrybutorów międzynarodowych i lokalnych. Jako regionalny dystrybutor komponentów IT, modułów funkcjonalnych i urządzeń peryferyjnych, a także jako znaczący sprzedawca sprzętu komputerowego pod markami własnymi oraz powiązanego oprogramowania komputerowego, działający głównie na terenie dynamicznie rozwijających się rynków Europy Środkowo-Wschodniej, krajów byłego Związku Radzieckiego, Afryki oraz Bliskiego Wschodu, ASBIS umiejętnie wykorzystuje omówioną powyżej specyfikę branży komputerowej.

Kierunki rozwoju branży

Perspektywy rozwoju sektora dystrybucji produktów informatycznych uzależnione są od poziomu łącznych wydatków na te produkty, który jest ściśle skorelowany ze wzrostem PKB, oraz od poziomu nasycenia określonego rynku, na przykład pod względem ilości posiadanych komputerów osobistych, czy liczby użytkowników szerokopasmowego dostępu do Internetu. Nowe produkty, takie jak telefony komórkowe i odtwarzacze MP3, oraz zastąpienie tradycyjnych komputerów laptopami, dodatkowo stymulują rozwój sektora.

Poniższy wykres przedstawia poziom penetracji PC w różnych krajach. Oczwistym jest, że rynki na których działamy są dalekie od nasycenia i są na dużo niższym poziomie niż Europa Zachodnia i Stany Zjednoczone.



Źródło: Raport Gartner, 2007 r.

Ocenia się, że w nadchodzących latach tendencje kształtowania się wydatków na produkty IT w Europie Środkowo-Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego, będących kluczowymi rynkami dla działalności Grupy, pozostaną korzystne dla branży dystrybucyjnej. Kraje te pozostają w tyle za Stanami Zjednoczonymi i Europą Zachodnią pod względem wydatków na technologie informatyczne. Równocześnie, globalizacja i procesy prywatyzacyjne wymuszają coraz większe zapotrzebowanie na infrastrukturę informatyczną, zwiększającą konkurencyjność działania. Według danych firmy Gartner, klienci końcowi z krajów CEE wydają na informatykę 3 do 5 razy więcej niż klienci końcowi z krajów Europy Zachodniej. W celu zapewnienia sobie konkurencyjnej pozycji w świecie kraje te zmuszone będą do zwiększenia wydatków na technologie informatyczne, co zapewnia dużą możliwość wzrostu wartości rynku w krajach, gdzie działa Grupa. Czynniki takie jak wzrost PKB, poprawa nastrojów konsumentów i firm oraz rosnące zapotrzebowanie ze strony sektora publicznego będą wspomagać wzrost rynku w tym regionie.

Konkurencja

Rynek dystrybucji produktów informatycznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego jest rozproszony. Każdy z najważniejszych graczy międzynarodowych, którzy zdominowali rynek w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej (takich jak Ingram Micro, Tech Data, Actebis czy Bell Micro) jest obecny w kilku krajach regionu. Duża liczba dystrybutorów lokalnych działa głównie w jednym kraju, a jedynie kilku w więcej niż jednym. Lokalni dystrybutorzy posiadają największy udział w rynku w każdym kraju.

Zdaniem Rady Dyrektorów, jesteśmy powszechnie uznawani za lidera dystrybucji IT w Europie Środkowo-Wschodniej z siecią dystrybucji obejmującą większość krajów w Europie Wschodniej, oraz jednego z trzech największych dystrybutorów w regionie Europy Wschodniej i Środkowej oraz Afryki w komponentach IT, takich jak dyski twarde i procesory.

Mimo konsolidacji rynku, która nastąpiła w ograniczonym zakresie na przestrzeni ostatnich kilku lat, kluczowym międzynarodowym dystrybutorom, takim jak Ingram Micro Europe (posiadającym dedykowane zespoły sprzedaży komponentów), Tech Data i Actebis nie udało się osiągnąć silnej lokalnej pozycji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego (wyjątkiem jest ABC Data, działająca w Polsce spółka zależna firmy Actebis, która plasuje się w pierwszej trójce lokalnych uczestników rynku). Firmy prowadzą sprzedaż w tych krajach w oparciu o zespoły sprzedażowe. Mimo że stanowią mocną konkurencję dla nas w wypadku obsługi większych klientów (np. lokalnych oddziałów dostawców OEM), Rada Dyrektorów ocenia, że nie mają one większego znaczenia na niższych poziomach dystrybucyjnych ze względu na brak możliwości obsługi dużej liczby klientów na rozległym geograficznie obszarze.

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

- Elko (z siedzibą w Rydze) – w krajach nadbałtyckich w regionie Adriatyku, Rosji i Ukrainy;
- Kvazar Micro – w krajach byłego Związku Radzieckiego;
- ABCComputers i Action – w Polsce;
- ED System BGS Levi – na Czechach i Słowacji; oraz
- CT Group i MSAN – na Bałkanach i w regionie Adriatyku.

Kierunki dalszego rozwoju

Nasza strategia zakłada rozwój działalności i zwiększenie rentowności, głównie poprzez poprawę sprawności operacyjnej w zakresie dystrybucji komponentów komputerowych oraz zwiększenie sprzedaży produktów sprzedawanych pod markami własnymi. Planujemy osiągnąć te cele poprzez:

- zwiększenie sprzedaży i udziału w rynku w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki;
- zdobywanie kolejnych rynków wschodzących;
- rozwój działalności związanej z markami własnymi;
- dalsze wykorzystywanie skali działalności i zdolności dystrybucyjnych w celu osiągnięcia korzystniejszych warunków handlowych i optymalizacji asortymentu; oraz
- poprawę sprawności operacyjnej i automatyzację procesów, w tym zwiększenie roli elektronicznych kanałów sprzedaży.

Zwiększenie sprzedaży i udziału w rynku w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki

Jak potwierdzają niezależne raporty rynkowe opracowane przez firmę Gartner, odsetek użytkowników komputerów na rynkach, na których prowadzimy działalność jest wciąż znacznie niższy niż na bardziej rozwiniętych rynkach Europy Zachodniej. W związku z tym zapotrzebowanie na produkty komputerowe na tych rynkach dynamicznie rośnie i Rada Dyrektorów oczekuje, że w przewidywalnej przyszłości wzrost ten utrzyma się na wysokim poziomie. Będziemy kontynuować działania zmierzające do zwiększania przychodów generowanych na rynkach rozwijających się oraz zwiększaniu w nich swojego udziału i jest zdania, że znajduje się pod tym względem na uprzywilejowanej pozycji ze względu na kontakty z czołowymi międzynarodowymi dostawcami, rozbudowaną sieć dystrybucyjną i ugruntowaną pozycję na rynkach lokalnych.

Zdobywanie kolejnych rynków wschodzących

W ostatnich latach rozpoczęliśmy działalność w sektorze informatycznym na kilku wschodzących rynkach w Afryce Północnej. Mimo że dotychczas rynki te były źródłem stosunkowo niewielkiej części naszych łącznych przychodów, udział ten wzrasta wraz z ich rozwojem oraz w miarę dalszego rozwoju naszej działalności na rynkach wschodzących i rozwijających się, m.in. w Afryce i Azji Środkowej (w szczególności w krajach takich jak Libia, Kenia, Mołdawia, Azerbejdżan, Gruzja oraz Armenia). Oczekujemy, że jej doświadczenie w skutecznym utrzymywaniu pozycji konkurencyjnej na dynamicznie rozwijających się rynkach oraz bliskie położenie geograficzne jej centrali i tych rynków pozwoli wzmocnić naszą pozycję rynkową i zwiększyć osiągnięte przez nią przychody.

Rozwój działalności związanej z markami własnymi

Linie produktów oferowanych przez nas pod markami własnymi – Canyon i Prestigio – wytwarzane są przez czołowych producentów tzw. OEM (*ang. Original Equipment Manufacturer*), działających w krajach Dalekiego Wschodu (tj. w Korei, Tajwanie i Chinach), często w oparciu o projekty opracowywane przez nas, których 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 własnymi markami skutecznie konkurują z wyrobami sygnowanymi markami międzynarodowymi, posiadającymi porównywalną jakość. W naszej opinii, rosnący udział sprzedaży produktów pod markami własnymi w przychodach ogółem będzie pozytywnie wpływać na jej rentowność, gdyż własne produkty markowe generują wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas. W związku z powyższym, planujemy dalsze poszerzanie asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz intensywniejszą promocję tych produktów na rynkach jej działalności.

Dalsze wykorzystywanie skali działalności i zdolności dystrybucyjnych w celu osiągnięcia korzystniejszych warunków handlowych i optymalizacji asortymentu

Nasza lokalna obecność na szeregu rynków, na których prowadzi działalność oraz wielkość i zasięg jej działalności, w połączeniu ze scentralizowanym systemem zaopatrzenia wykorzystywanym na potrzeby negocjacji z dostawcami, są czynnikami zwiększającymi naszą siłę przetargową, a także wzmacniającymi jej pozycję negocjacyjną i możliwość osiągania bardziej korzystnych warunków przy zawieraniu umów dystrybucyjnych, w tym umów dotyczących dystrybucji produktów generujących wyższe marże zysku.

Poprawa sprawności operacyjnej i automatyzacja procesów, w tym zwiększanie roli elektronicznych kanałów sprzedaży

Kontynuujemy działania zmierzające do poprawy sprawności operacyjnej i dalszego zwiększania automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągania wyższych marż zysku. Działania te polegają głównie na udoskonalaniu własnego elektronicznego systemu zarządzania łańcuchem dostaw pomiędzy producentem a użytkownikiem końcowym (*ang. end-to-end supply chain*), działającego na platformie IT4Profit.com. W ramach tego zautomatyzowanego systemu realizowanych jest wiele działań prowadzonych przez nas, od procesów związanych z zakupem produktów od kluczowych dostawców, poprzez transakcje w ramach Grupy, przetwarzanie zamówień i wymianę danych handlowych z klientami, po zautomatyzowane połączenie firma-klient (*ang. business-to-customer*) ze sklepami internetowymi należącymi do sprzedawców. Ponad połowa przychodów osiągniętych przez nas w 2007 r. pochodziła z transakcji zawieranych z klientami drogą elektroniczną, przy czym zamierzamy zwiększyć ten udział.

Nieruchomości i inne środki trwałe

Poniższa tabela przedstawia nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa podmiotu zależnego	Kraj	Powierzchnia (m2)			
		Działka	Powierzchnia biurowa	Powierzchnia magazynowa	Razem
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	--	1.080	--	1.080
Asbis CZ, spol.s.r.o.	Czechy	5.000	232	1.300	1.532
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	--	532	2368	2.990
ZAO Automatic Systems of Business Control-Minsk	Białoruś	--	1.047	--	1.047
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	9.128	1.206	2.875	4.081
Asbis Middle East FZE	Zjednoczone Emiraty Arabskie	6.500	930	4.307	5.237

Pozostałe nieruchomości są dzierżawione.

Informacje dotyczące posiadanych przez nas nieruchomości oraz dotyczące ich zastawy hipotecznej są zawarte w rocznym skonsolidowanym Sprawozdaniu Finansowym ujętym w innym miejscu niniejszego raportu.

Oprócz powyższych nieruchomości, nie posiadamy żadnych innych znaczących aktywów materialnych.

Własność intelektualna

Zarejestrowaliśmy następujące znaki towarowe:

- „ASBIS”, w wersji niebiesko-białej i wielobarwnej, także jako „ASBIS ISP”;
- „CANYON”; oraz
- „PRESTIGIO”.

Znaki te zostały zarejestrowane i podlegają ochronie w krajach, w których prowadzimy działalność, w zakresie i na zasadach określonych w przepisach na podstawie których dokonano ich rejestracji. Co do zasady, znaki te podlegają 10-cio letnim okresom ochronnym, które upływają (w zależności od znaku i kraju którego dotyczy ochrona) w latach 2010 - 2014, przy czym możliwe będzie także wystąpienie przez nas o wydłużenie tych okresów ochronnych po upływie obecnych rejestracji. Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych ASBIS, ISA Hardware, Canyon i Prestigio.

Ubezpieczenia

Posiadamy dwa rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenie produktów i ubezpieczenie kredytu.

Ubezpieczenie produktów. Posiadamy polisę dotyczącą ubezpieczenia produktów wystawioną przez M.N. Leons B.V. Przejmujemy na siebie ryzyko produktów otrzymywanych od dostawców dopiero z chwilą przeniesienia tytułu prawnego do tych produktów, tj. od momentu fizycznego przyjęcia produktów przez nas. Zgodnie z warunkami posiadanej polisy ubezpieczenia produktów, obejmującej okres 12 miesięcy

kończący się 31 grudnia 2007 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, 40 USD w Holandii, 140 USD w Finlandii oraz 140 USD na Bliskim Wschodzie.

Ponadto, towary znajdujące się na składzie w poszczególnych centrach dystrybucyjnych objęte są ubezpieczeniem w następujących wysokościach:

- Czechy: 10.000 USD
- Holandia: 2.000 USD
- Finlandia: 1.500 USD
- Bliski Wschód: 3.500 USD

Wymienione sumy ubezpieczenia odpowiadają standardowej wartości zapasów przechowywanych w poszczególnych magazynach.

Ubezpieczenie kredytu. Posiadamy dwie istotne polisy ubezpieczenia kredytu, wystawione przez Euler Hermes Kreditversicherungs AG („Euler Hermes”) i zmniejszające nasze ryzyko związane z możliwością nieodzyskania przysługujących jej należności. Firma Euler Hermes zgodziła 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, z możliwością corocznego przedłużenia. W 2007 roku Grupa objęła ubezpieczeniem ponad 50% swoich przychodów.

Ochrona ubezpieczeniowa z tytułu pierwszej z wymienionych polis ubezpieczeniowych obejmuje ASBIS Europe B.V., Spółkę, ASBIS Middle East FZE, ASBIS Limited (Irlandia), ASBIS d.o.o (Słowenia) i Canyon Technology B.V. (Holandia). Każdy nabywca, przede wszystkim nasi duzi klienci, posiadający zatwierdzony limit kredytowy, jest objęty ochroną ubezpieczeniową w wysokości 85%.

Zawarcie drugiej polisy ubezpieczeniowej, obowiązującej od maja 2003 r., uważane jest przez nasze kierownictwo za niezwykle istotne dla ubezpieczenia naszego kredytu. Jeden z naszych podstawowych dostawców, we współpracy z Euler Hermes, zaoferował nam Program Ubezpieczenia Kredytu. Byliśmy wówczas w Europie Środkowo-Wschodniej jedynym dystrybutorem uczestniczącym w tego rodzaju programie zainicjowanym przez dostawcę. Ten elastyczny i dostosowany do jej indywidualnych potrzeb program zapewnił nam przewagę konkurencyjną nad innymi dystrybutorami w dziedzinie ubezpieczenia kredytu małych klientów. Polisa została wystawiona na Spółkę, a ochrona ubezpieczeniowa z jej tytułu obejmuje ASBIS CZ, spol s.r.o., ASBIS CR d.o.o., ASBIS Hungary Limited, ASBIS Vilnius UAB, ASBIS PL Sp. z o.o., ASBIS SK spol s.r.o. (Słowacja) oraz ASBIS d.o.o. (Słowenia), ASBIS Bulgaria Limited, ASBIS Romania S.R.L., AS ASBIS Baltic, a także określonych klientów w Algierii, Tunezji i Maroku. Zgodnie z warunkami polisy możemy elastycznie przyznawać, jedynie na rzecz zarejestrowanych Preferowanych Dealerów INTEL (*INTEL Preferred Dealers*), limity kredytowe w wysokości do 75 USD.

PUNKT 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU

Przedstawione poniżej omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju dotyczy według stanu na dzień 31 grudnia 2007 i 2006 r. Potencjalni inwestorzy powinni analizować niniejsze omówienie w kontekście naszych sprawozdań finansowych sporządzonych według stanu na dzień 31 grudnia 2007 i 2006 r. oraz za lata zakończone w tych dniach (wraz z notami), zamieszczonych w innej części niniejszego raportu rocznego, sporządzonych zgodnie z MSSF i zbadanych przez niezależnego audytora Grupy, Deloitte & Touche Limited, a także w kontekście informacji zawartych w częściach zatytułowanych „Czynniki ryzyka” oraz „Opis działalności”.

Jeśli nie zostało to wskazane inaczej, odniesienia do USD, PLN oraz Euro są w tysiącach, oprócz danych dla akcji i na akcję.

Główne wydarzenia 2007 r.

- Przychody netto wzrosły o 38,5% do 1.397.349 USD z 1.008.795 USD w 2006 r.
- Przychody ze sprzedaży produktów informatycznych pod własnymi markami, Canyon i Prestigio, wzrosły o 34,8% do 102.937 USD z 76.466 USD w 2006 r.
- Przychody ze sprzedaży procesorów (“CPUs”) wzrosły o 19,6% w porównaniu do 2006 r., do 402.843 USD.
- Przychody ze sprzedaży napędów dysku twardego (“HDDs”) wzrosły o 21,4% w porównaniu do 2006 r., do 265.967 USD.
- Zysk brutto na sprzedaży wzrósł o 42,5% do 67.939 USD z 47.693 USD w 2006 r. Marża zysku brutto na sprzedaży wzrosła do 4,9% w porównaniu do 4,7% w 2006 r.
- EBITDA wzrosła o 54,2% do 27.636 USD z 17.927 USD w 2006 r. Marża EBITDA wyniosła 2% w porównaniu do 1,8% w 2006 r.
- Zysk netto, przed wyłączeniem kosztów wprowadzenia na Giełdę Papierów Wartościowych, wzrósł o 68,8% do 18.686 USD z 11.070 USD w 2006 r.
- Zysk na akcję wzrósł o 92,2% do 0,38 USD z 0,20 USD w 2006 r.
- 30 października 2007 r. zadebiutowaliśmy na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Istotne czynniki wpływające na sytuację finansową i wyniki działalności

Na wyniki naszej działalności wpływa (i oczekuje się, że nadal będzie wpływać) szereg czynników, w tym konkurencja i presja cenowa ze strony innych podmiotów, niskie marże zysku brutto, potencjalne starzenie się zapasów i spadek cen, zmiany kursów walut, wahania stóp procentowych, ryzyko kredytowe, rynki wzrostowe oraz sezonowość. Czynniki te zostały szerzej omówione poniżej.

Konkurencja i presja cenowa

Rynek dystrybucji produktów informatycznych jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym na rynku tym obserwuje się presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku. Konkurujemy w skali międzynarodowej z

wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów. Na każdym ze swych rynków napotykamy konkurencję ze strony szeregu podmiotów, wśród których są zarówno dystrybutorzy międzynarodowi, tacy jak np. Avenet Inc., Tech Data Corp., Ingram Micro Inc. czy Arrow Electronics Inc., z których każdy jest znacznie większy od nas, ale ich zasięg geograficzny nie zawsze pokrywa się z naszym lokalnym zasięgiem, jak i dystrybutorzy regionalni bądź lokalni w rodzaju Elko (obecny głównie w krajach bałtyckich, Rosji, Ukrainie i regionie Adriatyku), Kvazar Micro i Millennium Distribution (na terenie byłego Związku Radzieckiego), ABC Data i Action (w Polsce) oraz ATC i BGS-Levi w Czechach i na Słowacji.

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku mogą spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży. Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z jej rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiągane przez nas marże zysku i jej ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w wypadku większości podmiotów obecnych na rynku – stosunkowo niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

Niskie marże zysku brutto

Notowane przez nas marże zysku brutto są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów – niskie i przewidujemy, że taki stan utrzyma się w przyszłości. Rosnąca konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż. Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo niezależna od sprzedaży, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W związku z tym możemy nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć wpływ spadku marży brutto w przyszłości.

Starzenie się zapasów i spadek cen

Często musimy nabywać komponenty zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swych klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku. Rynek produktów i komponentów informatycznych charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy szybko się starzeją. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar pewnych komponentów. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów zabezpieczających przyszłe potrzeby 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 szybki spadek cen albo konieczność tworzenia rezerw na niesprzedane zapasy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych cen. Nasza zdolność do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed erozją cen produktów handlowych jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.

Niektóre spośród najistotniejszych umów zawartych przez nas z naszymi najważniejszymi dostawcami zawierają korzystne postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz przestarzałych zapasów. Umowy zawarte przez nas przewidują szczególnie: (1) zasady ochrony cen, dające nam prawo żądania od dostawców zwrotu kosztów produktów w transporcie lub przechowywanych w naszych magazynach w wypadku spadku cen tych produktów; (2) zasady rotacji zapasów, dające nam prawo zwrotu dostawcy zapasów wolnorotujących w zamian za notę kredytową, co zmniejsza nasze ryzyko związane z przestarzałymi zapasami; oraz (3) zasady zwrotu materiałów, dzięki którym możemy zwracać do dostawców produkty wadliwe w zamian za notę kredytową lub wymieniony albo naprawiony produkt.

Wahania kursów walut

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. Około połowa naszych przychodów jest denominowana w dolarach amerykańskich, natomiast pozostała część w euro lub w innych walutach, w tym walutach powiązanych z euro. Zasadniczo wszystkie nasze zobowiązania z tytułu dostaw i usług denominowane są w dolarach. Ponadto, około połowa naszych kosztów operacyjnych denominowana jest w dolarach, natomiast pozostała część denominowana jest w euro lub w innych walutach, w tym walutach powiązanych z euro.

W związku z powyższym, na nasze wyniki finansowe wpływ mają zmiany kursów walut, zwłaszcza w relacjach dolar – euro oraz dolar – inne waluty krajów, w których prowadzimy działalność, takich jak korona słowacka, korona czeska czy złoty polski. Umocnienie kursu dolara wobec euro oraz innych walut krajów, w których działamy, może spowodować spadek naszych przychodów wykazywanych w dolarach, co miałoby negatywny wpływ na wynik operacyjny oraz nasz wynik netto, pomimo pozytywnego wpływu na poziom kosztów operacyjnych. Z kolei spadek wartości dolara wobec euro oraz innych walut krajów, gdzie prowadzimy działalność, może wpłynąć korzystnie na wartość naszych przychodów wykazywanych w dolarach, a co za tym idzie, może przyczynić się do poprawy wyniku operacyjnego oraz wyniku netto, pomimo negatywnego wpływu na poziom kosztów operacyjnych, tak jak to miało miejsce w 2006 r.

Wahania kursów wymiany dolara amerykańskiego na waluty krajów, w których prowadzimy działalność, mogą skutkować powstaniem zysków lub strat z przeliczenia, wykazywanych w naszych skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych.

Ponadto, istotny spadek wartości którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowych rynkach walutowych oraz ograniczeniem możliwości transferu takiej waluty lub jej wymiany na dolary amerykańskie lub inne waluty.

Wahania stóp procentowych

W roku finansowym zakończonym 31 grudnia 2007 r. suma naszych zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek (z wyłączeniem zobowiązań z tytułu faktoringu) wyniosła 42.904 USD, natomiast poniesione przez nas w 2007 r. koszty odsetek z tytułu tych zobowiązań sięgnęły 2.778 USD, wobec zysku netto w wysokości 18.686 tys. USD. Zasadniczo wszystkie udzielone nam kredyty i pożyczki oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej, obliczanej na podstawie stopy LIBOR dla dolara amerykańskiego lub stóp bazowych obowiązujących w poszczególnych krajach, powiększonych o określoną marżę. Zmiany stopy LIBOR mającej zastosowanie dla dolara amerykańskiego lub zmiany wysokości innych stóp procentowych dla kredytów i pożyczek zaciągniętych przez nas miałyby wpływ na poziom jej kosztów finansowych. W szczególności podwyżki tych stóp procentowych mogłyby pociągnąć za sobą wzrost naszych kosztów finansowych, co z kolei wpłynęłoby niekorzystnie na naszą działalność wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Ryzyko kredytowe

Nabywamy komponenty i sprzęt informatyczny od dostawców na własny rachunek i rozprowadzamy je wśród swoich klientów. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 15 do 45 dni, a w niektórych wypadkach – do 90 dni. Nasze zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi z zobowiązaniami klientów do zapłaty nam za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdzie umowa pomiędzy nami a dostawcą dotyczy sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych dystrybutorów. Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyska płatność od swoich klientów za sprzedany im towar, a ponieważ nasze marże brutto są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będzie ona w stanie uzyskać terminowej płatności od swoich klientów, to będzie narażona na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią ją przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęte jest około 50% jej przychodów.

Wzrastające rynki

Rynki, na których działamy, charakteryzują się znacznie większym potencjałem rozwojowym dla informatyki niż bardziej dojrzałe rynki Europy Zachodniej. W konsekwencji wzrasta popyt na nasze produkty na tych rynkach, a zarząd spodziewa się ich dalszego wzrostu w dającej się przewidzieć przyszłości. Ponadto w przypadku wielu z tych rynków, m.in. rosyjskiego i ukraińskiego, spodziewamy się usprawnień w obowiązujących przepisach dotyczących importu, co pozytywnie wpłynie na popyt na jej produkty. Zamierzamy wykorzystać ten wzrost w celu zwiększenia przychodów, a potencjalnie także naszego udziału w rynku.

Sezonowość działalności

Rynek dystrybucji produktów i usług informatycznych, na którym działamy, charakteryzuje nasilony popyt w okresie poprzedzającym święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok. W przypadku dystrybutorów komponentów sprzętu informatycznego, takich jak my, popyt wykazuje tendencję wzrostową w okresie od września do końca roku. W obu tych okresach wzrastają również zwykle ceny naszych produktów, co może mieć pozytywny wpływ na osiągnięte przez nas marże zysku brutto. Jednakże, jak miało to już miejsce w przeszłości, z powodu zwiększonego popytu w wymienionych okresach możemy mieć trudności z dostawą produktów.

Inne czynniki mające wpływ na wyniki finansowe za lata 2006 i 2007 r.

Spadek cen procesorów. Od początku 2007 r. przychody ze sprzedaży procesorów dostarczanych przez AMD podlegają negatywnemu wpływowi znacznego spadku średnich cen, wywołanego ostrą konkurencją ze strony rywala AMD – firmy Intel. Zdołaliśmy jednak częściowo zrekompensować negatywny wpływ malejących przychodów ze sprzedaży procesorów AMD zwiększeniem wpływów ze sprzedaży procesorów Intela, których średnie ceny sprzedaży wzrosły ze względu na wprowadzenie nowych, zaawansowanych technologicznie produktów, takich jak procesory Core 2 Duo. Zamierzamy nadal współpracować z Intellem i AMD celem powiększania swoich przychodów i zysków, gwarantując jednocześnie zaspokojenie potrzeb klientów.

Sytuacja finansowa i wyniki operacyjne

Nie publikowaliśmy prognozy wyników na rok finansowy zakończony 31 grudnia 2007 r.

Rok zakończony 31 grudnia 2007 w porównaniu do roku zakończonego 31 grudnia 2006

Przychody: Nasze przychody wzrosły o 38,5% do 1.397.349 USD za 2007 r. od kwoty 1.008.795 USD w 2006 r. Wzrost ten odzwierciedla zwiększenie liczby sprzedanych jednostek oraz nieznaczny pozytywny wpływ osłabienia kursu dolara wobec Euro i walut powiązanych z Euro po części skompensowany przez spadające średnie ceny sprzedaży dla niektórych dystrybuowanych produktów.

Poniższa tabela przedstawia rozbięcie naszych przychodów na produkty, za lata zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2007		2006	
	tys. USD	procent w całości przychodów	tys. USD	procent w całości przychodów
Procesory (CPUs)	402.843	28,8%	336.945	33,4%
Twarde Dyski (HDDs)	265.967	19,0%	219.110	21,7%
Oprogramowanie	157.381	11,3%	45.053	4,5%
Komputery Przenośne (laptopy)	115.298	8,3%	33.004	3,3%
Pozostałe	455.860	32,6%	374.683	37,1%
Przychody ogółem	1.397.349	100,0%	1.008.795	100,0%

Przychody ze sprzedaży procesorów (CPUs") wzrosły o 19,6% do 402.843 USD (28,8% naszych przychodów) w 2007 r., z 336.945 USD (33,4% naszych przychodów) w 2006 r., głównie za sprawą wzrostu sprzedaży jednostkowej bez względu na spadek średniej ceny sprzedaży. (ang: ASP).

Przychody ze sprzedaży twardego dysku ("HDDs") wzrosły o 21,4% do 265.967 USD (19,0% naszych przychodów) w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r., z 219.110 USD (21,7% naszych przychodów) w 2006 r. głównie z powodu wzrostu sprzedaży jednostkowej i wyższego ASP.

Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły o 249,3% do 157.381 (11,3% naszych przychodów) w roku w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. z 45.053 (4,5% naszych przychodów) w 2006 r., głównie z powodu wzrostu sprzedaży jednostkowej i wyższego ASP.

Przychody ze sprzedaży Komputerów Przenośnych (laptopy) wzrosły o 249,3% do 115.298 (8,3% naszych przychodów) w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. z 33.004 (3,3% naszych przychodów) w 2006 r., głównie z powodu wzrostu sprzedaży jednostkowej i wyższego ASP.

Większość pozostałych kategorii produktów obejmuje sprzedaż produktów własnych marek, gdzie pamięć typu flash, akcesoria i produkty multimedialne składają się prawie wyłącznie z produktów własnych marek. Przychody osiągnięte ze sprzedaży produktów naszych własnych marek osiągnęły 102.937 USD (7,4% naszych przychodów) w 2007 r., w porównaniu do 76.466 USD (7,6% w 2006 r.).

Poniższa tabela przedstawia geograficzne rozbięcie sprzedaży za lata zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2007		2006	
	tys. USD	procent w całości przychodów	tys. USD	procent w całości przychodów
Kraje Byłego ZSRR	681.730	48,8%	491.247	48,7%
Europa Wschodnia	452.914	32,4%	342.541	34,0%
Europa Zachodnia	124.739	8,9%	88.784	8,8%
Bliski Wschód i Afryka	111.643	8,0%	68.656	6,8%
Pozostałe	26.323	1,9%	17.567	1,7%
Przychody ogółem	1.397.349	100,0%	1.008.795	100,0%

Poniższa tabela przedstawia rozbięcie naszej sprzedaży na kraje dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.:

	Za lata zakończone 31 grudnia			
	2007		2006	
	tys. USD	procent w całości przychodów	tys. USD	procent w całości przychodów
Rosja	397.741	28,5%	259.937	25,8%
Ukraina	222.008	15,9%	157.264	15,6%
Słowacja	132.505	9,5%	92.655	9,2%
Polska	66.847	4,8%	45.060	4,5%
Rumunia	60.064	4,3%	41.679	4,1%
Czechy	56.476	4,0%	65.633	6,5%
Zjed. Emiraty Arabskie	55.122	3,9%	33.179	3,3%
Pozostałe	406.586	29,1%	313.388	31,0%
Przychody ogółem:	1.397.349	100,0%	1.008.795	100,0%

Zysk Brutto: Nasz zysk brutto w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. wzrósł o 42,5% do 67.939 USD z 47.693 w 2006 r.

Nasza marża zysku brutto (zysk brutto jako procent przychodów) poprawiła się do 4,9% w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r., w porównaniu do 4,7% w 2006 r. Wzrost marży zysku brutto był spowodowany głównie poprawą mixu produktów, wzrostem sprzedaży i marż na laptopach, oprogramowaniu i produktach pod własnymi markami. Produkty własnych marek stanowiły 17,2% naszego zysku brutto w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r., w porównaniu do 15,7% w 2006 r.

Koszty Sprzedaży: Koszty sprzedaży składają się głównie z pensji i korzyści wypłaconym pracownikom działów sprzedaży, marketingu oraz opłat reklamowych, prowizji i kosztów podróży. Pracownicy którzy są zaliczeni do kategorii "pracownicy sprzedaży" to dla celów prezentacji kosztów sprzedaży pracownicy działów sprzedaży, marketingu i logistyki.

Selling expenses wzrosły o 46,7% do 25.358 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. od 17.291 w 2006 r. Wzrost ten był spowodowany głównie zwiększonymi inwestycjami w marketing i reklamę naszych własnych marek Canyon i Prestigio, oraz innych produktów, oraz wzrostem wynagrodzeń oraz korzyści wypłacanych pracownikom.

Koszty sprzedaży stanowiły 1,8% oraz 1,7% naszych przychodów odpowiednio za lata zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.

Administrative Expenses: Koszty administracyjne składały się głównie z wynagrodzeń i kosztów wynajmu.

Koszty administracyjne wzrosły o 17,6% do 16.845 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. z 14.318 USD w 2006 r. W każdym roku koszty administracyjne składały się głównie z wynagrodzeń wypłacanych pracownikom administracyjnym oraz należnych czynszów.

Koszty administracyjne stanowiły 1,2% and 1,4% naszych przychodów odpowiednio za lata zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.

Zysk operacyjny: Nasz zysk operacyjny w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. wzrósł o 60,0% do 25.737 z 16.084 w 2006 r.

Marża operacyjna (zysk operacyjny jako procent przychodów) zwiększyła się do 1,8% w roku 2007 r. z 1,6% w 2006 r., głównie z powodu wzrostu marży zysku brutto oraz spadkowi kosztów operacyjnych jako procentu przychodów.

Zysk przed opodatkowaniem: Zysk przed opodatkowaniem wzrósł o 67,8% do 21.409 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. z 12,759 USD w 2006 r.

Zysk po opodatkowaniu: Zysk po opodatkowaniu w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. wzrósł o 68,8% do 18.686 z 11.070 w 2006 r.

Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego: Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego wzrósł ponad dwukrotnie do 18.686 USD w 2007 r. z 9.473 USD w 2006 r.

Zysk na akcję: Zysk na akcję wzrósł o 92,2% do 0,38 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. w porównaniu do 0,20 USD w 2006r.

Płynność i Zasoby Kapitałowe

W przeszłości Grupa finansowała swoje potrzeby płynności, wliczając bieżące koszty operacyjne oraz wydatki kapitałowe i inwestycyjne w większości poprzez operacyjne przepływy pieniężne, instrumenty dłużne oraz kapitałowe. W przyszłości Grupa zamierza finansować swoje potrzeby płynności poprzez operacyjne przepływy pieniężne, instrumenty dłużne oraz kapitałowe.

Poniższa tabela przedstawia podsumowanie przepływów pieniężnych za lata 2007 i 2006:

	Rok zakończony 31 grudnia	
	2007	2006
	(tys. USD)	
Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności operacyjnej	1.097	(8.779)
Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(7.612)	(1.060)
Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej	22.550	10.911
Wzrost stanu gotówki i jej ekwiwalentów netto	16.035	1.072

Wpływy/(wypływy) pieniężne netto z działalności operacyjnej

Wpływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wyniosły 1.097 USD w roku 2007 r., w porównaniu do Wypływu pieniężnego w wysokości 8.779 USD w 2006 r. Wzrost ten był spowodowany głównie zwiększeniem zyskowności i krótszym cyklem obrotu gotówki, po części zniwelowanym przez wzrost opodatkowania.

Wypływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej

Gotówka netto wykorzystana w działalności inwestycyjnej wyniosła 7.612 USD w 2007 r., w porównaniu do 1.060 USD w 2006 r. Wzrost ten był głównie spowodowany przez kupno nieruchomości i wyposażenia w Bratysławie i Dubai.

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej

Wpływy pieniężne netto z działalności finansowej wyniosły 22.550 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r., w porównaniu do 10.911 USD w 2006 r. Wzrost ten był spowodowany głównie wpływem środków netto z emisji akcji i ich sprzedaży powyżej wartości nominalnej w kwocie \$ 16.880 USD częściowo

zdyskontowany spadkiem przychodów z krótkoterminowych kredytów bankowych do 5.081 USD za 2007 r. z 12.023 USD w 2006 r.

Zasoby Kapitałowe

W opinii Dyrektorów Spółka posiada wystarczające zasoby do sfinansowania swoich działań i zabezpieczenia zadłużenia (zgodnie z opisem w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu) w przyszłości.

Na 31 grudnia 2007 r., Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych kredytodawcom faktoringowym) w wysokości 43.028 USD w tym 40.837 USD zapadalnych bieżąco (wymagalnych w ciągu jednego roku), w porównaniu do 35.210 USD wliczając 34.522 USD zapadalnych bieżąco na dzień 31 grudnia 2006 r.

Poniższa tabela prezentuje główne umowy kredytowe na 31 grudnia 2007 r.:

Podmiot	Instytucja finansowa	Rodzaj umowy	Limit kredytu	Waluta	Rozpoczęcie	Zakończenie
Asbisc Enterprices Plc	BNPI CY	Ogólny	8,000	USD	30-lip-07	30-lip-08
Asbisc Enterprices Plc	Cyprus Development Bank	Ogólny	5,000	USD	30-lis-07	30-lis-08
Asbisc Enterprices Plc	Barclays Bank Plc	Ogólny	3,500	USD	30-paź-07	30-paź-08
Asbisc Enterprices Plc	Raiffeisen Bank	Kredyt krótkoterminowy	4,000	USD	14-paź-07	14-paź-08
ASBIS Kypros Ltd	Bank of Cyprus	Kredyt w rach. bież.	170	Euro	5-paź-07	19/2/2008
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB	Kredyt w rach. bież.	20,000	Korona czeska	22-wrz-05	bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB	Kredyt obrotowy	60,000	Korona czeska	23-wrz-05	bez terminu
Asbis CZ, spol s.r.o	CSOB	Kredyt	12,517	Korona czeska	1-lis-02	1-lis-10
Asbis PL, SP z.o.o	Bre Bank S.A.	Kredyt w rach. bież.	7,800	Złoty polski	29-lip-06	30-lis-07
AS Asbis Baltic	Hansabank AS	Kredyt w rach. bież.	1,500	Kroon	26-wrz-07	26-mar-08
Asbis Romania SRL	ALPHA BANK	Kredyt krótkoterminowy	3,000	USD	15-cze-07	17-Feb-08
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rach. bież.	237,000	Korona słowacka	22-paź-07	31-paź-08
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt w rach. bież.	123,000	Korona słowacka	22-paź-07	31-paź-08
Asbis SK spol s.r.o	Tatrabanka a.s.	Kredyt	110,000	Korona słowacka	22-lis-07	30-cze-17
ASBIS Cr d.o.o	Societe Generale - Splitska Banka D.D.	Kredyt bankowy	14,000	Kuna chorwacka	13-lis-06	15-lis-07
Isa Hardware D.o.o	Societe Generale - Splitska Banka D.D.	Kredyt bankowy	6,000	Kuna chorwacka	13-lis-06	15-lis-07
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt krótkoterminowy	45,100	Dinar	15-cze-07	15-gru-08
Asbis D.o.o Beograd	Societe Generale	Kredyt w rach. bież.	54,900	Dinar	15-cze-07	15-gru-08
Asbis Hungary Ltd	Raiffeisen Hungary	Kredyt krótkoterminowy	80,000	Forint	9-mar-07	9-mar-08
Asbis Hungary Ltd	Raiffeisen Hungary	Kredyt krótkoterminowy	220,000	Forint	9-mar-07	9-mar-08
Asbis Slovenia d.o.o	Banka Domzale	Kredyt w rach. bież.	50	Euro	16-mar-07	15-mar-08
Asbis Slovenia d.o.o	Raiffeisen Krekova banka	Kredyt w rach. bież.	609	Euro	21-cze-07	21-cze-08

Asbis Siovenia d.o.o	Raiffeisen Krekova banka	Kredyt krótkoterminowy	250	Euro	21-wrz-07	31-sty-08
Isa Hardware s.r.o Slovenia	Banka Domzale	Kredyt w rach. bież.	85	Euro	24-paź-07	22-paź-08
Asbis Siovenia d.o.o	Abanka	Kredyt	200	Euro	8-paź-07	31-sty-07
Asbis Bulgaria Ltd	Bulbank AD	Kredyt obrotowy	3,000	Lewa	26-Feb-07	28-paź-08
Asbis Middle East FZE	National Bank of Fujairah	Kredyt	6,000	Dirham	26/12/06	30-sty-08
UAB Asbis Vilnius	Vilnius Banka	Kredyt krótkoterminowy	2,000	Litas	23-wrz-07	23-wrz-08
Asbis Ltd	Ulster Bank	Kredyt w rach. bież.	10	Euro		
Asbis Ukraine Ltd	OTP Bank	Kredyt	21,000	Hrywna	20-gru-06	18-gru-09

Wydatki kapitałowe

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wzrosły do 8.117 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2007 r. z 1.631 USD w roku zakończonym 31 grudnia 2006 r. Wzrost ten był spowodowany głównie wyższymi wydatkami na nieruchomości i maszyny i urządzenia głównie w Słowacji i Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

Zobowiązania i Zobowiązania Warunkowe

Zobowiązania i Zobowiązania Warunkowe są ujęte w zbadanym sprawozdaniu finansowym Grupy, przedstawionym w innej części niniejszego raportu.

Znaczące zasady rachunkowości

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga od Kierownictwa dokonania wyboru i stosowania pewnych zasad rachunkowości, które zdaniem Kierownictwa 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.

PUNKT 6. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY

Rada Dyrektorów

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za opracowanie, przegląd i zatwierdzanie strategii, budżetu i działań korporacyjnych Spółki. Posiedzenia Rady Dyrektorów powinny odbywać się co najmniej cztery razy w ciągu każdego roku obrotowego, a w razie potrzeby również w dodatkowych terminach.

23 kwietnia 2007 r. pan Constantinos Tziamalis został powołany do Rady Dyrektorów.

Poniższa tabela przedstawia listę osób wchodzących obecnie w skład Rady Dyrektorów Spółki:

Imię i nazwisko	Data urodzenia	Funkcja	Data objęcia funkcji	Data wygaśnięcia okresu pełnienia funkcji	Narodowość
John Hirst	1952	Dyrektor niewykonawczy	4 sierpnia 2006 r.	4 sierpnia 2008 r.	Brytyjska
Siarhei Kostevitch	1965	Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999 r.	31 grudnia 2008 r.	Białoruska
Marios Christou	1968	Dyrektor Finansowy	28 grudnia 2001 r.	31 grudnia 2008 r.	Cyprijska
Constantinos Tziamalis	1975	Dyrektor ds. kontroli kredytów oraz relacji inwestorskich	23 kwietnia 2007 r.	31 grudnia 2008 r.	Cyprijska
Laurent Journoud	1970	Członek Rady Dyrektorów, Wiceprezes Wykonawczy ds. sprzedaży i marketingu	26 czerwca 2003 r.	31 grudnia 2008 r.	Francuska
Paul Swigart	1969	Dyrektor niewykonawczy	4 sierpnia 2006 r.	4 sierpnia 2008 r.	Amerykańska
Henri Richard	1958	Dyrektor niewykonawczy	31 stycznia 2008 r.	31 stycznia 2009 r.	Francuska

Poniżej przedstawiono życiorysy zawodowe członków Rady Dyrektorów:

Pan *John Hirst*, urodzony w 1952 r., uzyskał tytuł licencjata na wydziale ekonomii Uniwersytetu w Leeds. Jest również członkiem brytyjskiego Instytutu Zarządzania (*Companion of Chartered Management Institute*), członkiem stowarzyszenia *Corporate Treasury Management* oraz członkiem stowarzyszenia biegłych księgowych Anglii i Walii. W latach 1979-1998, Pan Hirst zajmował szereg stanowisk w Imperial Chemicals Industries plc, w tym stanowisko Dyrektora Generalnego ICI Performance Chemical, a w okresie 1988-2005 pełnił funkcję Dyrektora Generalnego Premier Farnell plc, brytyjskiej spółki giełdowej zajmującej się dystrybucją urządzeń elektronicznych na całym świecie. Od 2005 r. Pan Hirst pełni funkcję Dyrektora niewykonawczego w Hammerson Plc. Obecnie jest Dyrektorem Generalnym UK Met Office

Pan *Siarhei Kostevitch*, urodzony w 1965 r., ukończył studia magisterskie na kierunku inżynierii radiowej na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku w 1987 r. W latach 1987–1992, Pan Kostevitch był pracownikiem Centrum Badań Naukowych na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku. W tym czasie opublikował serię artykułów na temat projektowania układów mikroelektronicznych w specjalistycznych periodykach o zasięgu lokalnym i międzynarodowym. W 1990 r. Pan Kostevitch założył firmę projektowo-produkcyjną w Mińsku, która w ciągu 15 lat stała się czołowym dystrybutorem podzespołów komputerowych w Europie Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego. Pan Kostevitch pełni funkcję Dyrektora Generalnego i Prezesa Grupy. Pan Siarhei Kostevitch jest mężem Pani Elena Ulasovich

Kostevitch, która jest siostrą Pana Yuri Ulasovicha. Pan Yuri Ulasovich jest Wiceprezesem Marketingu Produktowego Grupy.

Pan *Marios Christou*, urodzony w 1968 r. uzyskał tytuł licencjata na dwóch kierunkach studiów: księgowości i systemach informatycznych 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.

Pan *Constantinos Tziamalis*, urodzony w 1975 r., uzyskał tytuł licencjata na kierunku bankowość i usługi finansowe (1998 r.) oraz magistra na kierunku finanse (1999 r.) na Uniwersytecie Leicester. Pan Tziamalis był zatrudniony w pionie bankowości prywatnej BNP Paribas na Cyprze, a następnie (przez okres 3 lat) w domu maklerskim Proteas Asset Management Limited na stanowisku *Investor Accounts Manager*. Pan Tziamalis dołączył do kadry kierowniczej Spółki w styczniu 2002 r. jako Kierownik ds. projektów finansowych. W marcu 2003 r. objął stanowisko kierownika ds. kontroli kredytów korporacyjnych oraz relacji inwestorskich, a od dnia 23 kwietnia 2007 r. jest Dyrektorem ds. kontroli kredytów i relacji inwestorskich.

Pan *Laurent Journoud*, urodzony w 1970 r., posiada tytuły M.I.T. (zarządzanie w handlu międzynarodowym) i M.M.E. (europejski magister zarządzania) przyznane przez szkołę ICL Lyon we Francji (odpowiednio w 1993 r. i 1994 r.). Przez ponad 10 lat pan Journoud zajmował stanowiska kierownicze wyższego szczebla w zakresie międzynarodowego zarządzania produktami w sektorze dystrybucyjnym regionu Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki w takich międzynarodowych koncernach, jak Ingram Micro, Karma International i Actebis. Pan Journoud dołączył do kadry zarządzającej Spółki w styczniu 2002 r. jako kierownik ds. linii produktów i odpowiada za ofertę produktową Grupy oraz rozwijanie pozycji rynkowej poszczególnych produktów technologicznych oferowanych przez Grupę. Pan Journoud jest Członkiem Rady Dyrektorów oraz pełni funkcję Wiceprezesa Wykonawczego ds. sprzedaży i marketingu.

Pan *Paul Swigart*, urodzony w 1969 r., uzyskał tytuł licencjata z historii (z wyróżnieniem) oraz dyplom studiów rusycystycznych na Uniwersytecie Princeton (1991 r.). Pan Swigart jest obecnie partnerem zarządzającym w Steep Rock Capital, spółce zarządzającej inwestycjami specjalizującej się w inwestycjach w rozwinięte rosyjskie spółki. Przed stworzeniem Steep Rock, Pan Swigart był Starszym Partnerem oraz Szefem Działu Międzynarodowej Sprzedaży Akcji w United Financial Group, wiodącym rosyjskim banku inwestycyjnym. W latach 1997-2000, Pan Swigart pracował w zarządzaniu inwestycjami w Omega Advisors oraz Scudder Kemper Investments w dziale rynków Europy Wschodniej i Ameryki Łacińskiej. Od 1993 r. do 1995 r., Pan Swigart pracował w *corporate finance* Ameryki Łacińskiej w Credit Suisse First Boston zarówno w Nowym Jorku i w Meksyku. Oprócz swojego stanowiska w ASBIS, Pan. Swigart pełni również rolę niezależnego dyrektora w Zarządzie EOS AB (First North, Szwecja).

Pan *Henri Richard*, urodzony w 1958 r., uzyskał tytuł licencjata Nauk Ścisłych i Fizyki. Obecnie zajmuje stanowisko Wiceprezesa, Szefa Sprzedaży i Marketingu w Freescale Semiconductor, światowym liderze w branży wbudowanych półprzewodników. W ciągu dwóch poprzednich dekad pan Richard zajmował różne wyższe stanowiska kierownicze w Europie w wiodących spółkach branży IT, między innymi Wiceprezesa EMEA Klientów Strategicznych w Seagate Technology, oraz Wiceprezesa i Dyrektora Zarządzającego na Europę, Bliski Wschód oraz Afrykę w Conner Peripherals. Poprzednio zajmował on stanowisko Wiceprezesa ds. Marketingu w Metrologie International (Francja), oraz Dyrektora Generalnego w Informatique Haute Performance (Francja), spółce którą założył. Po przeprowadzce do USA w końcu lat dziewięćdziesiątych, pan Richard był Wicerezesem ds. Sprzedaży i Wsparcia WW Dystrybucji & E-Business, Grupy Technologicznej IBM, oraz był członkiem grupy czołowego kierownictwa IBM top 300. Ponadto pełnił rolę Wiceprezesa wykonawczego WW Field Operations w WebGain, prywatnej spółce softwarowej dostarczającej narzędzi rozwoju dla przedsiębiorstw. Następnie został zatrudniony w Advanced Micro Devices gdzie został Wiceprezesem Wykonawczym, Szefem Sprzedaży i Marketingu.

Wynagrodzenie członków Rady Dyrektorów

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

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

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

Dyrektorzy 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 członkowie 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.

Spółka prowadzi również program opieki zdrowotnej dla Dyrektorów, w ramach którego pokrywa ich wydatki na usługi medyczne. Umowę dotyczącą tego programu zawarto z BUPA International. Wszystkie kwoty wypłacone z tytułu tego programu zostały uwzględnione w poniższej tabeli wynagrodzeń.

Poniższa tabela podaje kwoty wynagrodzeń (z uwzględnieniem premii) wypłacone poszczególnym członkom Rady Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.:

Imię i nazwisko	Łączna kwota wynagrodzeń z uwzględnieniem premii za okres zakończony 31 grudnia	
	2007	2006
	(w tysiącach USD)	
Siarhei Kostevitch	362	283
Marios Christou	148	90
Constantinos Tziamalis*	75	40
Laurent Journoud	241	206
Paul Swigart	52	8
John Hirst	34	13

* Constantinos Tziamalis został powołany na stanowisko Dyrektora w dniu 23 kwietnia 2007 r.

Udziały posiadane przez członków Rady Dyrektorów

Poniższa tabela przedstawia udziały posiadane przez członków Rady Nadzorczej na dzień publikacji tego raportu rocznego:

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% wyemitowanego kapitału zakładowego
Siarhei Kostevitch	25.676.361	46,26%
John Hirst	75.600	0,14%
Marios Christou	400.000	0,72%
Laurent Journoud	400.000	0,72%
Constantinos Tziamalis	35.000	0,06%

Pan Siarhei Kostevitch jest posiadaczem (ultimate beneficial shareholder) akcji w spółce KS Holdings Ltd.

Committees

W skład komitetu audytu wchodzi panowie John Hirst, Paul Swigart (Dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch, a przewodniczy mu John Hirst. Komitet audytu odbywa posiedzenia co najmniej dwa razy do roku. Jest odpowiedzialny za monitoring i kontrolę naszych wyników finansowych oraz sprawozdawczość dotyczącą tych wyników. Komitet audytu odbywa spotkania z naszymi biegłymi rewidentami i dokonuje przeglądu raportów biegłych rewidentów dotyczących naszych sprawozdań finansowych oraz jej systemów kontroli wewnętrznej. Komitet audytu spotyka się z biegłymi rewidentami raz do roku.

W skład komitetu ds. wynagrodzeń wchodzi John Hirst oraz Paul Swigart (dyrektorzy niewykonawczy); jego przewodniczącym jest Paul Swigart. Komitet ds. wynagrodzeń ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych, z uwzględnieniem opcji na akcje, oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia niewykonawczych członków Rady Dyrektorów ustalane są przez Radę Dyrektorów z należytym uwzględnieniem interesu Akcjonariuszy oraz naszych wyników.

W skład komitetu ds. nominacji wchodzi John Hirst, oraz Paula Swigarta (obaj dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarheia Kostevitcha; jego przewodniczącym jest John Hirst. Główne obowiązki komitetu ds. nominacji obejmują przeprowadzanie procesu nominacji do Rady Dyrektorów, dokonywanie regularnych przeglądów struktury Rady Dyrektorów oraz rekomendacja zmian w przypadku takiej potrzeby, oraz dokonywanie przeglądu potrzeb przywódczych organizacji.

Pracownicy

Na dzień 31 grudnia 2007 r. zatrudnialiśmy 958 pracowników; 122 w naszej siedzibie na Cyprze a pozostałe w 27 biurach. Podział pracowników ze względu na obowiązki za okresy zakończone 31 grudnia 2007 r. i 2006 r. przedstawione zostało w tabeli poniżej:

	Na 31 grudnia	
	2007	2006
Sprzedaż i marketing	391	331
Administracja i IT	144	131
Finanse	115	95
Logistyka	308	231
Zatrudnienie całkowite	958	788

PUNKT 5. GŁÓWNI UDZIAŁOWCY I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Główni udziałowcy

Tabela poniżej przedstawia akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy Spółki na dzień przekazania skonsolidowanego raportu kwartalnego za trzy miesiące zakończone 31 grudnia 2007 r. i zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Informacje zawarte w tabeli oparte są o informacje otrzymane od udziałowców zgodnie z artykułem 69 par. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału akcyjnego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd	25.676.361	46,26%	25.676.361	46,26%
Maizuri Enterprises Ltd	4.800.000	8,65%	4.800.000	8,65%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5,76%	3.200.000	5,76%
Sangita Enterprises Ltd	2.800.000	5,05%	2.800.000	5,05%
Wolny obrót*	19.023.639	34,28%	19.023.639	34,28%
Razem	55.500.000	100,00%	55.500.000	100,00%

* Włączając akcjonariuszy posiadających więcej niż 1% kapitału akcyjnego, którzy są objęci zakazem sprzedaży akcji do 30 października 2008 r. (około 15% wolnego obrotu objęte jest zakazem sprzedaży akcji). Z wyłączeniem tych akcji, akcje w wolnym obrocie stanowiły około 20% kapitału akcyjnego.

Transakcje z podmiotami powiązanymi

Spółka nie posiada transakcji z podmiotami powiązanymi przekraczających równowartość 500 euro w pln. W celu zasięgnięcia informacji o transakcjach biznesowych prowadzonych w toku normalnej działalności patrz noty do zbadanego sprawozdania finansowego załączone do niniejszego raportu rocznego.

W okresie od 1 stycznia 2007 r. do 31 grudnia 2007 r. miały miejsce pewne transakcje 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 dla dalszej dystrybucji to klientów zewnętrznych. Wszystkie takie transakcje i dotyczące ich niezapłacone salda zostały usunięte ze Sprawozdania Finansowego załączonego do niniejszego Raportu Roczno, oraz, w rezultacie, nie miały żadnego wpływu na skonsolidowane wyniki finansowe Grupy i na naszą sytuację finansową jako całość.

PUNKT 6. INFORMACJE FINANSOWE

Postępowania sądowe

Obecnie nie toczy się żadne postępowanie sądowe ani arbitrażowe z powództwa strony trzeciej ani też z powództwa Spółki lub innego podmiotu wchodzącego w skład Grupy przeciw Spółce bądź innemu podmiotowi wchodzącemu w skład Grupy, które może mieć istotny wpływ na sytuację finansową Spółki lub Grupy.

Polityka dywidendowa

Nasza polityka dywidendowa polega na wypłacaniu dywidendy na poziomie odzwierciedlającym nasz wzrost i plany rozwoju, a przy tym utrzymywanie rozsądnego poziomu płynności. Zgodnie z tą polityką, Rada Dyrektorów zamierza rekomendować walnemu zgromadzeniu akcjonariuszy wypłatę dywidendy na poziomie do 20% skonsolidowanego, zbadanego zysku netto.

Polityka dywidendowa będzie podlegać okresowym przeglądom i wypłata wszelkich przyszłych dywidend zostanie dokonana według uznania Rady Dyrektorów oraz walnego zgromadzenia akcjonariuszy po rozważeniu różnorodnych czynników, takich jak przyszłość firmy, przyszłe przychody, wymogi pieniężne, sytuację finansową, plany ekspansji, oraz wymogi prawa cypryjskiego. Prawo cypryjskie nie ogranicza dywidendy, która może zostać wypłacona, poza przepisem który stwierdza, że dywidenda może zostać wypłacona jedynie z zysków i nie może być wyższa niż rekomendacja Rady Dyrektorów. Proponowana dywidenda jest omówiona w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego.

PUNKT 7. OFERTA I NOTOWANIA

Notowania i rynki

Akcje spółki były notowane na Rynku Inwestycji Alternatywnych Giełdy Londyńskiej od października 2006 r. Notowanie zostało zakończone 18 marca 2008 r.

30 października akcje spółki zadebiutowały na Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

Uzyskana z emisji akcji kwota w wysokości 16.880 USD została wykorzystana głównie dla celów kapitału obrotowego.

Cel uzyskanych środków	Kwota prognozowana		Wykorzystane środki	
	USD	PLN	USD	PLN
Dalszy rozwój własnych marek sprzętu IT Spółki - Prestigio i Canyon	Do 9.532	Do 24.500	8.949	23.000
Umożliwienie wykorzystania zniżek za wcześniejsze płatności oferowanych przez niektórych kluczowych dostawców Grupy	Do 5.291	Do 13.600	5.058	13.000
Rozwój gamy markowych produktów dla użytkownika końcowego oferowanych przez Grupę, w tym niezbędny wymóg kapitału obrotowego w tym zakresie	Do 3.813	Do 9.800	3.502	9.000
Zakończenie nabycia budynku w Słowacji, służącego jako centrala dla lokalnej jednostki zależnej	Do 389	Do 1.000	389	1.000

(1) Zastosowany kurs wymiany wyniósł 2,5702 PLN = 1 USD, kurs wymiany na dzień wpływu środków - 24 października 2007r.

PUNKT 8. INFORMACJE DODATKOWE

Zbywanie akcji

Zgodnie ze Statutem, każdy akcjonariusz może dokonać zbycia wszystkich lub dowolnej części swoich akcji na mocy dokumentu sporządzonego na piśmie w dowolnej zwyczajowej lub powszechnie przyjętej formie, lub w dowolnej innej formie (w tym w formie zapisu elektronicznego) zaakceptowanej przez Dyrektorów.

Spółka ma prawo zatrzymać każdy dokument transakcji zbycia, która zostanie zarejestrowana, natomiast każdy dokument transakcji zbycia, której zarejestrowania Rada Dyrektorów odmówi, musi zostać zwrócony osobie, która go złożyła, wraz z zawiadomieniem o odmowie rejestracji.

Rada Dyrektorów może odmówić rejestracji zbycia akcji, które nie zostały w pełni opłacone lub w odniesieniu do których Spółce przysługuje prawo zastawu oraz jeżeli dokument zbycia:

- nie zostanie złożony, po odpowiednim opieczetowaniu, w siedzibie Spółki lub w innym miejscu wyznaczonym przez Radę Dyrektorów, wraz ze świadectwem depozytowym akcji, których dotyczy, oraz innymi dokumentami zasadnie wymaganymi przez Radę Dyrektorów, potwierdzającymi prawo zbywcy do dokonania zbycia;
- dotyczy więcej niż jednej klasy akcji; i
- przewiduje zbycie akcji na rzecz więcej niż czterech nabywców.

Rada Dyrektorów ma obowiązek odmówić rejestracji zbycia akcji w wypadkach, w których wymagają tego przepisy Cypryjskiego Prawa Spółek, np. w przypadku akcji wydanych w formie dokumentu, jeżeli nie został okazany zatwierdzony dokument zbycia, lub jeżeli właściwy sąd wydał odpowiednie postanowienie. Jeżeli Rada Dyrektorów odmówi rejestracji zbycia, Spółka ma obowiązek przekazania osobie wnioskującej o rejestrację zbycia pisemnego zawiadomienia o odmowie rejestracji (wraz z uzasadnieniem) w ciągu dwóch miesięcy od dnia złożenia wniosku o dokonanie rejestracji. W przypadku natomiast akcji w formie zdematerializowanej notowanych na GPW Rada Dyrektorów nie może odmówić rejestracji zbycia akcji, gdyż procedura dokonywania takiego zbycia nie wymaga zawiadomienia ani akceptacji Rady Dyrektorów. Powyższe oznacza, że Rada Dyrektorów nie ma wpływu ani możliwości, aby odmówić rejestracji zbycia akcji notowanych na GPW.

Statut Spółki nie może zabraniać emitowania, posiadania, rejestracji, zamiany, zbycia lub dokonywania innych czynności w odniesieniu do akcji nieposiadających formy dokumentu za pośrednictwem specjalistycznego systemu służącego do tego celu.

W odniesieniu do akcji nieposiadających formy dokumentu (w tym, akcji Spółki, które zostaną zdematerializowane w związku z ich wprowadzeniem do obrotu i notowań na GPW) powyższe zasady będą miały zastosowanie z następującymi zastrzeżeniami:

- Spółka nie ma obowiązku wydawania dokumentów potwierdzających tytuł prawny do akcji, a jakiegokolwiek odniesienia do dokumentów akcji nieposiadających formy dokumentu nie będą miały zastosowania do akcji nieposiadających formy dokumentu; oraz
- rejestracja tytułu prawnego na rachunku papierów wartościowych do akcji nieposiadających formy dokumentu, lub zbycia akcji nieposiadających formy dokumentu, będzie wystarczającym dowodem istnienia tytułu prawnego lub dokonania zbycia i sporządzenie pisemnego dokumentu zbycia nie będzie wymagane.

Opis ograniczenia zbywania akcji (lock up)

W wyniku umieszczenia naszych akcji na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, wyznaczono okres ograniczający zbywanie akcji skierowany dla wszystkich akcjonariuszy posiadających ponad 1% ogólnej liczby akcji. Okres ograniczenia zbywania akcji kończy się 30 października 2008 r.

Prawa głosu

Każda akcja daje prawo wykonywania jednego głosu.

Każdy akcjonariusz ma prawo do udziału w Walnym Zgromadzeniu, zgłaszania wniosków oraz głosowania, jeżeli przysługują mu prawa głosu. Akcjonariusze mogą uczestniczyć w Walnym Zgromadzeniu osobiście lub przez pełnomocnika upoważnionego na piśmie.

Akcjonariusz zostanie uznany za uprawnionego do uczestnictwa i głosowania na Walnym Zgromadzeniu, jeżeli przedstawi przewodniczącemu zgromadzenia zadowalający dowód posiadania akcji na Dzień Ustalenia Praw. Wystarczającym dowodem posiadania akcji będzie świadectwo depozytowe wystawione przez podmiot prowadzący rachunek papierów wartościowych danego akcjonariusza. W związku z tym, aby akcjonariusze Spółki, którzy posiadają akcje w formie zdematerializowanej na rachunkach papierów wartościowych prowadzonych przez uczestników KDPW mogli uczestniczyć i głosować na Walnym Zgromadzeniu, powinni przedstawić świadectwa depozytowe wystawione zgodnie z odpowiednimi postanowieniami Ustawy o Obrocie, wraz z ich tłumaczeniem przysięgłym na język angielski.

Zgodnie ze Statutem, wszelkie zastrzeżenia względem uprawnień dowolnego głosującego mogą być zgłoszone jedynie na zgromadzeniu lub odroczonym zgromadzeniu, na którym odbywa się głosowanie, którego zastrzeżenia takie dotyczą, a każdy głos wobec którego nie podniesiono żadnych zastrzeżeń w trakcie takiego zgromadzenia pozostaje ważny pod każdym względem. Wszelkie zastrzeżenia zgłoszone w odpowiednim terminie zostaną przekazane Przewodniczącemu zgromadzenia, którego decyzja jest ostateczna i wiążąca.

Spółka będzie ogłaszać w gazecie o zasięgu ogólnopolskim zawiadomienia informujące o dniu, na który zwołano Walne Zgromadzenie. W zawiadomieniu podany będzie dzień („Dzień Ustalenia Prawa”), w którym zostaną określone akcjonariusze uprawnieni do uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu, a także szczegółowe warunki uczestnictwa w Walnym Zgromadzeniu. W wypadku akcjonariuszy, którzy posiadają akcje w formie zdematerializowanej na rachunkach papierów wartościowych prowadzonych przez uczestników KDPW, Spółka dostarczy ponadto pisemne zawiadomienie do KDPW w celu jego przekazania bezpośrednim uczestnikom KDPW oraz opublikuje stosowną informację w formie raportu bieżącego.

Z zastrzeżeniem praw i ograniczeń wynikających z klas akcji, głosowanie na Walnych Zgromadzeniach będzie odbywać się osobiście lub przez pełnomocnika, bądź przez przedstawiciela – jeżeli akcjonariuszem jest osoba prawna.

Na dzień zatwierdzenia niniejszego Prospektu wszystkie akcje mają równe prawa.

Akcjonariusz nie będzie uprawniony do głosowania na Walnym Zgromadzeniu, jeżeli nie wniósł wszystkich kwot lub świadczeń należnych w danym czasie Spółce z tytułu opłacenia jej akcji.

Rozpatrywanie spraw na Walnym Zgromadzeniu wymaga obecności kworum w chwili rozpoczęcia obrad. Jeżeli postanowienia Statutu nie przewidują inaczej, kworum stanowią trzej akcjonariusze biorący udział w Walnym Zgromadzeniu osobiście, za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, bądź działający przez pełnomocnika i uprawnieni do głosowania nad omawianą sprawą. Postanowienia dotyczące kworum zawarte zostały m.in. w artykułach 62-66 Statutu.

W trakcie Walnego Zgromadzenia głosowanie nad uchwałami odbywa się w głosowaniu jawnym przez podniesienie ręki lub, w wypadku uczestnictwa w posiedzeniu za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego, poprzez złożenie ustnej deklaracji, chyba że zostanie zgłoszony

wniosek o przeprowadzenie głosowania tajnego (przed lub w czasie ogłoszenia wyniku głosowania jawnego lub głosowania poprzez złożenie ustnych deklaracji) przez:

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

Przeprowadzenie tajnego głosowania za pośrednictwem łącza telefonicznego lub innego łącza telekomunikacyjnego nie jest możliwe.

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

Zgodnie z prawem cypryjskim dokument ustanawiający pełnomocnika musi mieć formę pisemną i zostać opatrzony odręcznym podpisem osoby udzielającej pełnomocnictwa lub jej przedstawiciela prawnego należycie upoważnionego na piśmie. W wypadku osób prawnych, pełnomocnictwo musi być opatrzone pieczęcią danej osoby prawnej lub podpisem przedstawiciela jej kierownictwa lub jej należycie upoważnionego przedstawiciela prawnego. Pełnomocnik nie musi być akcjonariuszem Spółki.

Zgodnie z prawem cypryjskim dokument ustanawiający pełnomocnika musi zawierać porządek obrad Walnego Zgromadzenia akcjonariuszy.

Przyjmuje się, że dokument ustanawiający pełnomocnika będzie upoważniał również do złożenia lub poparcia wniosku o przeprowadzenie głosowania tajnego.

Dokument ustanawiający pełnomocnika, o treści określonej w art. 82 Statutu stanowiącego Załącznik A, oraz udzielający mu pełnomocnictwa lub ewentualnie innego upoważnienia, na którym widnieje podpis pełnomocnika, lub notarialnie potwierdzona kopia takiego pełnomocnictwa lub upoważnienia jest składany w siedzibie Spółki lub innym miejscu na terytorium Cypru, które w tym celu zostanie wskazane w zawiadomieniu o zwołaniu Walnego Zgromadzenia, w dowolnym czasie przed wyznaczonym terminem Walnego Zgromadzenia (lub Walnego Zgromadzenia zwołanego ponownie po odroczeniu), na którym osoba wskazana w pełnomocnictwie ma oddać głos, lub w wypadku głosowania tajnego – w dowolnym czasie przed wyznaczonym terminem przeprowadzenia takiego głosowania. W wypadku niedopełnienia tego wymogu, pełnomocnictwo zostaje uznane za nieważne. Bardziej szczegółowe informacje dotyczące pełnomocnictw można znaleźć w art. 81-85 Statutu.

Pozostałe prawa z akcji i ich ograniczenia

Oprócz prawa głosu, akcjonariuszom Spółki przysługują następujące prawa:

- Prawo do uczestnictwa w zyskach Spółki w formie dywidendy, o ile po przedłożeniu stosownego wniosku w tej sprawie przez Radę Dyrektorów, Walne Zgromadzenie podejmie uchwałę o jej

wypłacie. Dywidendy objęte są przysługującym Spółce prawem zastawu z tytułu wszelkich ewentualnych kwot przypadających do zapłaty przez akcjonariusza.

- Prawo do zbycia akcji na rzecz dowolnej osoby poprzez podpisanie dokumentu zbycia akcji w formie zatwierdzonej przez Radę Dyrektorów.
- Prawo do ustanowienia przez akcjonariusza zastawu na posiadanych przez siebie akcjach w celu zabezpieczenia kredytu, zadłużenia lub zobowiązania. Ustanowienie zastawu nie wymaga zgody Rady Dyrektorów.
- Prawo do sprzedaży lub zbycia w inny sposób akcji w odniesieniu do których stwierdzono przepadek, na takich warunkach i w taki sposób, jaki Rada Dyrektorów uzna za odpowiedni. Do czasu sprzedaży lub zbycia przepadek może zostać unieważniony na warunkach, jakie Rada Dyrektorów uzna za odpowiednie. Przepadek akcji może zostać stwierdzony w drodze stosownej uchwały Rady Dyrektorów jeżeli akcjonariusz nie ureguluje płatności należnej Spółce mimo przekazania mu zawiadomienia z żądaniem jej uiszczenia.
- W świetle przepisów prawa cypryjskiego – prawo do otrzymywania egzemplarza sprawozdania finansowego Spółki wraz ze sprawozdaniem Rady Dyrektorów i raportem biegłego rewidenta.
- Prawo do udziału w majątku pozostałym po likwidacji Spółki proporcjonalnie do posiadanych akcji.
- W odniesieniu do dotychczasowych akcjonariuszy – prawo poboru akcji nowej emisji. Akcje nowej emisji należy zaoferować w pierwszej kolejności dotychczasowym akcjonariuszom w liczbie proporcjonalnej do posiadanego udziału w kapitale zakładowym Spółki.

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

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

Niezależnie od powyższego, zgodnie z postanowieniami Ustawy o Ofercie Publicznej, jakakolwiek emisja akcji po wprowadzeniu Spółki na GPW jest objęta wymogiem sporządzenia prospektu emisyjnego oraz zatwierdzenia go przez KNF, chyba że wymóg ten podlega jednoznacznemu wyłączeniu na mocy Ustawy o Ofercie Publicznej. Prospekt emisyjny zawiera warunki, na jakich akcjonariusze będą mogli wykonywać należne im prawo poboru.

Prawo poboru może zostać wyłączone w drodze uchwały zwyczajnej Walnego Zgromadzenia, przyjętej na wniosek Rady Dyrektorów. Rada Dyrektorów nie może wyłączyć prawa poboru bez zgody Walnego Zgromadzenia.

Z akcjami Spółki nie wiążą się żadne szczególne prawa. Akcje nie dzielą się na klasy.

Spółka nie może umarzać akcji zwykłych. Spółka może w drodze zwykłej uchwały przekształcić opłacone udziały (*shares*) w akcje (*stock*) oraz na powrót przekształcić akcje (*stock*) w udziały (*shares*) o dowolnym nominale. W drodze zwykłej uchwały Spółka może dokonać: (a) konsolidacji kapitału zakładowego i jego podziału na akcje o wartości nominalnej wyższej niż istniejące akcje lub (b) dalszego podziału istniejących

akcji lub ich części na akcje o mniejszej wartości nominalnej niż określona w Akcje Założycielskim Spółki zawartym pod prawem cypryjskim, zgodnie z którym w przypadku nie w pełni opłaconych akcji w przypadku ich podziału konieczne jest zachowanie tych samych proporcji opłaconych i nie opłaconych akcji jak przy wcześniej istniejących akcjach.

Istotne umowy

Umowa z Interl International B.V.

W dniu 1 sierpnia 1998 r. zawarliśmy z umowę dystrybucyjną z Intel International B.V. („Intel”), na podstawie której powierzono nam rolę niewyłącznego dystrybutora produktów Intel na terytoriach uzgadnianych stosownie do potrzeb pomiędzy stronami. Powierzono nam również rolę niewyłącznego dystrybutora usług Intel określonych w „Cenniku Dystrybutora” firmy Intel. Możemy zostać zwolnieni z obowiązku świadczenia wspomnianych usług bez podania przyczyny i bez wcześniejszego zawiadomienia oraz bez powstania jakiegokolwiek odpowiedzialności odszkodowawczej po stronie Intel. Umowa przewiduje ograniczoną gwarancję Intel na dostarczane produkty, ograniczenie środków prawnych dostępnych w wypadku naruszenia gwarancji oraz prawo Intel do zmiany zakresu ograniczonej gwarancji. Określone ograniczenia występują również w odniesieniu do gwarancji, jakich możemy udzielić swoim klientom oraz przewidziane zostało wyłączenie, w pewnym zakresie, odpowiedzialności z tytułu utraty zysków, szkód wypadkowych, wynikowych lub szczególnych, bez względu na to, czy Intel został wcześniej powiadomiony o możliwości wystąpienia takich szkód. Umowa może zostać przedłużona na kolejny rok, chyba że co najmniej 30 dni przed jej wygaśnięciem jedna ze stron przekaże drugiej zawiadomienie o zamiarze nieprzedłużania umowy. Ponadto każda ze stron może rozwiązać umowę w dowolnym czasie z podaniem lub bez podania przyczyny, bez ponoszenia jakiegokolwiek odpowiedzialności (z wyłączeniem możliwości zwrotu towaru), za pisemnym wypowiedzeniem przekazanym z 60-dniowym wyprzedzeniem.

Umowa z AMD

W dniu 31 grudnia 2003 r. spółka ISA Hardware Limited („ISA Hardware”) zawarła handlową umowę dystrybucyjną z Advance Micro Devices („AMD”), na podstawie której ISA Hardware powierzono rolę niewyłącznego dystrybutora handlowego odpowiedzialnego za dystrybucję i promocję produkowanych przez AMD układów scalonych, urządzeń elektronicznych i innych produktów określonych w umowach zawieranych w odniesieniu do terytoriów ustalonych z ISA Hardware zgodnie z postanowieniami umowy. Płatności pobierane od ISA Hardware za poszczególne produkty określane są jako „najlepsza cena dla dystrybutorów” (*distributor's best buy price*) i wynikają z cennika publikowanego przez AMD, o ile strony nie uzgodnią pisemnie inaczej. Umowa obowiązuje do momentu jej rozwiązania przez którąkolwiek ze stron po przekazaniu 30-dniowego pisemnego wypowiedzenia. AMD może rozwiązać umowę z podaniem przyczyny z 24-godzinny wypowiedzeniem, jeżeli powodem rozwiązania jest utrata płynności lub inne podobne zdarzenie skutkujące zaprzestaniem działalności przez ISA Hardware, w tym zmiana kontroli. Ponadto, AMD ma prawo rozwiązać umowę za uprzednim 24 godzinny wypowiedzeniem, jeżeli ISA Hardware nie ureguje płatności z faktur pomimo wezwania, lub jeżeli wprowadzi w błąd lub poda fałszywe informacje lub naruszy którekolwiek z oświadczeń, zapewnień umownych, zobowiązań lub powinności wynikających z tejże umowy. Jeżeli umowa zostanie rozwiązana w ten sposób, wszelkie zaległe kwoty należne od ISA Hardware na rzecz AMD stają się wymagalne w trybie natychmiastowym.

Umowa z Seagate Technology International

W dniu 26 czerwca 2001 r. zawarliśmy umowę dystrybucyjną z Seagate Technology International („Seagate”), na podstawie której została nam powierzona rola niewyłącznego dystrybutora wybranych produktów z cennika dystrybucyjnego Seagate w krajach europejskich i na Bliskim Wschodzie. Seagate ma prawo dokonywać zmian w cenniku według własnego uznania. Jesteśmy również zobowiązani aktywnie promować produkty na terytoriach, gdzie prowadzi działalność. Zgodnie z postanowieniami umowy możemy korzystać z 1-procentowego rabatu z tytułu wcześniejszej zapłaty, którego wysokość Seagate może zmienić lub który może zostać zniesiony w dowolnym czasie bez wcześniejszego powiadomienia nas. Umowa przewiduje również udostępnienie nam linii kredytowej, jednak jej faktyczna dostępność uzależniona jest od decyzji Seagate. Na mocy umowy mamy prawo do korzystania z obowiązujących obecnie i w przyszłości znaków towarowych, usługowych i nazw handlowych wyłącznie w

związku ze sprzedażą i dystrybucją produktów Seagate. Każda ze stron może rozwiązać umowę za 30-dniowym pisemnym wypowiedzeniem. Umowa może zostać rozwiązana również z podaniem przyczyny, takiej jak np. działanie siły wyższej, złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości lub istotne naruszenie warunków umowy, które nie zostało naprawione.

Umowa z Microsoft Ireland Operations Limited

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

PART II

PUNKT 9. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI

Grupa zawarła umowę ze swoim głównym audytorem, Deloitte & Touche Limited, jak również innymi audytorami spółek Grupy na dokonanie badania półrocznego (za okres do 30 czerwca) oraz rocznego sprawozdania finansowego (rok finansowy zakończony 31 grudnia).

Poniższe zestawienie zawiera wykaz usług księgowych i wynagrodzenia za te usługi w okresie dwunastu miesięcy zakończonych 31 grudnia 2007 r. i 2006 r.

(tyś. USD)	2007	2006
Wtnagrodzenie za badanie ⁽¹⁾	639	630
Wynagrodzenie łączne	639	630

⁽¹⁾ Wynagrodzenia za badanie to wynagrodzenia za przegląd i badanie śródrocznych i rocznych, jednostkowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Pozycja ta obejmuje wydatki i wynagrodzenia za usługi świadczone w odniesieniu do przeglądów i badania sprawozdań finansowych za rok obrotowy, niezależnie od daty faktury wystawionej za te usługi i wydatki.

CZĘŚĆ III

PUNKT 10. SPRAWOZDANIE FINANSOWE

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe Spółki Asbis Enterprises Plc presented jako część ego raportu rocznego zawarte jest na poniższych stronach :

Spis treści

	Strona
Oświadczenie Rady Dyrektorów	
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Raport Dyrektorów	2 – 3
Raport biegłego rewidenta	4
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	5
Skonsolidowany bilans	6
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	7
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	8
Rachunek zysków i strat podmiotu dominującego	9
Bilans podmiotu dominującego	10
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	11
Rachunek przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	12
Noty objaśniające do sprawozdanie finansowego	13 – 49

OŚWIADCZENIE RADY DYREKTORÓW

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Rada Dyrektorów Asbisc Enterprises Plc niniejszym oświadcza, że:

- wedle jego 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 wynik finansowy, a sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych ryzyk i zagrożeń;
- podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych, dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegły rewident dokonujący tego badania, spełniali warunki do wyrażenia bezstronnej i niezależnej opinii o badaniu, zgodnie z przepisami Cypryjskiego Prawa Spółek.

Limassol, 26 marca 2008 r.

ASBISC ENTERPRISES PLC

**RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
31 GRUDNIA 2007 r.**

ASBISC ENTERPRISES PLC

**RAPORT I SPRAWOZDANIE FINANSOWE
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.**

Spis treści

	Strona
Dyrektorzy i profesjonalni doradcy	1
Raport Dyrektorów	2 – 3
Raport biegłego rewidenta	4
Skonsolidowany rachunek zysków i strat	5
Skonsolidowany bilans	6
Skonsolidowane zestawienie zmian w kapitale własnym	7
Skonsolidowany rachunek przepływów pieniężnych	8
Rachunek zysków i strat podmiotu dominującego	9
Bilans podmiotu dominującego	10
Zestawienie zmian w kapitale własnym podmiotu dominującego	11
Rachunek przepływów pieniężnych podmiotu dominującego	12
Noty objaśniające do sprawozdanie finansowego	13 – 49

DYREKTORZY I PROFESJONALNI DORADCY

Dyrektorzy	Siarhei Kostevitch (Białoruś) Dyrektor Generalny
	Marios Christou (Cypr)
	Laurent Journoud (Francja)
	Veronique Holbrook (Kanada) (rezygnacja: 23/04/2007)
	Constantinos Tziamalis (Cypr) (nominacja: 23/04/2007)
	John Raymond Hirst (Wielka Brytania) Dyrektor Niewykonawczy
	Paul Marshall Swigart (USA) Dyrektor Niewykonawczy
	Henri Richard (Francja) (nominacja: 31/01/2008) Dyrektor Niewykonawczy
Sekretariat	Confucius Services Limited (rezygnacja: 23/01/2008) Limassol, Cypr
	Alfo Secretarial Limited (nominacja: 23/01/2008) Limassol, Cypr
Audytory	Deloitte & Touche Limited, Limassol, Cypr
Radcy prawni	Costas Tsirides & Co. Law Office, Limassol, Cypr
Banki	BNP PARIBAS Cyprus Limited Limassol, Cypr
	Barclays Bank Plc – International Banking Unit Nikozja, Cypr
	The Cyprus Development Bank Nikozja, Cypr
	Raiffeisen Zentralbank Osterreich AG Wiedeń, Austria

**SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.**

Dyrektorzy przedstawiają swój raport roczny na temat spraw Grupy i Spółki wraz ze zbadanym sprawozdaniem finansowym Grupy i Spółki za rok zakończony 31 grudnia 2007 r.

Podstawowa działalność

Podstawowa działalność Grupy i Spółki to sprzedaż i dystrybucja sprzętu komputerowego i oprogramowania komputerowego.

Wyniki

Skonsolidowany zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego za rok wzrósł o 97,25% z 9.473.000 USD w 2006 r. po odjęciu kwoty 1.597.310 USD odzwierciedlającej koszty notowania na giełdzie poniesione przez spółkę w 2006 r., do 18.685.526 USD w 2007 r. Wzrost skonsolidowanego zysku akcjonariuszy podmiotu dominującego przed odjęciem kosztów notowania na giełdzie, które nie są powtarzające się, wyniósł 68,79%. Szczegóły skonsolidowanych wyników Grupy przedstawione są na stronie 5 sprawozdania finansowego.

Sprawozdanie finansowe Grupy

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe obejmują sprawozdanie finansowe Spółki jak również jej jednostek zależnych. Nazwy i dane szczegółowe jednostek zależnych podane są w nocie 14 do sprawozdania finansowego.

Znaczące wydarzenia po zakończeniu roku finansowego

Wszystkie znaczące wydarzenia, które zaszły po zakończeniu roku finansowego, są opisane w nocie 31 do sprawozdania finansowego.

Istnienie oddziałów

Spółka nie prowadzi żadnych oddziałów.

Oczekiwany przyszły rozwój Grupy i Spółki

Dyrektorzy nie spodziewają się żadnych znaczących zmian w działaniach Grupy i Spółki w dającej się przewidzieć przyszłości.

Ocena rozwoju, wyników finansowych, oraz obecna sytuacja Grupy i Spółki oraz opis głównych czynników ryzyka i niepewności.

Wydarzenia w Grupie oraz Spółce do dnia dzisiejszego, wyniki finansowe, oraz jej sytuacja przedstawione w sprawozdaniu finansowym są uznane za zadowalające.

Grupa zakończyła udany rok obrotowy z rekordowymi przychodami za rok do 31 grudnia 2007 r. na poziomie prawie 1,4 miliarda USD.

Wzrostowi przychodów w 2007 r., skorelowanemu ze wzrostem marż, towarzyszyło również dalsze umacnianie relacji z bazą dostawców Grupy, a wśród nich z wiodącymi producentami i nowymi dostawcami na jej kluczowych rynkach geograficznych.

Ponadto, wyniki Grupy poprawiły się dzięki wzrostowi udziału sprzedaży jej dwóch własnych marek generujących wyższe marże, Canyon i Prestigio, w sprzedaży Grupy.

30 października 2007 r. Spółka zadebiutowała na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

Największe ryzyka i niepewności stojące przed Grupą i Spółką:

- presja konkurencyjna na rynku na którym działa, która może negatywnie wpłynąć na marże netto;
- zmiany technologiczne i inne trendy rynkowe;
- ryzyko finansowe opisane w nocie 28.

Spółka posiada systemy i procedury w celu zachowania swojej wiedzy fachowej i utrzymywania świadomości zmian na swoich rynkach, aby niwelować ryzyko rynkowe. Prowadzi ona również rygorystyczne środki kontroli w celu niwelowania ryzyk finansowych.

Dywidenda

Rada Dyrektorów proponuje wypłatę ostatecznej dywidendy w wysokości 0,06 USD na akcję za rok zakończony 31 grudnia 2007 r. (całkowita proponowana dywidenda: 3.330.000 USD). Ostateczna dywidenda proponowana za rok zakończony 31 grudnia 2006 r. wyniosła 960.000 USD i została zatwierdzona 23 kwietnia 2007 r. na dorocznym walnym zgromadzeniu akcjonariuszy i wypłacona 11 maja 2007 r.

**RAPORT DYREKTORÓW (CIĄG DALSZY)
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.****Kapitał Akcyjny**

W październiku 2007 r. Spółka wyemitowała 7.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda przy całkowitej nadwyżce ceny sprzedaży nad nominalną wynoszącą 17.318.761 USD.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. wyemitowany i w pełni opłacony kapitał akcyjny składał się z 55.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD każda.

Rada Dyrektorów

Członkowie Rady Dyrektorów na dzień 31 grudnia 2007 r. i na dzień publikacji raportu są wymienieni na stronie 1. Wszyscy oni pełnili funkcje członków Rady Dyrektorów przez cały rok, oprócz wyjątków wskazanych na stronie 1. Wszyscy członkowie Rady Dyrektorów pozostaną na stanowiskach. Nie nastąpiły znaczne zmiany w zakresie obowiązków i wynagrodzeniu członków Rady Dyrektorów. Podczas roku nastąpiło powołanie jednego nowego Dyrektora niewykonawczego zgodnie z Kodeksem Ładu Korporacyjnego przyjętym przez Spółkę.

Ład Korporacyjny

Dyrektorzy Asbisc Enterprises Plc uznają wartość wynikającą z Zasad Dobrych Praktyk w Spółkach Publicznych. Dyrektorzy podejmują wszelkie niezbędne działania na rzecz przestrzegania zasad ładu korporacyjnego które są wykonalne i odpowiednie dla Spółki publicznej wielkości Asbisc Enterprises Plc.

Rada Dyrektorów Asbisc Enterprises Plc ma trzy komitety:

- Komitet ds. Audytu
- Komitet ds. Wynagrodzeń, oraz
- Komitet ds. Nominacji.

Komitet ds. Wynagrodzeń składają się z dwóch dyrektorów niewykonawczych. Komitet ds. Audytu oraz Komitet ds. Nominacji. składają się z dwóch dyrektorów niewykonawczych wraz z Dyrektorem Generalnym.

Audytory

Audytory Spółki, Deloitte & Touche Limited wyrazili wolę dalszego pełnienia swych obowiązków. Uchwała upoważniająca Radę Dyrektorów do wyznaczenia ich wynagrodzenia zostanie poddana pod głosowanie na następnym walnym posiedzeniu akcjonariuszy.

W imieniu Rady

Sekretariat

Limassol, 26 marca 2008 r.

RAPORT BIEGŁEGO REWIDENTA DO AKCJONARIUSZY ASBISC ENTERPRISES PLC

Raport z badania skonsolidowanego sprawozdanie finansowego

Przeprowadziliśmy badanie skonsolidowanego sprawozdanie finansowego Asbisc Enterprises Plc ("Spółki") i jego spółek zależnych („Grupy”) oraz jednostkowe sprawozdanie finansowe Spółki od strony 5 do 49, obejmujące bilans Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2007 roku, rachunki zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym oraz rachunki przepływów pieniężnych Grupy i Spółki za wtedy zakończony rok finansowy, a także podsumowanie najważniejszych zasad rachunkowości oraz pozostałe noty objaśniające.

Odpowiedzialność Rady za przygotowanie sprawozdanie finansowego

Za sporządzenie i rzetelną prezentację skonsolidowanego sprawozdania finansowego i sprawozdania finansowego Spółki zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez Unię Europejską (EU) oraz z wymogami cypryjskiego Prawa Spółek, odpowiada Rada Dyrektorów. Odpowiedzialność ta obejmuje: projektowanie, wdrażanie i utrzymanie systemu kontroli wewnętrznej umożliwiającego przygotowanie i rzetelną prezentację sprawozdanie finansowego niezawierającego istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów; wybór i zastosowanie właściwych zasad rachunkowości oraz przyjmowanie szacunkowych wartości księgowych w sposób uzasadniony przez okoliczności.

Zakres odpowiedzialności biegłego rewidenta

Naszą odpowiedzialnością jest wyrażenie opinii o skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym w oparciu o wyniki naszego badania. Nasze badanie przeprowadziliśmy zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rewizji Finansowej. Standardy te nakładają na nas obowiązek działania zgodnie z wymogami etycznymi oraz zaplanowania i przeprowadzenia badania w taki sposób, aby uzyskać wystarczającą pewność, iż informacje finansowe nie zawierają istotnych nieprawidłowości.

Badanie obejmuje procedury polegające na przeprowadzeniu procedur zapewniających uzyskanie dowodów i zapisów księgowych dotyczących kwot i ujawnień zawartych w informacji finansowej. Wybrane procedury zależą od decyzji biegłego rewidenta, w tym od oceny ryzyka wystąpienia w informacjach finansowych istotnych nieprawidłowości wynikających z nadużyć lub błędów. Dokonując oceny ryzyka rewident bierze pod uwagę fakt, czy system kontroli wewnętrznej jednostki zapewnia przygotowanie i rzetelną prezentację sprawozdanie finansowego i opracowuje procedury badania odpowiednio do okoliczności, ale nie w celu wyrażenia opinii dotyczącej skuteczności działania systemu kontroli wewnętrznej Spółki. Badanie obejmuje też ocenę odpowiedniości zastosowanych zasad rachunkowości oraz zasadności szacunków dokonanych przez Zarząd a także ocenę ogólną prezentacji sprawozdanie finansowego.

Naszym zdaniem uzyskane dowody i zapisy księgowe zapewniają wystarczającą podstawę do wyrażenia przez biegłego rewidenta opinii z badania.

Opinia

Naszym zdaniem skonsolidowane sprawozdanie finansowe i odrębne sprawozdanie finansowe Spółki, w sposób prawidłowy i rzetelny odzwierciedlają pozycję finansową Grupy i Spółki na dzień 31 grudnia 2007 roku, wynik finansowy i przepływy pieniężne Grupy i Spółki za rok finansowy zakończony zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej przyjętymi przez UE oraz z cypryjskim Prawem Spółek.

Raport o innych Wymogach Prawnych

Zgodnie z wymogami Prawa Spółek, zawiadamiamy, co następuje:

- Otrzymaliśmy wszelkie informacje i wyjaśnienia, które uznaliśmy za stosowne dla celów naszego badania.
- Naszym zdaniem, Spółka prowadzi właściwe księgi rachunkowe.
- Sprawozdanie finansowe Spółki jest zgodne z księgami rachunkowymi.
- Naszym zdaniem, oraz zgodnie z naszą najlepszą wiedzą i otrzymanymi wyjaśnieniami, sprawozdanie finansowe Grupy i Spółki oddają informacje wymagane przez Prawo Spółek w adekwatny sposób.
- Naszym zdaniem informacje zawarte w raporcie Rady na stronach 2-3 są zgodne ze skonsolidowanymi i odrębnymi sprawozdaniem finansowym Spółki.

Inne Kwestie

Niniejszy raport, wraz z opinią, został przygotowany jedynie dla członków Spółki jako organu zgodnie z Rozdziałem 156 Prawa Spółek, a nie w jakimkolwiek innym celu. Poprzez wyrażenie niniejszej opinii nie przyjmujemy oraz nie zakładamy naszej odpowiedzialności dla celów lub wobec osób innych, którym niniejszy raport może zostać ujawniony.

DELOITTE & TOUCHE LIMITED
Biegli Rewidenci (Cypr)

Limassol, 26 marca 2008 roku.

SKONSOLIDOWANY RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT
ZA OKRES ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 r.
(Dane w dolarach amerykańskich)

	Nota	2007 USD	2006 USD
Przychody ze sprzedaży	3	1.397.348.678	1.008.794.597
Koszt własny sprzedaży		<u>(1.329.409.427)</u>	<u>(961.101.730)</u>
Zysk brutto		67.939.251	47.692.867
Koszty sprzedaży		(25.357.804)	(17.290.825)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(16.844.488)</u>	<u>(14.318.319)</u>
Zysk operacyjny		25.736.959	16.083.723
Przychody finansowe	4	750.371	142.271
Koszty finansowe	4	(5.192.225)	(3.850.106)
Pozostałe przychody	5	336.659	383.238
Odpis wartości firmy netto	15	<u>(222.963)</u>	<u>-</u>
Zysk przed opodatkowaniem	7	21.408.801	12.759.126
Podatek	8	<u>(2.723.275)</u>	<u>(1.688.816)</u>
Zysk po opodatkowaniu		18.685.526	11.070.310
Zamortyzowane koszty notowań na giełdzie	6	<u>-</u>	<u>(1.597.310)</u>
Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego		<u>18.685.526</u>	<u>9.473.000</u>
		Centów US	Centów US
Zysk na akcję			
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	26	<u>37,94</u>	<u>19,74</u>

Noty na stronach 13 - 49 stanowią integralną część niniejszych sprawozdania finansowego

SKONSOLIDOWANY BILANS
WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2007 ROKU
(Dane w dolarach amerykańskich)

		2007 USD	2006 USD
AKTYWA	Nota		
Aktywa obrotowe			
Zapasy	2,9	88.279.393	46.177.803
Należności z tytułu dostaw i usług	10	209.740.666	148.790.371
Pozostałe aktywa obrotowe	11	5.150.240	4.726.356
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	22	45.197.152	27.927.606
Aktywa obrotowe ogółem		348.367.451	227.622.136
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	12	16.190.268	7.161.929
Inwestycje	16	99.580	99.580
Wartości niematerialne i prawne	13	1.014.383	1.268.250
Aktywa trwałe ogółem		17.304.231	8.529.759
Aktywa ogółem		365.671.682	236.151.895
PASYWA			
Zobowiązania			
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		181.850.153	117.453.360
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	17	44.635.126	22.960.319
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	8	314.464	278.181
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu finansowego	20	68.676	144.527
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	18	40.767.798	34.377.172
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		267.636.217	175.213.559
Zobowiązania długoterminowe			
Zobowiązania długoterminowe	19	2.257.497	666.058
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu finansowego	20	54.878	74.715
Rezerwa na podatek odroczony	8	22.595	44.997
Zobowiązania długoterminowe ogółem		2.334.970	785.770
Zobowiązania ogółem		269.971.187	175.999.329
Kapitały własne			
Kapitał zakładowy	21	11.100.000	9.600.000
Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	21	23.518.243	8.138.039
Kapitał rezerwowy		61.082.252	42.414.527
Kapitał własny ogółem		95.700.495	60.152.566
Pasywa ogółem		365.671.682	236.151.895

Podpisano w imieniu Rady 26 marca 2008 r.

.....))
))
)) - Dyrektorzy

Noty na stronach 13 - 49 stanowią integralną część niniejszych sprawozdania finansowego

**SKONSOLIDOWANE ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM
ZA OKRES ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 ROKU
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Kapitał zakładowy	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	Zyski zatrzymane	Rezerwa Walutowa	Ogółem
	USD	USD	USD	USD	USD
Stan na 1 stycznia 2006 roku	9.600.000	8.138.039	32.531.547	690.051	50.959.637
Zysk za rok po potrąceniu udziałów mniejszościowych	-	-	9.473.000	-	9.473.000
Nadwyżka aktywów netto przeniesionych na rzecz Grupy nad ceną nabycia jednostek zależnych	-	-	37.681	-	37.681
Dywidenda	-	-	(960.000)	-	(960.000)
Różnice kursowe z konsolidacji	-	-	-	642.248	642.248
Stan na 31 grudnia 2006 r. i 1 Stycznia 2007 r.	9.600.000	8.138.039	41.082.228	1.332.299	60.152.566
Zysk za rok po potrąceniu udziałów mniejszościowych	-	-	18.685.526	-	18.685.526
Emisja akcji (Nota 21)	1.500.000	17.318.761	-	-	18.818.761
Koszty emisji akcji	-	(1.938.557)	-	-	(1.938.557)
Dywidenda	-	-	(960.000)	-	(960.000)
Różnice kursowe z konsolidacji	-	-	-	942.199	942.199
Stan na 31 grudnia 2007 r.	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>58.807.754</u>	<u>2.274.498</u>	<u>95.700.495</u>

Powyższe rezerwy na dzień 31 grudnia 2007 r. zostały poddane dystrybucji do kwoty 36.181.749 USD, co stanowi zyski zatrzymane Spółki. Pozostała kwota 22.626.005 USD stanowi zyski zatrzymane w Spółkach zależnych Grupy. Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej jest dostępny jedynie w formie emisji dodatkowych akcji.

Noty na stronach 13 - 49 stanowią integralną część niniejszych sprawozdania finansowego

**SKONSOLIDOWANY RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH
ZA OKRES ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.**
(Dane w dolarach amerykańskich)

	Nota	2007 USD	2006 USD
Zysk za okres przed opodatkowaniem i udziałami mniejszościowymi		21.408.801	12.759.126
Korekty:			
Różnice kursowe z konsolidacji		437.215	117.254
Odpisane koszty notowania na giełdzie		-	(1.597.310)
Rezerwy na należności wątpliwe oraz spisane należności		1.442.277	858.339
Odzyskane nieściągalne należności		(98.208)	(77.360)
Amortyzacja środków trwałych	12	1.127.390	1.133.232
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	13	771.690	710.085
Odpis wartości firmy	15	222.963	-
Odsetki otrzymane	4	(415.417)	(115.831)
Odsetki zapłacone	4	2.777.555	1.620.161
Zysk ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	5	(54.668)	(11.546)
Zysk z działalności operacyjnej przed zmianą stanu kapitału obrotowego		27.619.598	15.396.150
(Zwiększenie)/ zmniejszenie stanu zapasów		(41.553.042)	13.284.743
Zwiększenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(61.675.350)	(38.385.077)
Zwiększenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(406.009)	(558.828)
Zwiększenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		63.083.694	1.949.308
Zwiększenie stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		19.492.783	2.427.870
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych z działalności operacyjnej		6.561.674	(5.885.834)
Podatki zapłacone netto	8	(2.709.394)	(1.272.515)
Zapłacone odsetki	4	(2.777.555)	(1.620.161)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		1.074.725	(8.778.510)
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Odsetki otrzymane	4	415.417	115.831
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	12 i 17	(7.550.034)	(1.104.675)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	13	(567.214)	(526.349)
Wzrost inwestycji netto w Spółce zależnej	15	(49.447)	(21.047)
Zwiększenie inwestycji		-	(9.580)
Gotówka netto uzyskana z zakupu Spółki zależnej	15	(125.217)	430.963
Wpływy ze sprzedaży rzeczowych aktywów trwałych		264.734	54.435
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(7.611.761)	(1.060.422)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wpływy/wydatki z tytułu kredytów długoterminowych oraz zobowiązań długoterminowych z tytułu leasingu finansowego		1.571.602	(152.397)
Wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych oraz zobowiązań krótkoterminowych z tytułu leasingu finansowego		5.080.515	12.023.147
Wpływy netto z tytułu emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej.		16.880.204	-
Dywidendy wypłacone	27	(960.000)	(960.000)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej		22.572.321	10.910.750
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		16.035.285	1.071.818
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	22	13.250.441	12.178.623
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	22	29.285.726	13.250.441

Noty na stronach 13 - 49 stanowią integralną część niniejszych sprawozdania finansowego

**RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Noty	2007 USD	2006 USD
Przychody ze sprzedaży	3	926.407.965	677.957.298
Koszt własny sprzedaży		<u>(902.968.655)</u>	<u>(660.727.505)</u>
Zysk brutto na sprzedaży		23.439.310	17.229.793
Koszt sprzedaży		(10.192.301)	(4.732.931)
Koszty ogólnego zarządu		<u>(5.532.895)</u>	<u>(4.500.234)</u>
Zysk operacyjny		7.714.114	7.996.628
Przychody finansowe	4	243.319	107.420
Koszty finansowe	4	(1.128.088)	(1.037.216)
Pozostałe przychody	5	<u>1.322.530</u>	<u>666.130</u>
Zysk przed opodatkowaniem	7	8.151.875	7.732.962
Podatek dochodowy	8	<u>(949.585)</u>	<u>(788.154)</u>
Zysk po opodatkowaniu		7.202.289	6.944.808
Zamortyzowane koszty notowań na giełdzie	6	<u>-</u>	<u>(1.597.310)</u>
Zysk akcjonariuszy podmiotu dominującego		<u>7.202.289</u>	<u>5.347.498</u>

Noty na stronach 13 - 49 stanowią integralną część niniejszych sprawozdania finansowego

**BILANS PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
WEDŁUG STANU NA 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Nota	2007 USD	2006 USD
AKTYWA			
Aktywa obrotowe			
Zapasy	2,9	34.674.968	17.180.904
Należności z tytułu dostaw i usług	10	90.708.709	68.317.656
Pozostałe aktywa obrotowe	11	51.128.229	29.777.383
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	22	23.721.318	17.525.996
Aktywa obrotowe ogółem		200.233.224	132.801.939
Aktywa trwałe			
Rzeczowe aktywa trwałe	12	2.437.351	2.001.983
Wartości niematerialne i prawne	13	918.410	1.119.607
Inwestycje w Spółki zależne	14	2.779.308	2.714.977
Inwestycje w Spółki stowarzyszone	16	90.000	90.000
Aktywa trwałe ogółem		6.225.069	5.926.567
Aktywa ogółem		206.458.293	138.728.506
PASYWA I KAPITAŁ WŁASNY			
Zobowiązania			
Zobowiązania krótkoterminowe			
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług		109.844.976	79.397.927
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	17	16.224.394	5.742.900
Zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego	8	287.004	196.096
Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	18	9.227.633	5.639.790
Zobowiązania krótkoterminowe ogółem		135.584.007	90.976.713
Zobowiązania długoterminowe			
Rezerwa na podatek odroczony	8	74.294	74.294
Zobowiązania długoterminowe ogółem		74.294	74.294
Kapitał własny			
Kapitał zakładowy	21	11.100.000	9.600.000
Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej	21	23.518.243	8.138.039
Kapitały rezerwowe		36.181.749	29.939.460
Kapitał własny ogółem		70.799.992	47.677.499
Pasywa ogółem i kapitał własny		206.458.293	138.728.506

Podpisano w imieniu Rady 26 marca 2008 r.

John Hirst

Dyrektor niewykonawczy

.....

Siarhei Kostevitch

Dyrektor Generalny

.....

Marios Christou

Dyrektor Finansowy

.....

Constantinos Tziamalis

Dyrektor ds. kontroli kredytów oraz relacji inwestorskich

.....

Laurent Journoud

Wiceprezes Wykonawczy ds. sprzedaży i marketingu

.....

Paul Swigart

Dyrektor niewykonawczy

.....

Henri Richard

Dyrektor niewykonawczy

.....

**ZESTAWIENIE ZMIAN W KAPITALE WŁASNYM PODMIOTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Kapitał zakładowy USD	Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej USD	Zyski zatrzymane USD	Ogółem USD
Stan na 1 stycznia 2006 r.	9.600.000	8.138.039	25.551.962	43.290.001
Zysk za rok	-	-	5.347.498	5.347.498
Dywidenda	-	-	(960.000)	(960.000)
Stan na 31 grudnia 2006 r. i 1 stycznia 2007 r.	9.600.000	8.138.039	29.939.460	47.677.499
Zysk za rok	-	-	7.202.289	7.202.289
Emisja akcji (Nota 21)	1.500.000	17.318.761	-	18.818.761
Koszty emisji akcji	-	(1.938.557)	-	(1.938.557)
Dywidenda	-	-	(960.000)	(960.000)
Stan na 31 grudnia 2007 r.	<u>11.100.000</u>	<u>23.518.243</u>	<u>36.181.749</u>	<u>70.799.992</u>

Zysk zatrzymany w wysokości 36.181.749 USD wykazany powyżej podlegał dystrybucji na dzień 31 grudnia 2007 r. Kapitał zapasowy ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej jest dostępny do dystrybucji w formie emisji dodatkowych akcji.

Spółki, które nie dystrybuują udziałowcom 70% swojego zysku po opodatkowaniu zgodnie z definicją odpowiednich przepisów podatkowych w okresie dwóch lat od zakończenia odpowiedniego roku podatkowego, zostaną uznane takie, które przekazały 70% swoich zysków na dywidendę. Pobrana zostanie specjalna opłata za zachowanie uznanych w ten sposób dywidend w wysokości 15% pod warunkiem, że udziałowcy (Spółki i osoby fizyczne) są rezydentami podatkowymi Cypru. Kwota uznanej dystrybucji jest obniżona o faktyczną kwotę dywidendy wypłaconej z zysków danego roku w dowolnym okresie. Powyższa specjalna opłata za zachowanie jest płatna na rzecz udziałowców.

**RACHUNEK PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH PODMIONTU DOMINUJĄCEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 ROKU
(Dane w dolarach amerykańskich)**

	Nota	2007 USD	2006 USD
Zysk za rok przed opodatkowaniem		8.151.875	7.732.962
Korekty:			
Odpisane koszty notowania na giełdzie		-	(1.597.310)
Amortyzacja środków trwałych	12	312.063	311.247
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	13	703.817	582.505
Rezerwa na należności wątpliwe i spisane należności		202.972	36.671
Odzyskane nieściągalne należności		(4.000)	(1.820)
Odsetki otrzymane	4	(243.319)	(107.420)
Odsetki zapłacone	4	595.280	449.037
Zysk ze zbycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych	5	(17.921)	529
Zysk z działalności operacyjnej przed zmianą stanu kapitału obrotowego		9.700.767	7.406.401
(Zwiększenie)/ zmniejszenie stanu zapasów		(17.494.064)	9.480.889
Zwiększenie stanu należności z tytułu dostaw i usług		(22.590.025)	(22.540.325)
(Zwiększenie)/ zmniejszenie stanu pozostałych aktywów obrotowych		(21.350.845)	10.110.271
Zwiększenie stanu zobowiązań z tytułu dostaw i usług		30.447.049	5.822.025
Zwiększenie/ (zmniejszenie) stanu pozostałych zobowiązań krótkoterminowych		10.481.494	(6.828.700)
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych z działalności operacyjnej		(10.805.624)	3.450.561
Podatki zapłacone netto	8	(858.677)	(597.322)
Zapłacone odsetki	4	(595.280)	(449.037)
(Wpływy)/wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej		(12.259.581)	2.404.202
Przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej			
Odsetki otrzymane	4	243.319	107.420
Nabycie rzeczowych aktywów trwałych	12	(747.431)	(157.867)
Nabycie wartości niematerialnych i prawnych	13	(502.620)	(350.936)
Wzrost inwestycji netto w Spółce zależnej		17.918	224
Odsetki otrzymane	14	(64.331)	54.225
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej		(1.053.145)	(346.934)
Przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej			
Wyplacone dywidendy	27	(960.000)	(960.000)
Wpływy netto z tytułu emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej.		16.880.204	-
Wpływy z tytułu kredytów krótkoterminowych		4.072.574	3.536.534
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej		19.992.778	2.576.534
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów		6.680.052	4.633.802
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na początek okresu	22	16.422.740	11.788.938
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty na koniec okresu	22	23.102.792	16.422.740

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

1. Utworzenie Spółki i przedmiot jej działalności

Spółka Asbisc Enterprises Plc ("Spółka") została utworzona 9 listopada 1995 r. na Cyprze jako Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedmiotem działalności Grupy Kapitałowej i Spółki jest obrót i dystrybucja sprzętu i oprogramowania komputerowego. Podmiotem dominującym Grupy jest K.S. Holdings Limited, Spółka zawiązana na Cyprze.

30 października 2007 r. Spółka została wprowadzona na Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie.

2. Główne zasady rachunkowości

Główne zasady rachunkowości przyjęte przy sporządzaniu niniejszego sprawozdanie finansowego są przedstawione poniżej. Niniejsze zasady były w sposób ciągły stosowane dla wszystkich lat zaprezentowanych w niniejszym sprawozdaniu finansowym, jeśli nie zostało to wskazane inaczej.

Podstawa sporządzenia sprawozdanie finansowego

Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) w brzmieniu przyjętym przez Unię Europejską (UE) oraz wymogi cypryjskiego Prawa Spółek. Sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z zasadą kosztu historycznego.

Przyjęcie nowych i znowelizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej

Standardy i Interpretacje obowiązujące w obecnym okresie

przyjęła wszystkie nowe i zaktualizowane standardy i interpretacje wydane przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) oraz Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej (KIMSF), działający przy RMSR, które mają odniesienie do prowadzonej działalności gospodarczej i obowiązują dla rocznych okresów sprawozdawczych rozpoczynających się 1 stycznia 2007 r. Grupa przyjęła MSSF 7 Instrumenty Finansowe: Ujawnienie i dalsze poprawki do MSR 1: Prezentacja Sprawozdania Finansowego.

Wpływ przyjęcia MSSF 7 oraz zmian w MSR 1 miały wpływ na rozszerzenie zakresu informacji ujawnionych w niniejszym sprawozdaniu finansowym dotyczących instrumentów finansowych oraz zarządzania kapitałem Grupy.

Cztery interpretacje wydane przez Komitet ds. Interpretacji Międzynarodowej Sprawozdawczości Finansowej obowiązują dla bieżącego okresu. Są to: KIMSF 7: Zastosowanie metody przekształcenia w ramach MSR 29 „Sprawozdawczość finansowa w warunkach hiperinflacji”; KIMSF 8 Zakres MSSF 2; KIMSF 9 Ponowna ocena wbudowanych instrumentów pochodnych; oraz KIMSF 10 Śródroczna sprawozdawczość finansowa a utrata wartości. Przyjęcie wyżej wymienionych standardów i interpretacji nie miało żadnego wpływu na zasady rachunkowości Grupy.

Standardy i interpretacje, które nie zostały jeszcze przyjęte

Na dzień zatwierdzenia niniejszego sprawozdanie finansowego wydano następujące standardy i interpretacje, które nie weszły jeszcze w życie:

- | | | | |
|---|--------|---|---|
| • | MSSF 2 | Płatności rozliczane w akcjach – Poprawki dotyczące warunków przyznania i odwołania | Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. |
| • | MSSF 3 | Połączenie jednostek gospodarczych – Całościowy przegląd stosowania metod przejęcia | Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. |
| • | MSSF 8 | Segmenty Operacyjne | Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. |
| • | MSR 1 | Prezentacja Sprawozdań finansowych – Całościowy przegląd zawierający zestawienia całości przychodów | Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r. |

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Przyjęcie nowych i znolizowanych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (ciąg dalszy)

• MSR 1	<i>Prezentacja Sprawozdania finansowego – Poprawki dotyczące ujawniania instrumentów put oraz zobowiązań wynikających przy likwidacji</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r.</i>
• MSR 23	<i>Koszty finansowania zewnętrznego Kredytowania – Ogólna poprawka zapobiegająca bezpośredniemu uznawaniu kosztów</i>	<i>Koszty kredytowania dotyczące kwalifikacji aktywów dla których data kapitalizacji przypada na dzień lub po dniu 1 stycznia 2009 r.</i>
• MSR 27	<i>Skonsolidowane i jednostkowe Sprawozdania finansowe – Dalsze poprawki wynikające z poprawek do MSSF 3</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2009 r.</i>
• MSR 28	<i>Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych – Dalsze poprawki wynikające ze zmian do MSSF 3</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2009 r.</i>
• MSR 31	<i>Udziały we wspólnych przedsięwzięciach – Dalsze poprawki wynikające ze zmian do MSSF 3</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 lipca 2009 r.</i>
• MSR 32	<i>Instrumenty Finansowe: Prezentacja – Poprawki dotyczące ujawniania instrumentów put oraz zobowiązań wynikających przy likwidacji</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2009 r.</i>
• KIMSF 11	<i>MSSF 2 – Transakcje na Akcjach Grupy i Treasury</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 marca 2009 r.</i>
• KIMSF 12	<i>Porozumienia o świadczeniu usług publicznych</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2008 r.</i>
• KIMSF 13	<i>Programy Lojalnościowe dla Klientów</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2008 r.</i>
• KIMSF 14	<i>MSR 19 – Ograniczenie dla Aktywów o Określonym Zwrocie, Minimalne Wymogi Funduszy i ich Interakcje</i>	<i>Obowiązuje dla okresów rocznych rozpoczynających się 1 stycznia 2008 r.</i>

Dyrektorzy przewidują, iż przyjęcie powyższych Standardów i Interpretacji w przyszłych okresach nie będzie miało znacznego wpływu na sprawozdanie finansowe Grupy.

Podstawa konsolidacji

Skonsolidowane sprawozdanie finansowe zawiera sprawozdanie finansowe Spółki oraz jednostek (w tym jednostek specjalnego przeznaczenia) kontrolowanych przez Spółkę (jednostki zależne). Kontrola występuje wówczas, gdy Spółka ma możliwość wpływania na politykę finansową i operacyjną podległej jednostki w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności.

Wyniki finansowe jednostek zależnych nabytych w ciągu roku są ujmowane w skonsolidowanym rachunku zysków i strat od daty ich nabycia, przestają natomiast podlegać konsolidacji od dnia ustania kontroli nad nimi.

O ile jest to konieczne, w sprawozdaniu finansowym jednostek zależnych dokonuje się korekt mających na celu ujednolicenie zasad rachunkowości stosowanych przez daną jednostkę z zasadami stosowanymi przez pozostałe jednostki Grupy.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Podstawa konsolidacji

Wszelkie transakcje, salda, przychody i koszty pomiędzy podmiotami wchodzącymi w skład Grupy w pełni podlegają wyłączeniom konsolidacyjnym.

Udziały właścicieli mniejszościowych w aktywach netto (z wyłączeniem wartości firmy) jednostek zależnych podlegających konsolidacji są wykazywane oddzielnie od kapitału własnego przypadającego na Grupę. Udziały właścicieli mniejszościowych obejmują kwotę tych udziałów według stanu na dzień pierwotnego połączenia jednostek gospodarczych i udziały właścicieli mniejszościowych w zmianach w kapitale własnym od daty połączenia.

Straty przypadające właścicielom mniejszościowym, które przewyższają wartość posiadanych przez nich udziałów w kapitale własnym jednostki zależnej pomniejszają udział Grupy, chyba, że udziałowiec mniejszościowy podjął wiążące zobowiązanie i może dokonać dodatkowych inwestycji w celu pokrycia straty.

Połączenia jednostek gospodarczych

Nabycia jednostek zależnych i zorganizowanych form działalności są rozliczane metodą nabycia. Koszt połączenia jednostek gospodarczych Spółka wycenia jako sumę wartości godziwej (na dzień wymiany) aktywów wydanych przez Grupę, zaciągniętych lub przyjętych przez nią zobowiązań oraz instrumentów kapitałowych wyemitowanych przez Grupę w zamian za kontrolę nad jednostką przejmowaną oraz wszelkich kosztów, które można bezpośrednio przypisać połączeniu jednostek gospodarczych. Możliwe do zidentyfikowania aktywa, zobowiązania i zobowiązania warunkowe jednostki przejmowanej, które spełniają warunki wykazywania ich zgodnie z MSSF 3 *Połączenie jednostek gospodarczych* są ujmowane według wartości godziwej na dzień nabycia z wyjątkiem aktywów trwałych (lub grup do zbycia), które są klasyfikowane jako przeznaczone do sprzedaży zgodnie z MSSF 5 *Aktywa trwałe przeznaczone do zbycia i działalność zaniechana*, które są ujmowane i wyceniane według wartości godziwej po pomniejszeniu o koszty dokonania sprzedaży.

Wartość firmy powstająca w wyniku przejęcia jednostek gospodarczych jest ujmowana jako składnik aktywów i początkowo wykazywana według ceny nabycia, która stanowi nadwyżkę kosztu połączenia jednostek gospodarczych nad udziałem Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania, ujętych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych. Jeżeli, w wyniku ponownej wyceny, udział Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej przekracza koszt połączenia jednostek gospodarczych, nadwyżka ta jest niezwłocznie ujmowana w rachunku zysków i strat.

Udział akcjonariuszy mniejszościowych w jednostce przejmowanej jest początkowo wyceniany jako udział akcjonariuszy mniejszościowych w wartości godziwej netto wykazanych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych.

Połączenia jednostek gospodarczych obejmujące jednostki podlegające wspólnej kontroli

Połączenie jednostek gospodarczych obejmujące jednostki lub przedsiębiorstwa podlegające wspólnej kontroli to połączenie jednostek gospodarczych, w ramach którego wszystkie łączące się jednostki lub przedsięwzięcia znajdują się ostatecznie pod kontrolą tej samej strony lub stron zarówno przed, jak i po połączeniu oraz kontrola ta nie ma charakteru przejściowego. Uznaje się, że Grupa osób fizycznych sprawuje kontrolę nad jednostką, jeżeli w wyniku ustaleń umownych posiada wspólne uprawnienia do decydowania o polityce finansowej i operacyjnej danej jednostki w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności.

Tak więc połączenie jednostek gospodarczych nie podlega MSSF 3 w sytuacji, gdy ta sama Grupa osób fizycznych w wyniku ustaleń umownych posiada wspólne uprawnienia do podejmowania ostatecznych decyzji o polityce finansowej i operacyjnej każdej jednostki biorącej udział w połączeniu w celu osiągnięcia korzyści z jej działalności, a takie wspólne uprawnienia do podejmowania ostatecznych decyzji nie mają charakteru przejściowego.

Różnicę między wartością księgową przekazanych aktywów netto oraz zapłaconego wynagrodzenia ujmuje się bezpośrednio w kapitale własnym.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Podmioty zależne

W jednostkowych rachunkach Spółki, inwestycje w Spółki zależne są wykazywane według ceny nabycia pomniejszonej o rezerwę z tytułu trwałej utraty wartości.

Inwestycje

Inwestycje są wykazywane według ceny nabycia pomniejszonej o rezerwę z tytułu trwałej utraty wartości.

Wartość Firmy

Wartość firmy powstająca w wyniku przejęcia podmiotu zależnego, lub pozostającego pod wspólną kontrolą stanowi nadwyżkę kosztu przejęcia nad udziałem Grupy w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania, ujętych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych podmiotu zależnego, lub pozostającego pod wspólną kontrolą uznanych w dacie przejęcia. Wartość firmy jest początkowo ujmowana jako aktywa po kosztach zakupu i dalej mierzona po kosztach zakupu, pomniejszonych o wszelkie skumulowane straty wartości.

W celu przeprowadzenia testu na utratę wartości, wartość firmy jest przyporządkowana do poszczególnych ośrodków wypracowujących środki pieniężne Grupy, które zgodnie z oczekiwaniami mają odnieść korzyści z tytułu synergii uzyskanej w wyniku takiego połączenia. Test na utratę wartości dla ośrodków wypracowujących środki pieniężne, którym przyporządkowano wartość firmy przeprowadzany jest raz w roku bądź częściej, o ile istnieją przesłanki utraty wartości danego ośrodka. Jeżeli wartość odzyskiwalna ośrodka wypracowującego środki pieniężne jest niższa od jego wartości bilansowej, strata z tytułu utraty wartości pomniejsza najpierw wartość bilansową wartości firmy przyporządkowanej danemu ośrodkowi, a w dalszej kolejności zmniejsza wartość innych aktywów ośrodka proporcjonalnie do wartości bilansowej każdego składnika aktywów danego ośrodka. Strata z tytułu utraty wartości wykazana dla wartości firmy nie podlega odwróceniu w kolejnym okresie sprawozdawczym.

W chwili zbycia jednostki zależnej lub objętej wspólną kontrolą, odpowiednia kwota wartości firmy jest uwzględniana przy obliczaniu wysokości zysku lub straty z danej transakcji

Rzeczowy majątek trwały

Rzeczowy majątek trwały jest wykazywany w cenie nabycia pomniejszonej o skumulowaną kwotę odpisów amortyzacyjnych oraz skumulowaną, trwałą utratę wartości.

Nieruchomości w trakcie budowy z przeznaczeniem na cele produkcyjne, wynajmu, lub administracyjne, lub na cele jeszcze nieokreślone są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o trwałą utratę wartości. Amortyzacja takich aktywów, na takiej samej zasadzie jak innych aktywów nieruchomości, rozpoczyna się w momencie gotowości tych aktywów do wykonywania ich przeznaczonego zastosowania.

Amortyzacja jest dokonywana metodą liniową z zastosowaniem stóp ustalonych tak, aby dokonać pełnego odpisu kosztu nabycia, pomniejszonego o szacunkową wartość końcową danego składnika aktywów, w następujący sposób:

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

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Rzeczowy majątek trwały

Grunty nie podlegają amortyzacji.

Zysk lub strata osiągnięta ze sprzedaży lub likwidacji środka rzeczowego majątku trwałego jest określany jako różnica pomiędzy przychodem ze sprzedaży a wartością księgową danego elementu aktywów i jest ujmowana w rachunku zysków lub strat.

Wartości niematerialne

Za wartości niematerialne uznaje się oprogramowanie komputerowe, patenty i licencje, które są wykazywane w cenie nabycia pomniejszonej o skumulowaną kwotę odpisów amortyzacyjnych. Wartości niematerialne amortyzowane są metodą liniową z zastosowaniem stóp ustalonych tak, aby dokonać pełnego odpisu kosztu nabycia, pomniejszonego o szacunkową wartość końcową danego składnika aktywów, w następujący sposób:

Oprogramowanie komputerowe	3 - 5 lat
Patenty i licencje	3 lat

Szacunkowa użyteczność i metoda amortyzacji są weryfikowane na koniec każdego rocznego okresu raportowania, a efekty wszelkich zmian w szacunkach zostają uwzględnione w przyszłych okresach.

Naprawy i konserwacja

Wydatki poniesione na naprawy i konserwację rzeczowego majątku trwałego oraz koszty związane z konserwacją oprogramowania komputerowego są ujmowane jako koszty z chwili ich poniesienia.

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

Na każdy dzień bilansowy Grupa dokonuje przeglądu wartości bilansowej netto aktywów w celu stwierdzenia, czy nie występują przesłanki wskazujące na możliwą utratę ich wartości. Jeżeli stwierdzono istnienie takich przesłanek, szacowana jest wartość odzyskiwalna danego składnika aktywów w celu ustalenia potencjalnego odpisu z tego tytułu. W sytuacji, gdy nie jest możliwe oszacowanie wartości odzyskiwalnej pojedynczego składnika aktywów, analizę przeprowadza się dla Grupy aktywów generujących przepływy pieniężne, do której należy dany składnik aktywów. Jeżeli możliwe jest ustalenie racjonalnej i spójnej podstawy zaliczenia do określonej Grupy aktywów, aktywa jednostki są również zaliczane do poszczególnych grup aktywów generujących przepływy pieniężne, a w przeciwnym razie – do najmniejszego zespołu grup aktywów generujących przepływy pieniężne, dla którego można ustalić racjonalną i spójną podstawę zaliczenia do określonego zespołu.

Wartość odzyskiwalna ustalana jest jako wyższa z dwóch wartości: wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej. Przy ocenie wartości użytkowej, wartość zaktualizowanej szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zostaje zdyskontowana przy użyciu stopy dyskonta brutto uwzględniającej aktualną rynkową wartość pieniądza w czasie oraz ryzyko specyficzne dla danego składnika aktywów.

Jeżeli szacowana wartość odzyskiwalna jest niższa od wartości bilansowej netto składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne), wartość bilansowa składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) jest pomniejszana do wartości odzyskiwalnej. Strata z tytułu utraty wartości jest ujmowana niezwłocznie w rachunku zysków i strat, z wyjątkiem sytuacji gdy składnik aktywów ujmowany był w wartości przeszacowanej, w którym to przypadku strata z tytułu utraty wartości traktowana jest jako zmniejszenie z tytułu aktualizacji wyceny.

Jeżeli strata z tytułu utraty wartości ulega następnie odwróceniu, wartość bilansowa składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) zwiększana jest do nowej szacunkowej wartości odzyskiwalnej, nie przewyższającej jednak wartości bilansowej tego składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) jaka byłaby ustalona, gdyby strata z tytułu utraty wartości nie została rozpoznana w poprzednich latach. Odwrócenie straty z tytułu utraty wartości ujmowane jest niezwłocznie w rachunku zysków i strat, o ile składnik aktywów nie podlegał wcześniej przeszacowaniu – w takim wypadku odwrócenie straty z tytułu utraty wartości traktowane jest jako zwiększenie z tytułu aktualizacji wyceny.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

Podatki

Na obowiązkowe obciążenie podatkowe składają się: podatek bieżący oraz podatek odroczony.

Podatek bieżący

Bieżące obciążenie podatkowe jest obliczane od podstawy opodatkowania dla danego roku obrotowego. Zysk podlegający opodatkowaniu różni się od zysku księgowego wykazywanego w rachunku zysków i strat w związku z wyłączeniem przychodów podlegających opodatkowaniu i kosztów stanowiących koszty uzyskania przychodów w latach następnych oraz pozycji kosztów i przychodów, które nigdy nie będą podlegały opodatkowaniu lub nie będą stanowiły kosztu uzyskania przychodu. Obciążenia podatkowe Grupy są obliczane z zastosowaniem stawek podatku wprowadzonych formalnie bądź praktycznie do dnia bilansowego.

Podatek odroczony

Podatek odroczony jest obliczany metodą bilansową jako podatek do zapłacenia lub zwrotu w przyszłości z tytułu różnic między wartościami księgowymi aktywów i zobowiązań a odpowiadającymi im wartościami podatkowymi wykorzystywanymi do obliczenia podstawy opodatkowania. Rezerwę na podatek odroczony tworzy się od wszystkich dodatnich różnic przejściowych, natomiast składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego jest rozpoznawany do wysokości, w jakiej jest prawdopodobne, że będzie można pomniejszyć przyszłe zyski podatkowe o rozpoznane ujemne różnice przejściowe. Składnik aktywów lub zobowiązanie podatkowe nie powstaje, jeśli różnica przejściowa powstaje z tytułu wartości firmy lub z tytułu początkowego ujęcia innego składnika aktywów lub zobowiązania w transakcji, która nie wpływa na podstawę opodatkowania ani na wynik księgowy

Rezerwę z tytułu podatku odroczonego ujmuje się od dodatnich różnic przejściowych powstałych w wyniku inwestycji w jednostki zależne i stowarzyszone oraz wspólne przedsięwzięcia, chyba że Grupa jest w stanie kontrolować odwrócenie różnicy przejściowej i jest prawdopodobne, iż w dającej się przewidzieć przyszłości odwrócenie tej różnicy nie nastąpi. Wartość składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego powstała w wyniku ujemnych różnic przejściowych związanych z takimi inwestycjami i udziałami jest wykazywana tylko jeżeli istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia wystarczających zysków podatkowych, względem których możliwa będzie realizacja korzyści wynikających z różnic przejściowych oraz spodziewane jest odwrócenie różnic przejściowych w przewidywalnej przyszłości.

Wartość bilansowa składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego podlega analizie na każdy dzień bilansowy, a jeżeli spodziewane przyszłe zyski podatkowe nie będą wystarczające do realizacji składnika aktywów lub jego części – następuje jego odpis.

Podatek odroczony jest obliczany przy użyciu stawek podatkowych, które będą obowiązywać w momencie, gdy składnik aktywów zostanie zrealizowany lub zobowiązanie stanie się wymagalne, według stawek podatku (i przepisów podatkowych) wprowadzonych formalnie bądź praktycznie do dnia bilansowego. Obliczenie rezerwy z tytułu podatku odroczonego i składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego uwzględnia konsekwencje podatkowe sposobu, w jaki Grupa zamierza, na dzień bilansowy, odzyskać wartość bilansową składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego lub rozliczyć rezerwy z tytułu podatku odroczonego.

Składnik aktywów z tytułu podatku odroczonego i rezerwa z tytułu podatku odroczonego podlegają kompensacji, jeżeli jednostce przysługuje prawo kompensowania składnika aktywów z tytułu podatku odroczonego z rezerwą z tytułu podatku odroczonego oraz gdy taki składnik aktywów i taka rezerwa odnoszą się do podatku dochodowego nałożonego przez ten sam organ podatkowy, a Grupa zamierza dokonać rozliczenia netto składnika aktywów i rezerwy z tytułu podatku odroczonego

Podatek bieżący i odroczony okresu

Podatek bieżący i odroczony jest ujmowany w rachunku zysków i strat, poza przypadkiem gdy dotyczy on pozycji ujętych bezpośrednio w kapitale własnym (w takim wypadku podatek odroczony jest również ujmowany bezpośrednio w kapitale własnym) lub gdy powstaje w związku z początkowym ujęciem księgowym połączenia jednostek gospodarczych. W wypadku połączenia jednostek, skutek podatkowy jest uwzględniany przy obliczaniu wartości firmy lub ustalaniu nadwyżki udziału jednostki przejmującej w wartości godziwej netto dających się zidentyfikować aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej nad kosztami połączenia.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Waluty obce

Jednostkowe sprawozdanie finansowe poszczególnych jednostek Grupy prezentowane są w walucie podstawowego otoczenia ekonomicznego, w jakim działa jednostka (czyli w walucie funkcjonalnej jednostki). Na potrzeby sprawozdania skonsolidowanego wyniki poszczególnych jednostek Grupy oraz dane dotyczące posiadanych przez nie środków pieniężnych przeliczane są na dolara amerykańskiego (USD), który jest walutą funkcjonalną Spółki oraz walutą prezentacji skonsolidowanego sprawozdanie finansowego.

Na potrzeby sprawozdania finansowego poszczególnych jednostek, transakcje przeprowadzane w walucie innej niż waluta funkcjonalna jednostki (w walucie obcej) są księgowane po kursie waluty obowiązującym na dzień transakcji. Na dzień bilansowy, aktywa i zobowiązania pieniężne denominowane w walutach obcych są przeliczane według kursu obowiązującego na ten dzień. Aktywa i pasywa niepieniężne wyceniane w wartości godziwej i denominowane w walutach obcych wycenia się według kursu obowiązującego w dniu ustalenia wartości godziwej. Denominowane w walutach obcych aktywa i zobowiązania niepieniężne wyceniane metodą kosztu historycznego nie podlegają przeliczeniu.

Zyski i straty wynikłe z przeliczenia walut są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie, w którym powstały.

Na potrzeby sporządzenia skonsolidowanego sprawozdanie finansowego, aktywa i pasywa jednostek zagranicznych Grupy są przeliczane na dolara amerykańskiego według kursu obowiązującego na dzień bilansowy. Przychody i koszty są przeliczane według kursu średniego dla danego okresu sprawozdawczego, z wyjątkiem sytuacji gdy wahania kursów były bardzo znaczące – w takim wypadku do przeliczenia stosuje się kurs wymiany obowiązujący na dzień przeprowadzenia odnośnej operacji.

Różnice kursowe wynikające z ponownego przeliczenia aktywów netto do bilansu otwarcia jednostek zagranicznych Grupy zmieniają wartość pozycji „różnice kursowe z przeliczenia”. W wypadku zbycia jednostki zagranicznej różnice kursowe z przeliczenia dotyczące danej jednostki ujmowane są w rachunku zysków i strat za okres, w którym nastąpiło zbycie.

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

Zapasy

Zapasy obejmują ukończone komponenty sprzętu komputerowego, i są wykazywane po cenie nabycia/koszcie wytworzenia lub cenie sprzedaży netto, w zależności od tego, która z tych wartości jest niższa. Koszt wytworzenia wyznacza się metodą kosztu standardowego i składają się na nie cena nabycia zapasów, a także inne koszty poniesione w celu doprowadzenia ich do aktualnego stanu i miejsca, gdzie obecnie się znajdują. Cena sprzedaży netto odpowiada oszacowanej cenie sprzedaży pomniejszonej o wszelkie koszty konieczne do dokonania sprzedaży.

Rezerwy

Rezerwa jest ujmowana w bilansie, jeżeli Grupa posiada prawne lub domniemane zobowiązanie wynikające ze zdarzenia, które miało miejsce w przeszłości, a ponadto istnieje prawdopodobieństwo, że wywiązanie się z zobowiązania wiązać się będzie z wpływem korzyści ekonomicznych, a kwotę zobowiązania da się w wiarygodny sposób oszacować.

Kwota rezerwy stanowi najlepszy szacunek wysokości świadczenia niezbędnego do rozliczenia istniejącego zobowiązania na dzień bilansowy, przy uwzględnieniu ryzyka i niepewności związanych z zobowiązaniem. Jeżeli wielkość rezerwy określana jest na podstawie szacunkowych przepływów pieniężnych koniecznych do rozliczenia istniejącego zobowiązania, wartością bilansową tej rezerwy będzie wartość bieżąca takich przepływów pieniężnych.

Jeżeli Grupa spodziewa się, że całość lub część korzyści ekonomicznych wymaganych od rozliczenia rezerwy odzyska od osoby trzeciej, wówczas taka należność jest ujmowana w aktywach, pod warunkiem że uzyskanie zwrotu jest praktycznie pewne oraz że kwotę należności można wiarygodnie określić.

Gwarancje

Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych ujmowane są w momencie sprzedaży produktów zgodnie z najlepszym szacunkiem Rady co do wielkości wydatków niezbędnych do poniesienia w przyszłości w celu wywiązania się z zobowiązań podjętych przez Grupę.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

**2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)
Instrumenty finansowe**

Aktywa finansowe i pasywa finansowe są rozpoznawane w bilansie Grupy i Spółki, kiedy Grupa i Spółka stają się stronami zapisów umownych instrumentu.

Aktywa finansowe

Należności z tytułu dostaw i usług

Należności z tytułu dostaw i usług oraz inne należności wyceniane są początkowo według wartości godziwej, a następnie wyceniane według zamortyzowanego kosztu. Odpowiednie rezerwy na należności nieściągalne są ujmowane w rachunku zysków i strat, gdy istnieją obiektywne dowody, iż składnik aktywów utracił wartość. Ujęta rezerwa jest wyceniana jako różnica pomiędzy wartością bilansową składnika aktywów a jego bieżącą wartością szacowanych przyszłych przepływów pieniężnych zdyskontowanych efektywną stopą procentową wyliczoną przy pierwotnym uznaniu.

Efektywna stopa procentowa

Metoda efektywnej stopy procentowej jest metodą obliczania zamortyzowanego kosztu aktywów finansowych oraz przypisywania przychodów odsetkowych w danym okresie. Efektywna stopa procentowa jest stopą, która dokładnie dyskontuje szacowane przyszłe przychody pieniężne (wraz ze wszystkimi opłatami poniesionymi lub otrzymanymi, które składają się na integralną część efektywnej stopy procentowej, kosztami transakcyjnymi oraz innymi premiami i dyskontami) na oczekiwany okres życia aktywów finansowych, lub gdy jest to właściwe, krótszy okres.

Udzielone kredyty

Kredyty udzielone przez spółkę jej kredytobiorcom są kategoryzowane jako kredyty i są ujmowane w bilansie według zamortyzowanego kosztu. Definiuje się go jako wartość godziwą zapłaty gotówkowej w celu odniesienia takich kredytów do cen rynkowych w dacie ich udzielania. Wszystkie kredyty zostają rozpoznane w momencie przekazania gotówki do kredytobiorcy. Ustanawia się rezerwę na spadek wartości kredytu, jeśli istnieją obiektywne dowody stwierdzające, że Spółka nie będzie w stanie zebrać całości należnych kwot zgodnie z pierwotnymi warunkami kredytu. Kwota rezerwy stanowi różnicę pomiędzy wartością bilansową a kwotą do odzyskania, stanowiącą obecną wartość oczekiwanych przepływów pieniężnych wraz z kwotami do odzyskania z gwarancji i zastawów, zdyskontowane za pomocą pierwotnej efektywnej stopy procentowej kredytów.

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty

Spółka traktuje wszystkie krótkoterminowe instrumenty o wysokiej płynności o terminach zapadalności do 3 miesięcy jako ekwiwalenty środków pieniężnych.

Pasywa finansowe i instrumenty rynku kapitałowego wyemitowane przez Grupę

Klasyfikacja jako zadłużenie lub kapitał

Instrumenty dłużne i kapitałowe są klasyfikowane albo jako pasywa finansowe albo jako kapitał zgodnie z materiały ustaleń umownych.

Instrumenty kapitałowe

Instrument kapitałowy jest to każdy kontrakt, który reprezentuje rezydualny udział w aktywach podmiotu po odjęciu wszystkich zobowiązań. Instrumenty kapitałowe wyemitowane przez Grupę są ujmowane według uzyskanych przychodów netto pomniejszonych o bezpośrednie koszty emisji.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Instrumenty finansowe (ciąg dalszy)

Rozliczenia umów gwarancji finansowych

Umowy gwarancji finansowych zawarte przez Grupę są rozliczane zgodnie MSR 39 i początkowo mierzone wartością godziwą, a następnie mierzona jako wyższa z:

- kwota zobowiązań wynikających z umowy, określona zgodnie z MSR 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets; oraz
- kwota uznana początkowo pomniejszona, tam gdzie jest to właściwe, o skumulowaną uznaną amortyzację zgodnie z polityką uznawania przychodów wskazaną poniżej.

Dyrektorzy Spółki uznali poprawki MSR 39 Instrumenty Finansowe: *Ujmowanie i Wycena* i ocenili ich wpływ na sprawozdanie finansowe. Możliwość zaistnienia konieczności realizacji ich zobowiązań zawartych w umowach gwarancyjnych jest odległa i przez to nie spełnia kryteriów początkowego uznania zgodnie z MSR 37.

Kredyty bankowe

Oprocentowane kredyty bankowe i kredyty w rachunku bieżącym księgowane są według wartości uzyskanych wpływów pomniejszonych o koszty bezpośrednie pozyskania środków. Koszty finansowe, łącznie z prowizjami płatnymi w momencie spłaty lub umorzenia oraz kosztami bezpośrednimi zaciągnięcia kredytów, ujmowane są w rachunku zysków i strat przy zastosowaniu metody efektywnej stopy procentowej i zwiększają wartość bilansową instrumentu, o ile nie zostały rozliczone w okresie, w którym powstały.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług nie są oprocentowane i są wykazywane według wartości nominalnej.

Likwidacja pasywów finansowych

Grupa i Spółka likwidują pasywa finansowe jedynie wtedy, gdy Grupa i Spółka zostaną z nich zwolnione, ulegną one anulowaniu, lub wygasną.

Ujęcie przychodów ze sprzedaży

Przychodami ze sprzedaży są kwoty, na jakie opiewają faktury wystawione klientom z tytułu sprzedaży towarów w ciągu roku, po pomniejszeniu o zniżki, rabaty, wartość towarów zwróconych przez klientów oraz inne podobne pozycje.

Sprzedaż towarów

Przychody ze sprzedaży towarów księgowane są wówczas, gdy spełnione zostaną wszystkie następujące warunki:

- Grupa przekazała nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towaru;
- Grupa przestała być zaangażowana w zarządzanie sprzedanymi towarami w stopniu, w jakim normalnie ma to miejsce w odniesieniu do towarów, których jest posiadaczem, i nie zachowuje rzeczywistej kontroli nad sprzedanymi towarami;
- wartość przychodu ze sprzedaży można wiarygodnie wycenić;
- prawdopodobne jest uzyskanie przez Grupę korzyści ekonomicznych wynikających z transakcji; a także
- koszty, które zostały lub zostaną poniesione w związku z transakcją można wiarygodnie wycenić.

Przychody z tytułu dywidend i z tytułu odsetek

Przychody z tytułu dywidend są ujmowane w momencie, kiedy zostaje ustanowione prawo akcjonariuszy do otrzymania płatności.

Przychody z tytułu odsetek ujmowane są narastająco, w odniesieniu do głównej kwoty należnej, metodą efektywnej stopy procentowej. Efektywną stopą procentową jest stopa, która dyskontuje szacunkowe przyszłe wpływy pieniężne przez spodziewany okres istnienia składnika aktywów finansowych do wartości bilansowej netto tego składnika.

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

2. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

Leasing

Leasing jest klasyfikowany jako leasing finansowy, gdy zgodnie z warunkami odnośnej umowy zasadniczo całe ryzyko oraz wszystkie korzyści związane z posiadaniem przedmiotu leasingu przeniesione zostają na leasingobiorcę. Wszelkie pozostałe umowy klasyfikowane są jako leasing operacyjny.

Leasing finansowy

Aktywa użytkowane na podstawie umowy leasingu finansowego są traktowane jak aktywa Grupy i w momencie początkowego ujęcia są wyceniane według wartości godziwej w momencie nabycia, nie wyższej jednak niż wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych. Powstające z tego tytułu zobowiązanie wobec leasingodawcy jest wykazywane w bilansie w pozycji zobowiązania z tytułu leasingu finansowego.

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

Leasing operacyjny

Opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego ujmuje się jako koszty metodą liniową przez okres leasingu, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie korzyści czerpanych przez użytkownika. Warunkowe opłaty leasingowe z tytułu leasingu operacyjnego księguje się jako koszty w okresach, w których je poniesiono. Korzyści otrzymane jako zachęta do zawarcia umowy leasingu operacyjnego ujmuje się jako zobowiązanie. Łączne pożytki z przyznanych korzyści leasingowych pomniejszają wysokość opłat leasingowych, przy czym wartość pomniejszenia ustalana jest metodą liniową, chyba że zastosowanie innej systematycznej metody lepiej odzwierciedla sposób rozłożenia w czasie pożytków czerpanych przez użytkownika.

Koszty kredytowania

Wszystkie koszty kredytowania są ujmowane w rachunku zysków i strat w okresie w którym zostały poniesione.

Podział dywidendy

Podział dywidendy do udziałowców Spółki jest ujmowany w raporcie finansowym w roku w którym został zaakceptowany przez udziałowców Spółki.

Dane porównawcze

Tam, gdzie zachodziła taka potrzeba, dane porównawcze zostały przekształcone w celu zapewnienia ich porównywalności z informacjami finansowymi bieżącego sprawozdania finansowego.

Istotne oceny dokonywane przy stosowaniu zasad rachunkowości przyjętych przez jednostkę oraz główne źródła niepewności oszacowań

Przygotowanie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga przyjęcia pewnych krytycznych oszacowań rachunkowych, oraz wymaga od kierownictwa wydania opinii w procesie stosowania zasad rachunkowości Grupy. Wymaga ono również zastosowania założeń, które wpływają na raportowane kwoty aktywów i pasywów oraz wykazanie warunkowych aktywów i pasywów na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego oraz raportowanych kwot przychodów i kosztów w czasie okresu raportowania. Chociaż powyższe oszacowania oparte są o najlepszą wiedzę kierownictwa, co do bieżących wydarzeń i działań, faktyczne wyniki mogą ostatecznie odbiegać od tych szacunków. Oszacowania i założenia, które niosą wysokie ryzyko wywołania znacznych zmian kwot bilansowych aktywów i pasywów w ciągu następnego roku finansowego, są przedstawione poniżej:

Ujęcie przychodów

Oceniając prawidłowość ujęcia przychodów, przychodu kierownictwo Grupy wzięło pod uwagę szczegółowe kryteria dotyczące księgowania przychodów z tytułu sprzedaży towarów zawarte w MSR 18 Przychody, a zwłaszcza to, czy Grupa przekazała nabywcy zasadniczą część ryzyka i korzyści związanych z posiadaniem towarów. Kierownictwo Grupy jest przekonane, że nastąpiło przeniesienie zasadniczej części ryzyka i korzyści a przychody zostały ujęte prawidłowo.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

3. Zasady rachunkowości (ciąg dalszy)

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

Rezerwa na nieściągalne i wątpliwe należności

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

Rezerwa na zbędne i wolnozbywalne zapasy

Grupa dokonuje przeglądów stanu zapasów w celu odzyskania dowodów na sprzedawalność zapasów i ich możliwa do osiągnięcia wartość netto przy sprzedaży. Rezerwa na zbędne i wolnozbywalne zapasy jest oparta na przeszłym doświadczeniu Rady, biorąc pod uwagę umowy z dostawcami co do ochrony cen, oraz zwrotu wadliwych towarów; wartość zapasów oraz ich ruchy oraz poziom zapasów dla każdego rodzaju zapasów.

Kwota rezerw jest ujmowana w rachunku zysków i strat. Przegląd możliwej do osiągnięcia wartości netto przy sprzedaży zapasów jest procesem ciągłym, a metodologia i założenia stosowane dla szacowania rezerwy na zbędne i wolnozbywalne zapasy są regularnie weryfikowane i odpowiednio poprawiane.

Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych

Rezerwy na koszty napraw gwarancyjnych tworzone są zgodnie z najlepszym szacunkiem Grupy co do wysokości zobowiązań z tytułu gwarancji udzielanych na pewne produkty. Wysokość rezerw ustala się na podstawie doświadczenia uwzględniając średnie odsetki produktów wadliwych dla branży.

Utrata wartości firmy

Aby stwierdzić czy nastąpiła utrata wartości firmy, konieczne jest oszacowanie wartości użytkowej ośrodków wypracowujących środki pieniężne, do których wartość firmy została przypisana. W celu obliczenia wartości użytkowej należy oszacować przyszłe przepływy pieniężne, jakie jednostka spodziewa się uzyskać z ośrodka wypracowującego środki pieniężne, a także określić odpowiednią stopę dyskontową w celu obliczenia ich wartości bieżącej.

Podatki

Znaczny subiektywny osąd jest wymagany przy określaniu rezerwy na podatek dochodowy. Istnieją transakcje i wyliczenia, dla których ostateczne określenie podatku nie jest pewne w trakcie normalnego prowadzenia biznesu. Grupa/Spółka uznaje zobowiązania na przewidywane kwestie przeglądu podatku w oparciu o szacunki dotyczące wystąpienia dopłaty do podatku. Jeśli ostateczny wynik podatkowy takich kwestii jest różny od kwot ujętych początkowo, taka różnica wpłynie na podatek dochodowy i rezerwę na podatek odroczony w okresie, w którym zostanie dokonane takie oszacowanie.

Wartość godziwa aktywów finansowych

Wartość godziwa instrumentów finansowych, które nie są w obrocie na aktywnym rynku, jest szacowana przy zastosowaniu technik wyceny. Grupa/Spółka wykorzystuje swój osąd do wyboru metody dla dokonania założeń, które oparte są głównie na warunkach rynkowych istniejących w każdym dniu bilansowym.

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

3. Przychody

Analiza przychodów według rynków geograficznych

Grupa

Grupa działa jako sprzedawca i dystrybutor sprzętu i oprogramowania komputerowego w kilku regionach geograficznych.

Następująca tabela przedstawia analizę sprzedaży Grupy w podziale na rynki geograficzne, bez względu na źródło pochodzenia towarów.

Przychody ze sprzedaży według rynków geograficznych

	2007 USD	2006 USD
Byłe kraje Związku Radzieckiego	681.730.050	491.246.643
Europa Wschodnia	452.913.972	342.540.983
Europa Zachodnia	124.738.564	88.783.690
Bliski Wschód i Afryka	111.642.542	68.656.262
Pozostałe	26.323.550	17.567.019
Przychody ogółem	1.397.348.678	1.008.794.597

Analiza przychodów według waluty

Grupa

	2007 USD	2006 USD
USD	782.264.947	609.890.678
Euro	87.087.332	60.379.653
Rubel rosyjski	93.375.928	16.574.260
Korona słowacka	70.783.019	63.978.355
Korona czeska	32.280.060	44.644.686
Złoty polski	70.452.318	44.947.625
Pozostałe	261.105.074	168.379.340
	1.397.348.678	1.008.794.597

Spółka

	2007 USD	2006 USD
USD	917.944.920	671.600.940
Euro	8.463.045	6.356.358
	926.407.965	677.957.298

4. Koszty finansowe netto

Grupa

Przychody finansowe

	2007 USD	2006 USD
Odsetki otrzymane	415.417	115.831
Pozostałe przychody finansowe	6.070	6.629
Zyski z tytułu różnic kursowych	328.884	19.811
	750.371	142.271

Koszty finansowe

Odsetki na rzecz banków	2.777.555	1.620.161
Opłaty na rzecz banków	857.155	609.832
Odsetki na rzecz dostawców	187.055	228.212
Odsetki z tytułu faktoringu	692.965	573.451
Opłaty z tytułu faktoringu	560.986	552.045
Pozostałe koszty finansowe	27.168	22.998
Pozostałe odsetki	70.738	241.471
Odsetki zapłacone z tytułu podatku	18.603	1.936
	(5.192.225)	(3.850.106)
Koszty finansowe netto	(4.441.854)	(3.707.835)

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

4. Koszty finansowe netto (ciąg dalszy) Spółka	2007 USD	2006 USD
Przychody finansowe		
Odsetki otrzymane	243.319	107.420
	<u>243.319</u>	<u>107.420</u>
Koszty finansowe		
Odsetki na rzecz banków	558.441	441.652
Opłaty na rzecz banków	302.995	234.854
Odsetki na rzecz dostawców	187.055	228.212
Odsetki z tytułu faktoringu	6.784	11.159
Odsetki zapłacone z tytułu podatku	-	1.936
Straty z tytułu różnic kursowych	35.974	112.018
Pozostałe odsetki	36.839	7.385
	<u>(1.128.088)</u>	<u>(1.037.216)</u>
Koszty finansowe netto	<u>(884.769)</u>	<u>(929.796)</u>
5. Pozostałe przychody Grupa	2007 USD	2006 USD
Zysk ze sprzedaży rzeczowego majątku trwałego	54.668	11.546
Odzyskane należności nieściągalne	98.208	77.360
Pozostałe przychody	183.783	294.332
	<u>336.659</u>	<u>383.238</u>
Spółka	USD	USD
Otrzymana dywidenda	1.300.000	650.000
Pozostałe przychody	609	14.839
Odzyskane należności nieściągalne	4.000	1.820
Zysk/(strata) ze sprzedaży rzeczowego majątku trwałego	17.921	(529)
	<u>1.322.530</u>	<u>666.130</u>
6. Podlegające odpisowi koszty związane z wprowadzeniem akcji do obrotu giełdowego		
25 października 2006 r. rozpoczęło się notowanie akcji Spółki na Alternative Investment Market Londyńskiej Giełdy Papierów Wartościowych. W procesie wprowadzania akcji Spółki na Alternative Investment Market zostały poniesione pewne koszty, które odniesiono w rachunek zysków i strat. Koszty te mają jednorazowy charakter i stanowią koszty poniesione bezpośrednio w związku z wprowadzeniem akcji Spółki do obrotu giełdowego.		
7. Zysk przed opodatkowaniem Grupa	2007 USD	2006 USD
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:		
(a) amortyzacji środków trwałych	1.127.390	1.133.232
(b) amortyzacji/umorzenia wartości niematerialnych i prawnych	771.690	710.085
(c) wynagrodzenia biegłych rewidentów	639.066	630.681
(d) wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 24)	622.707	562.709
(e) wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 24)	136.178	21.000

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

7. Zysk przed opodatkowaniem (ciąg dalszy)	2007	2006
Spółka	USD	USD
Zysk przed opodatkowaniem jest wykazywany po odliczeniu:		
(a) amortyzacji środków trwałych	312.063	311.247
(b) amortyzacji/umorzenia wartości niematerialnych i prawnych	703.817	582.505
(c) wynagrodzenia biegłych rewidentów	304.572	233.243
(d) wynagrodzenia dyrektorów – wykonawczych (Nota 24)	622.707	562.709
(e) wynagrodzenia dyrektorów – niewykonawczych (Nota 24)	136.178	21.000
8. Podatki		
Podatek od osób prawnych		
Grupa	2007	2006
	USD	USD
Stan na 1 stycznia	278.181	(76.446)
Rezerwa na bieżący rok obrotowy	2.751.791	1.622.736
(Deficyt)/Nadwyżka rezerwy lat ubiegłych	(6.114)	4.406
Kwoty zapłacone netto	<u>(2.709.394)</u>	<u>(1.272.515)</u>
Stan na 31 grudnia	<u>314.464</u>	<u>278.181</u>

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

Na dzień 1 stycznia 2006 wszystkie Spółki Grupy rezydujące na Cyprze podlegają podatkowi w wysokości 10%.

Dywidendy otrzymane przez Spółki cypryjskie są zwolnione z podatku dochodowego od osób prawnych. Są również zwolnione ze specjalnych składek na fundusz obrony, po spełnieniu określonych warunków.

Dywidenda otrzymana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze od innej Spółki zarejestrowanej na Cyprze jest zwolniona ze specjalnej składki na fundusz obrony. Dywidenda otrzymana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze od Spółki nie zarejestrowanej na Cyprze jest zwolniona ze specjalnej składki na fundusz obrony, jeżeli Spółka zarejestrowana na Cyprze posiada powyżej 1% akcji (udziałów) w Spółce niezarejestrowanej na Cyprze. Zwolnienie nie ma zastosowania, a dywidenda podlega składce na fundusz obrony w wysokości 15%, jeżeli:

- (a) działalność inwestycyjna przynosząca przychody z akcji i udziałów w innych jednostkach stanowi powyżej 50% działalności wypłacającej dywidendę Spółki zagranicznej; oraz
- (b) zagraniczne obciążenie podatkowe zysku tej Spółki jest znacznie niższe niż obciążenie podatkowe na Cyprze (w praktyce – poniżej 5%).

Dywidenda wypłacana przez spółkę zarejestrowaną na Cyprze na rzecz jej akcjonariuszy niebędących rezydentami Cypru (spółek i osób fizycznych będących dla celów podatkowych rezydentami jurysdykcji innej niż cypryjska) nie podlega podatkowi u źródła na Cyprze, niezależnie od tego, czy istnieje umowa o unikaniu podwójnego opodatkowania między Cyprzem a krajem, w którym taki akcjonariusz jest zarejestrowany lub ma miejsce zamieszkania.

Na skonsolidowane obciążenie podatkowe za dany rok składają się:

	2007	2006
	USD	USD
Rezerwa na bieżący rok obrotowy	2.751.791	1.622.736
(Deficyt)/Nadwyżka rezerwy lat ubiegłych	(6.114)	4.406
(Zmniejszenie)/zwiększenie z tytułu podatku odroczonego	<u>(22.402)</u>	<u>61.674</u>
Podatek należny za rok	<u>2.723.275</u>	<u>1.688.816</u>

Obciążenie podatkowe jest obliczane od zysku Grupy za dany rok obrotowy po dokonaniu korekt na potrzeby podatkowe. Uzgodnienie wartości obciążenia za rok obrotowy kształtuje się w następujący sposób:

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

8. Podatki (ciąg dalszy)

	2007 USD	2006 USD
Zysk opodatkowany na Cyprze według stawki 10%	12.106.976	8.320.449
Zysk podlegający opodatkowaniu za granicą	9.301.825	2.841.367
Zysk księgowy	<u>21.408.801</u>	<u>11.161.816</u>
Podatek dochodowy od osób prawnych od zysku wykazanego, według odpowiednich stawek	2.637.170	1.377.702
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu	(145.013)	(9.427)
Różnice przejściowe	46.006	7.887
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	147.241	179.458
Dodatkowy podatek według stopy 10%	<u>33.228</u>	<u>31.486</u>
	<u>2.718.632</u>	<u>1.587.106</u>
Specjalna składka na fundusz obrony	33.159	35.631
(Deficyt)/Nadwyżka rezerwy lat ubiegłych	(6.114)	4.406
(Koszt)/przychód z podatku odroczonego	<u>(22.402)</u>	<u>61.674</u>
Obciążenie podatkowe za rok	<u>2.723.275</u>	<u>1.688.817</u>

Spółka	Podatek od osób prawnych 2007 USD	Składka na fundusz obrony 2007 USD	Ogółem 2007 USD	Ogółem 2006 USD
Stan na 1 stycznia	166.815	29.281	196.096	8.552
Nadwyżka rezerwy z lat ubiegłych	(23.482)	-	(23.482)	-
Rezerwa za dany rok	941.081	31.986	973.067	784.866
Kwota wypłacona	<u>(815.485)</u>	<u>(43.192)</u>	<u>(858.677)</u>	<u>(597.322)</u>
Stan na 31 grudnia	<u>268.929</u>	<u>18.075</u>	<u>287.004</u>	<u>196.096</u>

Obciążenie podatkowe jest obliczane od zysku Spółki za dany rok obrotowy po dokonaniu korekt na potrzeby podatkowe. Uzgodnienie wartości obciążenia za rok obrotowy kształtuje się w następujący sposób:

	2007 USD	2006 USD
Zysk księgowy przed opodatkowaniem i odpisem kosztów związanych z wprowadzeniem akcji do obrotu giełdowego	8.151.875	6.135.652
Podatek dochodowy od osób prawnych od zysku wykazanego według stawki 10%	<u>815.188</u>	<u>613.565</u>
Efekty podatkowe:		
Podatek od dochodu niepodlegającego opodatkowaniu	(145.599)	(74.427)
Różnice przejściowe	43.298	8.113
Podatek od kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodu	194.966	179.451
Dodatkowy podatek według stopy 10%	<u>33.228</u>	<u>22.533</u>
	<u>941.081</u>	<u>749.235</u>
Specjalna składka na fundusz obrony	31.986	35.631
Nadwyżka rezerw z lat ubiegłych	(23.482)	-
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	<u>-</u>	<u>3.288</u>
	<u>949.585</u>	<u>788.154</u>

Koszty podatkowe za rok składają się z następujących elementów:

	2007 USD	2006 USD
Rezerwa za dany rok	941.081	749.235
Specjalna składka na fundusz obrony	31.986	35.631
Zobowiązania z tytułu odroczonego podatku dochodowego	-	3.288
(Nadwyżka)/niedobór rezerwy lat ubiegłych	<u>(23.482)</u>	<u>-</u>
	<u>949.585</u>	<u>788.154</u>

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

8. Podatki (ciąg dalszy)

Podatek odroczony

Grupa

Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego:
Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego odnosi się do nadwyżki rezerw kapitałowych nad amortyzacją

**2007
USD**

**2006
USD**

22.595

44.997

Spółka

Zobowiązanie z tytułu odroczonego podatku dochodowego:
Zobowiązanie z tytułu podatku odroczonego odnosi się do nadwyżki rezerw kapitałowych nad amortyzacją

74.294

74.294

9. Zapasy

Grupa

Towary na odsprzedaż
Towary w drodze
Rezerwa na wolnozbywalne i zbędne zapasy

**2007
USD**

**2006
USD**

72.389.734

42.757.599

16.490.842

3.639.129

(601.183)

(218.925)

88.279.393

46.177.803

Koszt zapasów, pomniejszony o rabaty, księgowany jako koszt i ujęty w kosztach sprzedaży w wysokości 1.307.853.239 USD.

Zapasy w wysokości 1.026.903 USD zostały spisane/uwzględnione w ciągu roku.

Na dzień 31 grudnia 2007 r., zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 20.476.983 USD (2006 r.: 13.753.363 USD).

Spółka

Towary na odsprzedaż
Towary w drodze
Rezerwa na wolnozbywalne i zbędne zapasy

**2007
USD**

**2006
USD**

18.498.447

13.988.240

16.426.521

3.230.930

(250.000)

(38.266)

34.674.968

17.180.904

Koszt zapasów, pomniejszony o rabaty, księgowany jako koszt i ujęty w kosztach sprzedaży w wysokości 893.372.798 USD.

I Zapasy w wysokości 424.905 USD zostały spisane/ uwzględnione w ciągu roku.

Na 31 grudnia 2007 r., zapasy zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 9.000.000 USD (2006 r.: 5.000.000 USD).

10. Należności z tytułu dostaw i usług

Grupa

Należności z tytułu dostaw i usług
Rezerwa na należności wątpliwe

**2007
USD**

**2006
USD**

212.230.205

150.948.946

(2.489.539)

(2.158.575)

209.740.666

148.790.371

Na dzień 31 grudnia 2007 r., należności które zostały uznane za zabezpieczenie dla celów finansowych wyniosły 22.687.756 USD (2006 r.: 21.736.803 USD).

W roku 2007 Grupa uznała stratę w wysokości 1.442.277 USD (2006 r.: 858.339 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług. Strata ta została ujęta w kosztach sprzedaży w rachunku zysków i strat.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

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

Zmiany rezerwy na należności wątpliwe:

	2007 USD	2006 USD
Stan na 1 stycznia	2.158.575	1.436.667
Rezerwy w ciągu roku	1.186.131	784.564
Kwoty spisane jako nieściągalne	(936.200)	(176.334)
Odzyskane dłużni nieściągalne	(98.208)	(77.360)
Różnica z kursów wymiany	179.241	191.038
Stan na 31 grudnia	<u>2.489.539</u>	<u>2.158.575</u>

Wiekowanie należności Grupy:

Rok	Należności ogółem USD	Należne, lecz niewymagalne USD	Zaległe 0-30 dni USD	Zaległe pomiędzy 30-60 dni USD	Zaległe powyżej 60 dni USD
2007	209.740.666	122.698.289	72.360.530	8.431.060	6.250.787
2006	148.790.371	85.745.220	44.637.111	11.159.278	7.248.762

Wiekowanie należności które utraciły wartość (rezerwa na nieściągalne należności)

Rok	Ogółem USD	Zaległe 60-90 days USD	Zaległe 90-120 days USD	Zaległe powyżej 120 dni USD
2007	2.489.539	232.011	22.061	2.235.467
2006	2.158.575	12.725	20.585	2.125.265

Spółka	2007 USD	2006 USD
Należności z tytułu dostaw i usług	91.133.553	68.543.529
Rezerwa na należności wątpliwe	(424.844)	(225.873)
	<u>90.708.709</u>	<u>68.317.656</u>

W 2007 r. Spółka uznała stratę w wysokości 202.971 USD (2006 r.: 36.671 USD) z tytułu utraty wartości jej należności z tytułu dostaw i usług

Zmiany rezerwy na nieściągalne należności:

	2007 USD	2006 USD
Stan na 1 stycznia	225.873	191.022
Rezerwy w ciągu roku	202.971	36.671
Odzyskane dłużni nieściągalne	(4.000)	(1.820)
Stan na 31 grudnia	<u>424.844</u>	<u>225.873</u>

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

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

Wiekowanie należności Spółki:

Rok	Należności ogółem	Należne, lecz niewymagal ne	Zaległe 0-30 dni	Zaległe pomiędzy 30-60 dni	Zaległe powyżej 60 dni
	USD	USD	USD	USD	USD
2007	90.708.709	53.064.595	33.471.513	2.413.547	1.759.054
2006	68.317.656	37.164.805	24.799.130	4.784.121	1.569.600

Wiekowanie należności które utraciły wartość (rezerwa na nieściągalne należności)

Rok	Ogółem USD	Zaległe 60-90 dni USD	Zaległe 90-120 dni USD	Zaległe powyżej 120 dni USD
2007	424.844	-	-	424.844
2006	225.873	-	-	225.873

11. Pozostałe aktywa obrotowe

Grupa

	2007 USD	2006 USD
Pozostałe należności i zaliczki	2.201.394	2.070.308
Należności z tytułu VAT i innych podatków	1.883.234	1.878.527
Pożyczka udzielona Spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 24)	117.844	118.096
Pożyczki udzielone	39.367	24.165
Pożyczki na rzecz dostawców	58.504	114.802
Rozliczenia kwot wypłaconych zaliczkowo pracownikom	272.046	137.511
Depozyty	577.851	199.612
Należność od jednostki dominującej najwyższego szczebla	-	63.205
Kwoty należne od członków wyższej kadry kierowniczej (Nota 24)	-	120.130
	<u>5.150.240</u>	<u>4.726.356</u>

Spółka

	2007 USD	2006 USD
Pozostałe należności i zaliczki	707.094	875.001
Pożyczka udzielona Spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 24)	117.844	118.096
Pożyczki udzielone pracownikom	-	22.000
Należności od spółek zależnych (Nota 24)	48.756.301	27.212.930
Pożyczki udzielone spółkom zależnym (Nota 24)	834.175	1.310.737
Zwrot VAT	712.815	55.284
Kwoty należne od członków wyższej kadry kierowniczej (Nota 24)	-	120.130
Należność od jednostki dominującej najwyższego szczebla	-	63.205
	<u>51.128.229</u>	<u>29.777.383</u>

Dyrektorzy uznają, że wartość bilansowa pozostałych aktywów obrotowych Grupy stanowi dobre przybliżenie ich wartości godziwej.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

12. Rzeczowy majątek trwały

Grupa	Grunty i budynki	Aktywa w trakcie budowy	Maszyny magazyn.	Meble i wyposaż.	Sprzęt biurowy	Środki transport u	Sprzęt komputer.	Ogółem
Koszty	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD	USD
Stan na 1 stycznia 2006	4.734.874	-	85.619	662.465	1.034.362	1.441.501	2.754.356	10.713.177
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	349.604	-	13.544	49.217	89.571	154.027	194.770	850.733
Zwiększenie z tyt. nabycia jednostki zależnej	-	-	44.427	1.601	1.194	61.314	4.488	113.024
Zwiększenia	63.544	-	-	251.445	138.828	265.711	385.147	1.104.675
Zmniejszenia	-	-	-	(1.955)	(33.631)	(158.180)	(113.950)	(307.716)
Stan na 1 stycznia 2007	5.148.022	-	143.590	962.773	1.230.324	1.764.373	3.224.811	12.473.893
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	356.148	-	15.114	114.481	90.978	155.895	238.963	971.579
Zwiększenie z tyt. nabycia jednostki zależnej	-	-	-	8.511	9.604	59.602	21.328	99.045
Zwiększenia	944.549	6.474.166	6.083	184.293	602.649	772.047	748.270	9.732.057
Zmniejszenia	-	-	-	(13.123)	(106.842)	(424.116)	(640.088)	(1.184.169)
Stan na 31 grudnia 2007	6.448.719	6.474.166	164.787	1.256.935	1.826.713	2.327.801	3.593.284	22.092.405
Skumulowana amortyzacja								
Stan na 1 stycznia 2006	462.487	-	43.837	319.135	546.338	836.038	1.841.702	4.049.537
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	34.037	-	6.400	23.474	64.590	83.092	147.882	359.475
Odpis za rok	142.418	-	31.545	85.436	131.714	243.163	498.956	1.133.232
Zmniejszenia	-	-	14.068	114	131	19.149	1.085	34.547
Eliminacja z tytułu zbycia jednostki zależnej	-	-	-	(1.822)	(31.513)	(123.861)	(107.631)	(264.827)
Stan na 1 stycznia 2007	638.942	-	95.850	426.337	711.260	1.057.581	2.381.994	5.311.964
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	52.708	-	11.899	30.671	80.542	107.169	195.959	478.948
Odpis za rok	147.561	-	25.404	127.806	145.944	285.066	395.609	1.127.390
Przejęcie jednostki zależnej	-	-	-	1.043	1.642	10.960	6.447	20.092
Zmniejszenia	-	-	-	(5.069)	(103.739)	(327.936)	(599.513)	(1.036.257)
Stan na 31 grudnia 2007	839.211	-	133.153	580.788	835.649	1.132.840	2.380.496	5.902.137
Wartość księgowa netto								
31 grudnia 2007	5.609.508	6.474.166	31.634	676.147	991.064	1.194.961	1.212.788	16.190.268
31 grudnia 2006	4.509.080	-	47.740	536.436	519.064	706.792	842.817	7.161.929

Aktywa w budowie dotyczą budowy magazynu i biur na Słowacji i Bliskim Wschodzie, które mają osiągnąć stan operacyjny odpowiednio w marcu i maju 2008 r. Zobowiązania umowne co do ukończenia tych budynków są ujęte w Nocie 23.

W pełni zamortyzowane aktywa Grupy nadal pozostające w użyciu wyniosły 2.326.558 USD (2006 r.: 1.924.752 USD)

Grunty i budynki zostały zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowych.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

12. Rzeczowy majątek trwały (ciąg dalszy)

Spółka	Grunty i budynki	Meble i wyposaż.	Sprzęt biurowy	Środki transport u	Sprzęt komputer.	Ogółem
Koszty	USD	USD	USD	USD	USD	USD
Stan na 1 stycznia 2006	1.550.918	267.134	187.674	251.174	1.170.891	3.427.791
Zwiększenia	-	22.367	21.597	34.150	79.753	157.867
Zmniejszenia	-	(107)	(325)	-	(285)	(717)
Stan na 1 stycznia 2007	1.550.918	289.394	208.946	285.324	1.250.359	3.584.941
Zwiększenia	-	40.751	246.311	240.568	219.801	747.431
Zmniejszenia	-	-	-	(7.238)	-	(7.238)
Stan na 31 grudnia 2007	1.550.918	330.145	455.257	518.654	1.470.160	4.325.134
Umorzenie						
Stan na 1 stycznia 2006	177.831	116.662	63.782	198.016	715.609	1.271.900
Odpis za rok	46.998	28.241	19.228	28.228	188.552	311.247
Zmniejszenia	-	(41)	(148)	-	-	(189)
1 stycznia 2007	224.829	144.862	82.862	226.244	904.161	1.582.958
Odpis za rok	46.997	29.387	29.924	37.669	168.086	312.063
Zmniejszenia	-	-	-	(7.238)	-	(7.238)
Stan na 31 grudnia 2007	271.826	174.249	112.786	256.675	1.072.247	1.887.783
Wartość księgowa netto						
31 grudnia 2007	1.279.092	155.896	342.471	261.979	397.913	2.437.351
31 grudnia 2006	1.326.089	144.532	126.084	59.080	346.198	2.001.983

W pełni zamortyzowane aktywa Grupy nadal pozostające w użyciu wyniosły 1.065.527 USD (2006 r.: 834.933 USD).

Grunty i budynki zostały zastawione jako zabezpieczenie dla celów finansowania.

**13. Wartości niematerialne i prawne
Grupa**

	Oprogramo wanie komputero we USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszty			
Stan na 1 stycznia 2006	3.594.088	220.654	3.814.742
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	94.014	-	94.014
Zwiększenia	415.402	110.947	526.349
Zmniejszenia	(5.821)	-	(5.821)
Stan na 1 stycznia 2007	4.097.683	331.601	4.429.284
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	110.709	5.506	116.215
Nabycie jednostki zależnej	1.164	-	1.164
Zwiększenia	340.113	227.101	567.214
Zmniejszenia	(318.683)	(8.745)	(327.428)
Stan na 31 grudnia 2007	4.230.986	555.463	4.786.449
Umorzenie			
Stan na 1 stycznia 2006	2.315.571	55.946	2.371.517
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	85.253	-	85.253
Odpis za rok	560.638	149.447	710.085
Zmniejszenia	(5.821)	-	(5.821)
Stan na 1 stycznia 2007	2.955.641	205.393	3.161.034
Różnica kursowa w bilansie otwarcia	103.057	808	103.865
Odpis za rok	609.479	162.211	771.690
Nabycie jednostki zależnej	752	-	752
Zmniejszenia	(263.526)	(1.749)	(265.275)
Stan na 31 grudnia 2007	3.405.403	366.663	3.772.066
Wartość księgowa netto			
31 grudnia 2007	825.583	188.800	1.014.383
31 grudnia 2006	1.142.042	126.208	1.268.250

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Grupy będące nadal w użytkowaniu wynoszą 1.726.489 USD (2006 r.: 1.405.371 USD).

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

**13. Wartości niematerialne i prawne (ciąg dalszy)
Spółka**

	Oprogramowanie komputerowe USD	Patenty i licencje USD	Ogółem USD
Koszty			
Stan na 1 stycznia 2006	2.800.391	218.825	3.019.216
Zwiększenia	344.532	6.404	350.936
Zmniejszenia	(279)	-	(279)
Stan na 1 stycznia 2007	3.144.644	225.229	3.369.873
Zwiększenia	286.655	215.965	502.620
Stan na 31 grudnia 2007	3.431.299	441.194	3.872.493
Umorzenie			
Stan na 1 stycznia 2006	1.612.609	55.206	1.667.815
Odpis za rok	497.002	85.503	582.505
Zmniejszenia	(54)	-	(54)
Stan na 1 stycznia 2007	2.109.557	140.709	2.250.266
Odpis za rok	561.839	141.978	703.817
Stan na 31 grudnia 2007	2.671.396	282.687	2.954.083
Wartość księgowa netto			
31 grudnia 2007	759.903	158.507	918.410
31 grudnia 2006	1.035.087	84.520	1.119.607

Koszt oprogramowania komputerowego obejmuje kwotę 1.347.544 USD zapłaconą za dwa programy komputerowe, których szacunkowy okres użytkowania wynosi pięć lat i które są amortyzowane metodą liniową przez cały pięcioletni okres użytkowania.

W pełni zamortyzowane wartości niematerialne i prawne Spółki będące nadal w użytkowaniu wynoszą 1.428.080 USD (2006 r.: 1.037.869 USD).

**14. Inwestycje w jednostki zależne
Spółka**

	2007 USD	2006 USD
Udziały według wartości nabycia lub wartości umorzenia	2.779.308	2.714.977
Saldo na 1 stycznia	2.714.977	2.769.202
Przejęcia w ciągu roku	64.331	-
Postępowanie likwidacyjne / zbycie jednostki zależnej	-	(54.225)
Saldo na 31 grudnia	2.779.308	2.714.977

W ciągu roku Spółka nabyła 100% kapitału akcyjnego Spółki Asbis Kypros Limited za kwotę USD 49.447 USD oraz założyła nową jednostkę zależną SIA "Asbis LV" na Litwie.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

14. Inwestycje w jednostki zależne (ciąg dalszy)

Na koniec roku Spółka posiadała udziały w następujących jednostkach zależnych:

Spółka zależna	Kraj rejestracji	Udział w kapitale zakładowym	
		2007	2006
		%	%
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	100	100
ISA Hardware Limited (i)	Ukraina	100	100
Asbis PL Sp.z.o.o.	Polska	100	100
AS Asbis Baltic	Estonia	100	100
Asbis Romania S.R.L.	Rumunia	100	100
Asbis Cr d.o.o.	Chorwacja	100	100
Asbis d.o.o. Beograd	Serbia	100	100
Asbis Hungary Limited	Węgry	100	100
Asbis Bulgaria Limited	Bułgaria	100	100
Asbis CZ, spol s.r.o.	Czechy	100	100
UAB Asbis Vilnius	Litwa	100	100
Asbis Slovenia d.o.o.	Słowenia	100	100
	Zjednoczone Emiraty		
Asbis Middle East FZE	Arabskie	100	100
Asbis SK spol s.r.o.	Słowacja	100	100
Asbis Europe BV	Holandia	100	100
Asbis Limited	Irlandia	100	100
ZAO Automatic Systems of Business Control-Minsk	Białoruś	100	100
ISA Hardware Limited	Cypr	100	100
OOO Asbis – Moscow	Rosja	100	100
Asbis Nordic AB – dormant	Szwecja	100	100
Asbis Morocco Limited – dormant	Maroko	100	100
SIA “Asbis LV” – dormant	Łotwa	100	-
Asbis Kypros Limited	Cypr	100	-
Asbis NL BV (formerly Canyon Technology BV) (iii)	Holandia	100	100
Canyon Technology Ltd	Hong Kong	100	100
Prestigio Technologies (Cyprus) Ltd	Cypr	100	100
Prestigio Europe s.r.o. (iv)	Czechy	100	100
Prestigio Limited (iv)	Rosja	100	100
Prestigio Ukraine Limited (iv)	Ukraina	100	100
Warranty RU Limited (ii)	Rosja	100	100
ISA Hardware s.r.o. (ii)	Czechy	100	100
ISA Hardware d.o.o. (ii)	Chorwacja	100	100
ISA Hardware Hungary Commercial Limited Liability Co – dormant (ii)	Węgry	100	100
ISA Hardware International SRL (ii)	Rumunia	100	100
ISA Hardware s.r.o. Slovakia – nieaktywna (ii)	Słowacja	100	100
ISA Hardware d.o.o. Beograd (ii)	Serbia	100	100
ISA Hardware s.r.o. Slovenia (ii)	Słowenia	100	100
Prestigio Plaza (formerly ISA Hardware Sp.z.o.o.) (ii)	Polska	100	100

(i) Właściciel: Asbis Ukraine Limited

(ii) Właściciel: ISA Hardware Limited – Cypr w 2007 r.

(iii) Właściciel: Canyon Technology Ltd w 2007 r.

(iv) Właściciel: Prestigio Technologies (Cypr) Ltd w 2007 r.

Główna działalność Grupy obejmuje obrót i dystrybucję sprzętu komputerowego i oprogramowania.

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

15. Transakcje nabycia

Transakcje nabycia 2007 r. – Grupa

W 2007 r. Spółka nabyła od członka Rady Dyrektorów 100% kapitału akcyjnego Asbis Kypros Limited (dawniej Microval Commercial Limited), Spółki zarejestrowanej na Cyprze. Różnica pomiędzy kwotą zapłaconą a wartością godziwą przekazanych zobowiązań netto, odnoszących się strat ponoszonych przez powyższą jednostkę zależną przed datą przejęcia w wysokości 222.963 USD, została spisana w rachunku zysków i strat.

Wartość bilansowa netto odrębnych aktywów i pasywów przeniesionych do Grupy w trakcie roku przedstawia się następująco:

	2007 USD
Środki trwałe i wartości niematerialne i prawne	79.365
Zapasy	548.547
Należności	619.014
Pozostałe należności	17.874
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(1.313.099)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(125.217)
Dające się wyodrębnić aktywa i pasywa netto	(173.516)
Wartość firmy	222.963
Łączna cena nabycia	<u>49.447</u>

Przepływy pieniężne netto z tytułu nabycia

Łączna cena nabycia	(49.447)
Wartość przeniesionych środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(125.217)
Wydatek pieniężny netto	<u>(174.664)</u>

Nadwyżka wartości bilansowej aktywów netto przeniesionych do Grupy nad zapłaconą ceną stanowi wartość firmy w wysokości 222.963 USD.

Transakcje nabycia 2006 - Grupa

W 2006 r. Spółka zależna nabyła 100% udziałów w kapitale zakładowym spółek Prestigio Europe spol s.r.o. i Prestigio LLC Russia. Ponieważ Zarząd uznał tę transakcję za połączenie jednostek gospodarczych objętych wspólną kontrolą, nie zastosowano MSSF 3: Połączenie jednostek gospodarczych, a aktywa i pasywa przejętych jednostek wykazano w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy według ich wartości bilansowych. Nadwyżka wartości bilansowej przeniesionych aktywów netto nad zapłaconą ceną, która jest powiązana z zyskami przejętych jednostek uzyskanymi przed datą transakcji, w wysokości 37.681 USD, została odniesiona bezpośrednio na kapitał własny.

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

15. Transakcje nabycia (ciąg dalszy)

Wartość bilansowa netto odrębnych aktywów i pasywów przeniesionych do Grupy w trakcie roku przedstawia się następująco:

	2006 USD
Środki trwałe	78.474
Zapasy	760.668
Należności	215.181
Pozostałe należności	147.087
Zobowiązania i rozliczenia międzyokresowe bierne	(1.227.718)
Zobowiązania z tytułu pożyczek i kredytów bankowych	(345.927)
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	430.963
Dające się wyodrębnić aktywa i pasywa netto	58.728
Nadwyżka udziału Grupy w nabytych aktywach netto	(37.681)
Łączna cena nabycia	<u>21.047</u>

Przepływy pieniężne netto z tytułu przeniesienia:

Łączna cena nabycia	(21.047)
Wartość przeniesionych środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	430.963
Wpływy pieniężne netto	<u>409.916</u>

16. Inwestycje

	<i>Kraj rejestracji</i>	<i>Udział w kapitale zakładowym</i>	2007 USD	2006 USD
Grupa				
Akcje według ceny nabycia				
<i>Inwestycje w Spółkach pozostających pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego</i>				
E-Vision Limited	Cypr	18%	90.000	90.000
<i>Pozostałe inwestycje</i>				
Asekol s.r.o	Czechy	9,09%	9.580	9.580
			<u>99.580</u>	<u>99.580</u>
Spółka			USD	USD
Akcje według ceny nabycia				
E-Vision Limited (i)	Cypr	18%	<u>90.000</u>	<u>90.000</u>

(i) Pozostały udział w wysokości 82% akcji znajduje się pod kontrolą podmiotu dominującego K.S. Holdings Limited.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

17. Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	2007	2006
Grupa	USD	USD
Faktoring zobowiązań z tytułu dostaw i usług (i)	13.707.714	9.670.740
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług (ii)	11.544.367	3.228.154
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	1.903.354	605.448
Należny podatek od towarów i usług (VAT)	8.886.163	4.265.374
Kwoty należne członkom Rady – wykonawczym	38.318	53.366
Kwoty należne członkom Rady – niewykonawczym	28.411	21.000
Kredytodawcy budowy nieruchomości	2.182.023	-
Rozliczenia międzyokresowe bierne oraz przychód odroczone	6.344.776	5.116.237
	<u>44.635.126</u>	<u>22.960.319</u>

(i) Według stanu na 31 grudnia 2007 r. wartość umów faktoringu zawartych przez Grupę wyniosła 32.008.699 USD (2006 r.: 25.030.728 USD).

(ii) Kwota zobowiązań innych niż z tytułu dostaw i usług ujemne saldo 7,3 milionów USD, które dotyczą zaliczek od klientów oraz są obciążone odsetkami w wysokości 4% rocznie. Powyższa kwota została w pełni rozliczona po zakończeniu roku.

Spółka	2007	2006
	USD	USD
Rozliczenia międzyokresowe bierne oraz przychód odroczone	4.088.627	3.360.521
Zobowiązania inne niż z tytułu dostaw i usług	1.637.413	632.880
Należne wynagrodzenia i powiązane koszty	556.065	85.737
Kwoty należne jednostkom zależnym (Nota 24)	9.721.350	1.589.396
Kwoty należne członkom Rady – wykonawczym (Nota 24)	38.318	53.366
Kwoty należne członkom Rady – niewykonawczym (Nota 24)	28.411	21.000
Należny podatek od towarów i usług (VAT)	154.210	-
	<u>16.224.394</u>	<u>5.742.900</u>

Zdaniem Dyrektorów wartość bilansowa pozostałych zobowiązań krótkoterminowych Grupy i Spółki odpowiada w przybliżeniu ich wartości godziwej.

18. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe	2007	2006
Grupa	USD	USD
Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 23)	15.911.426	14.677.165
Krótkoterminowe pożyczki bankowe	24.577.864	19.494.450
Długoterminowe kredyty w okresie spłaty	278.508	205.557
	<u>40.767.798</u>	<u>34.377.172</u>

Podsumowanie krótkoterminowych pożyczek i kredytów bankowych

Na 31 grudnia 2007 r., Grupa korzystała z następujących instrumentów finansowania działalności oferowanych przez banki w krajach, w których Spółka i jej podmioty zależne prowadzą działalność:

- Kredyty w rachunkach bieżących: 25.980.656 USD (2006 r.: 16.590.934 USD)
- Kredyty krótkoterminowe/kredyty odnawialne: 30.134.980 USD (2006 r.: 19.819.699 USD)
- Gwarancje bankowe: 6.581.440 USD (2006 r.: 4.210.843 USD)

Grupa w 2007 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących, kredyty, kredyty odnawialne) i umów faktoringu. Średni ważony koszt zadłużenia (uwzględniając instrumenty kredytowe i umowy faktoringu) wyniósł w 2007 r. 8,6% (w 2006 r.: 9,0%).

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

18. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe (ciąg dalszy)

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

- Zastaw zmienny (first floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 4.000.000 USD.
- Zastaw zmienny (second floating charge) na całości majątku przedsiębiorstwa, w tym na nieopłaconym kapitale Spółki, wartości firmy i zadłużeniu w wartości księgowej, na kwotę 2.000.000 USD plus odsetki.
- Zastaw zmienny (third floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 1.200.000 USD.
- Zastaw zmienny (fourth floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 3.000.000 USD.
- Hipoteka na znajdującym się na Cyprze, w Czechach, Ukrainie i Słowacji gruncie i budynkach.
- Zastaw na należnościach i zapasach.
- Gwarancje i gwarancje wzajemne udzielone przez wszystkie podmioty wchodzące w skład Grupy w zakresie zawartych umów kredytowych.
- Cesja praw z polisy ubezpieczeniowej
- Zastaw na lokacie na kwotę 2.901.663 USD
- Gwarancje osobiste udzielone przez Prezesa dla pewnych instrumentów udzielonych Spółce cypryjskiej.

Spółka	2007 USD	2006 USD
Kredyty w rachunku bieżącym (Nota 22)	618.526	1.103.256
Krótkoterminowe kredyty bankowe	8.609.107	4.536.534
	<u>9.227.633</u>	<u>5.639.790</u>

Spółka, na dzień 31 grudnia 2007 r., korzystała z następujących instrumentów kredytowych udzielonych jej przez banki:

- kredyty w rachunkach bieżących 5.150.919 USD (2006 r.: 4.576.000 USD)
- kredyty krótkoterminowe/kredyty odnawialne 8.500.000 USD (2006 r.: 4.500.000 USD)
- gwarancje bankowe 5.920.000 USD (2006 r.: 2.745.728 USD)

Spółka w 2007 r. korzystała z instrumentów kredytowych (kredyty w rachunkach bieżących i kredyty odnawialne) o średnim koszcie za 2007 r. wynoszącym 7,0% (2006 r.: 7,6%).

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

18. Krótkoterminowe pożyczki i kredyty bankowe (ciąg dalszy)

Spółka

Umowy faktoringu, kredyty w rachunkach bieżących i kredyty odnawialne udzielone Spółce przez banki są zabezpieczone w następujący sposób:

- Zastaw zmienny (first floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 4.000.000 USD.
- Zastaw zmienny (second floating charge) na całości majątku przedsiębiorstwa, w tym na nieopłaconym kapitale Spółki, wartości firmy i zadłużeniu w wartości księgowej, na kwotę 2.000.000 USD plus odsetki.
- Zastaw zmienny (third floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 1.200.000 USD.
- Zastaw zmienny (fourth floating charge) na wszystkich aktywach Spółki na łączną kwotę 3.000.000 USD.
- Hipoteka na znajdującym się na Cyprze gruncie i budynkach.
- Zastaw na zapasach
- Zastaw na lokacie na kwotę 2.793.162 USD
- Gwarancje osobiste udzielone przez Prezesa i Dyrektora Naczelnego.

19. Zobowiązania długoterminowe

Grupa

Kredyty bankowe

Pozostałe zobowiązania długoterminowe

2007 USD	2006 USD
2.136.096	612.602
121.401	53.456
2.257.497	666.058

20. Leasing finansowy

Zobowiązanie z tytułu leasingu finansowego

Minus: Kwota płatna w ciągu jednego roku

Kwota płatna w latach od 2. do 5. (włącznie)

2007 USD	2006 USD
123.554	219.242
(68.676)	(144.527)
54.878	74.715

21. Kapitał zakładowy

Kapitał statutowy

63.000.000 (2006 r.: 63.000.000) akcji o wartości nominalnej 0,20 USD na akcję

2007 USD	2006 USD
12.600.000	12.600.000

Kapitał wyemitowany, objęty i w pełni opłacony

55.500.000 (2006 r.: 48.000.000) akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD na akcję.

2007 USD	2006 USD
11.100.000	9.600.000

W październiku 2007 r. Spółka wyemitowała 7.500.000 akcji zwykłych o wartości 0,20 USD każda o wartości przewyższającej wartość nominalną o 17.318.761 USD. Koszt związane z emisją akcji wyniosły 1.938.557 USD zostały odjęte od wartości przewyższającej wartość nominalną, ponieważ były bezpośrednio związane z transakcją na kapitale akcyjnym.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. statutowy, wyemitowany i w pełni opłacony kapitał zakładowy Spółki składał się z 55.500.000 akcji zwykłych o wartości nominalnej 0,20 USD na akcję.

22. Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne

Grupa

Środki pieniężne na rachunkach bankowych

Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 18)

2007 USD	2006 USD
45.197.152	27.927.606
(15.911.426)	(14.677.165)
29.285.726	13.250.441

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych obejmują kwotę 2.901.663 USD (2006 r.: 3.885.064 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem lokat.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

22. Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne (ciąg dalszy)

	2007 USD	2006 USD
Spółka		
Środki pieniężne na rachunkach bankowych	23.721.318	17.525.996
Kredyty w rachunkach bieżących (Nota 18)	(618.526)	(1.103.256)
	<u>23.102.792</u>	<u>16.422.740</u>

Salda środków pieniężnych na rachunkach bankowych obejmują kwotę 2.793.162 USD (2006 r.: 2.823.945 USD) stanowiącą wartość objętych zastawem lokat.

23. Należności i zobowiązania warunkowe

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. Grupa i Spółka posiadały zobowiązania z tytułu kupna zapasów o łącznej wartości według kosztu nabycia 4.832.250 USD (2006 r.: 13.543.819 USD) w drodze i zostały dostarczone w styczniu 2008 r. Takie zapasy i odpowiednie zobowiązania wobec dostawcy nie zostały wykazane w niniejszym sprawozdaniu finansowym, ponieważ – zgodnie z warunkami kupna – tytuł własności towarów nie przeszedł na Spółkę przed końcem roku.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r.:

- Grupa posiadała zobowiązania warunkowe z tytułu gwarancji bankowych na łączną kwotę 6.581.440 USD (2006 r.: 4.210.843 USD) udzielonych głównie na rzecz dostawców
- Spółka wydłużyła gwarancje bankowe w wysokości 5.920.000 USD (2006 r.: 2.745.728 USD) udzielonych głównie na rzecz dostawców.

Kwoty te są ujęte w raporcie finansowym w pozycji zobowiązania z tytułu towarów i usług.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. Grupa posiadała zobowiązania kapitałowe w kwocie około 1.570.000 USD reprezentującej koszt zakończenia budowy na Słowacji.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. Spółka posiadała zobowiązania warunkowe na kwotę 52.880.000 USD (2006 r.: 37.400.000 USD) z tytułu gwarancji korporacyjnych udzielonych na rzecz instytucji finansowych jako zabezpieczenie finansowania kredytowego udzielonego na rzecz jednostek zależnych. Zobowiązania jednostek zależnych pokryte przez te gwarancje korporacyjne zostały omówione w Nocie 18 do sprawozdanie finansowego.

Według stanu na 31 grudnia 2007 r. Grupa nie miała żadnych innych prawnie wiążących należności ani zobowiązań warunkowych..

24. Transakcje i salda z podmiotami powiązanymi

Podmiot dominujący

Podmiotem dominującym Grupy jest K.S. Holdings Limited, Spółka zawiązana na Cyprze. Poniższa tabela przedstawia udziałowców posiadających ponad 5% akcji Spółki na dzień 31 grudnia 2007 r.:

Nazwa	Liczba głosów/akcji	% głosów/kapitału akcyjnego
KS Holdings Ltd	25.676.361	46.26%
Maizuri Enterprises Ltd	4.800.000	8.65%
Alpha Ventures S.A.	3.200.000	5.76%
Sangita Enterprises Ltd	2.800.000	5.05%
Pozostali	19.023.639	34.28%
Ogółem	<u>55.500.000</u>	<u>100.00%</u>

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.**

(Dane w dolarach amerykańskich)

24. Transakcje i salda z podmiotami powiązаныmi (ciąg dalszy)

Transakcje między Spółką a jej podmiotami zależnymi zostały wyłączone przy konsolidacji. W toku swej zwykłej działalności Grupa i Spółka zawarły w ciągu roku na warunkach rynkowych następujące transakcje z E-Vision Limited, Spółką pozostającą pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego, oraz jej podmiotami zależnymi:

Grupa i Spółka	2007 USD	2006 USD
Zakup usług i oprogramowania komputerowego od E-Vision Limited	575.000	570.000
Przychody z tytułu odsetek	7.844	8.096
Salda z podmiotami powiązаныmi	2007 USD	2006 USD
Pożyczka udzielona Spółce będącej pod kontrolą tego samego podmiotu dominującego (Nota 11)		
E-Vision Limited	117.844	118.096

Należność z tytułu pożyczki udzielonej E-Vision Limited nie jest zabezpieczona i jest oprocentowana stawką 3- miesięcznego Libor + 2% rocznie.

Spółka

W toku swej zwykłej działalności Spółka zawarła w ciągu roku na warunkach rynkowych następujące transakcje ze swoimi podmiotami zależnymi:

Transakcje wewnątrz Spółki

	Sprzedaż towarów		Nabycie towarów	
	2007 USD	2006 USD	2007 USD	2006 USD
Podmioty zależne	348.642.329	244.510.693	21.651.278	16.697.767
	Sprzedaż usług		Nabycie usług	
	2007 USD	2006 USD	2007 USD	2006 USD
Podmioty zależne	2.189.953	1.991.470	3.248.264	2.426.322

Salda wewnątrz Spółki

	Kwoty należne od podmiotów stowarzyszonych		Kwoty należne podmiotom stowarzyszonym	
	2007 USD	2006 USD	2007 USD	2006 USD
Podmioty zależne	48.756.301	27.212.930	9.721.350	1.589.396

Rezerwa na należności zagrożone w wysokości 1.593.616 USD (2006 r.: zero) została utworzona na kwoty należne od podmiotów stowarzyszonych.

	2007 USD	2006 USD
Kwoty należne od podmiotów zależnych (Nota 11)	834.175	1.310.737

Kwoty należne od podmiotów zależnych składają się z dwóch kredytów, jednego nieoprocentowanego, a drugiego o stopie procentowej wynoszącej 6% rocznie.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

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

Transakcje i salda z kluczowymi członkami kierownictwa	2007	2006
	USD	USD
Wynagrodzenie Dyrektorów – wykonawczych	622.707	562.709
Wynagrodzenie Dyrektorów – niewykonawczych	136.178	21.000
	<u>758.885</u>	<u>583.709</u>
Kwoty należne Dyrektorów - wykonawczym	38.318	53.366
Kwoty należne Dyrektorów - niewykonawczym	28.411	21.000
	<u>66.729</u>	<u>74.366</u>
Kwoty należne od członków Rady (nota 11)	<u>-</u>	<u>120.130</u>

25. Koszty osobowe i przeciętna liczba pracowników

Grupa

	2007	2006
	USD	USD
Wynagrodzenie i inne korzyści	<u>22.921.329</u>	<u>15.249.975</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>958</u>	<u>788</u>

Spółka

	2007	2006
	USD	USD
Wynagrodzenie i inne korzyści	<u>4.482.542</u>	<u>3.074.077</u>
Przeciętna liczba pracowników wyniosła	<u>122</u>	<u>99</u>

26. Zysk na akcję

	2007	2006
	USD	USD
Zysk za rok przekazany akcjonariuszom podmiotu dominującego	<u>18.685.526</u>	<u>9.473.000</u>
Ważona średnia liczba akcji dla celów podstawowego i rozwodnionego zysku na akcję	<u>49.250.000</u>	<u>48.000.000</u>
	Centy	Centy
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję	<u>37,94</u>	<u>19,74</u>

27. Dywidenda

	2007	2006
	USD	USD
Wyplacona dywidenda	<u>960.000</u>	<u>960.000</u>

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

27. Dywidenda (ciąg dalszy)

Rada Dyrektorów zaproponowała wypłacenie za rok zakończony 31 grudnia 2007 r. ostatecznej dywidendy w wysokości 0,06 USD na akcję (całkowita proponowana dywidenda wyniosła 3.330.000 USD). Dywidenda zostanie przekazana do aprobaty przez akcjonariuszy na najbliższe Zwyczajne Walne Zgromadzenie. Proponowana dywidenda za 2007 r. nie została ujęta jako zobowiązanie na 31 grudnia 2007 r. zgodnie z uaktualnionym MSR 10 – Zdarzenia następujące dniem bilansowym, a proponowana dywidenda jest uwzględniana w rachunku zysków i strat oraz bilansie Spółki po ich zatwierdzeniu przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie.

Proponowana dywidenda za rok 2006 została zaakceptowana na Zwyczajnym Walnym Zgromadzeniu w 2007 r. i została wypłacona w ciągu roku.

28. Zarządzanie ryzykiem finansowym

1. Czynniki ryzyka finansowego

W swojej działalności Grupa jest narażona na ryzyko stóp procentowych, ryzyko kredytowe, ryzyko płynności oraz ryzyko walutowe, związane z posiadanymi przez grupę instrumentami finansowymi. Poniżej omówiono stosowane przez Grupę zasady zarządzania ryzykiem.

1.1. Ryzyko kredytowe

Ryzyko kredytowe jest definiowane jako ryzyko niewypełnienia przez dłużników ich zobowiązań wobec Grupy. Grupa podejmuje i utrzymuje pewne środki w celu redukcji swego ryzyka kredytowego, ponieważ zdaje sobie sprawę z wagi utrzymywania rentowności Grupy.

Grupa wdrożyła i systematycznie wypełnia dokładną procedurę przed zarejestrowaniem nowych klientów do systemu. Każdy nowy klient jest sprawdzany zarówno wewnętrznie, jak i poprzez różne wiarygodne źródła informacji kredytowej przed rejestracją, i co ważniejsze, przed udzieleniem wszelkich kredytów. Grupa posiada wewnętrzny dział kredytowy składający się z lokalnych, regionalnych i korporacyjnych managerów kredytowych. Managerowie Korporacyjni decydują o wszystkich prośbach o znaczące linie kredytowe i nadzorują pracę regionalnych i lokalnych managerów. Grupa wykorzystuje wszelkie dostępne narzędzia kredytowe – tj. ubezpieczenie kredytowe, biura informacji kredytowej – w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem kredytowym. Podczas 2007 r. (również w 2006 r.) żaden z klientów Grupy nie stanowił ponad 3% całkowitej sprzedaży; celem strategicznym Grupy jest utrzymanie sytuacji, gdy nie jest ona uzależniona od żadnego pojedynczego klienta.

1.2. Ryzyko stóp procentowych

Ryzyko stóp procentowych to ryzyko zmiany wartości instrumentów finansowych ze względu na zmiany wartości rynkowych stóp procentowych. Przychody oraz przepływy pieniężne z działalności operacyjnej Grupy są zależne od zmian rynkowych stóp procentowych. Grupa deponuje nadwyżki gotówki i pożyczka pieniądze oprocentowane według zmiennej stopy procentowej. Kierownicy Grupy stale monitoruje zmiany rynkowych stóp procentowych i podejmuje stosowne działania.

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

Grupa	2007 USD	2006 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunku bieżącym	15.911.426	14.677.165
Kredyty krótkoterminowe	24.856.372	19.700.007
Kredyty długoterminowe	2.136.096	612.602
Zaliczki faktoringowe	13.707.714	9.670.740
	<u>56.611.608</u>	<u>44.660.514</u>

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

1.2. Ryzyko stopy procentowej (ciąg dalszy)

Spółka

	2007 USD	2006 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunku bieżącym	618.526	1.103.256
Kredyty krótkoterminowe	8.609.107	4.536.534
	<u>9.227.633</u>	<u>5.639.790</u>

Analiza wrażliwości

Wzrost stóp procentowych o 100 punktów bazowych w dniu 31 grudnia 2007 r. spowodowałby spadek kapitału własnego i w rachunku zysków i strat o kwoty wskazane poniżej. Niniejsza analiza zakłada, że wszystkie inne zmienne, a zwłaszcza kasy wymiany walut, pozostają stałe. Dla obniżki o 100 punktów bazowych nastąpiłby równy i przeciwny wpływ na rachunek zysków i strat oraz kapitał własny.

Grupa

	Kapitał własny i Rachunek Zysków i Strat	
	2007 USD	2006 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunku bieżącym	159.114	146.772
Kredyty krótkoterminowe	248.564	197.000
Kredyty długoterminowe	21.361	6.126
Zaliczki faktoringowe	137.077	96.707
	<u>566.116</u>	<u>446.605</u>

Spółka

	Kapitał własny i Rachunek Zysków i Strat	
	2007 USD	2006 USD
Instrumenty o zmiennej stopie procentowej		
Kredyty w rachunku bieżącym	6.185	11.033
Kredyty krótkoterminowe	86.091	45.365
	<u>92.276</u>	<u>56.398</u>

1.3. Ryzyko płynności

Ryzyko płynności jest związane z niedopasowaniem terminów zapadalności aktywów i zobowiązań. Pozycja, której termin zapadalności nie jest dopasowany do terminu zapadalności pozycji przeciwnej, może przynosić większe zyski, lecz może również zwiększyć ryzyko poniesienia strat. Grupa wdrożyła procedury mające na celu minimalizację takich potencjalnych strat; polegają one na utrzymywaniu wystarczającej ilości środków pieniężnych oraz innych płynnych aktywów krótkoterminowych, a także na zapewnieniu sobie dostępności odpowiedniej liczby kredytów.

Poniższe tabele przedstawiają pozostające, wynikające z umów terminy zapadalności zobowiązań finansowych Grupy/Spółki. Tabele te zostały sporządzone na podstawie najwcześniejszej daty, w jakiej Grupa/Spółka może zostać wezwana do zapłaty i zawierają jedynie podstawowe przepływy gotówki.

**NOTY DO SPRAWOZDANIE FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

**28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
1.3.Ryzyko płynności (ciąg dalszy)**

Grupa

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesiące USD	1-2 lata USD	2-5 lata USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2007 r.						
Kredyty bankowe	26.992.468	-	24.856.372	849.570	584.784	701.742
Kredyty w rachunku bieżącym	15.911.426	15.911.426	-	-	-	-
Zaliczki faktoringowe	13.707.714	13.707.714	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne	212.777.565	212.777.565	-	-	-	-
Pozostałe krótko- i długo- terminowe zobowiązania	244.955	-	68.676	176.279	-	-
Ogółem	269.634.128	242.396.705	24.925.048	1.025.849	584.784	701.742

	Wartość bilansowa a USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesiące USD	1-2 lata USD	2-5 lata USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2006 r.						
Kredyty bankowe	20.312.609	-	19.791.078	77.492	444.039	-
Kredyty w rachunku bieżącym	14.677.165	14.677.165	-	-	-	-
Zaliczki faktoringowe	9.670.740	9.670.740	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne	130.742.939	130.742.939	-	-	-	-
Pozostałe krótko- i długo- terminowe zobowiązania	272.698	-	53.456	144.527	74.715	-
Ogółem	175.676.151	155.090.844	19.844.534	222.019	518.754	-

Spółka

	Wartość bilansowa USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesiące USD	1-2 lata USD	2-5 lata USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2007 r.						
Kredyty bankowe	8.609.107	-	8.609.107	-	-	-
Kredyty w rachunku bieżącym	618.526	618.526	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne	126.069.370	126.069.370	-	-	-	-
Ogółem	135.297.003	126.687.896	8.609.107	-	-	-

	Wartość bilansowa a USD	3 miesiące lub mniej USD	3-12 miesiące USD	1-2 lata USD	2-5 lata USD	Ponad 5 lat USD
31 grudnia 2006 r.						
Kredyty bankowe	4.536.534	-	4.536.534	-	-	-
Kredyty w rachunku bieżącym	1.103.256	1.103.256	-	-	-	-
Zobowiązania z tyt. towarów i usług i inne	85.140.827	85.140.827	-	-	-	-
Ogółem	90.780.617	86.244.083	4.536.534	-	-	-

**NOTY DO SPRAWOZDANIA FINANSOWEGO
ZA ROK ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2007 R.
(Dane w dolarach amerykańskich)**

28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
1.4.Ryzyko walutowe

Ryzyko walutowe to ryzyko zmian wartości instrumentów finansowych ze względu na zmiany kursów walut. Ryzyko walutowe powstaje wówczas, gdy przyszłe transakcje handlowe, a także wykazywane aktywa i zobowiązania, są denominowane w walucie niebędącej walutą funkcjonalną Grupy

Grupa ma politykę zabezpieczania zewnętrznych ryzyk walutowych w saldach i znacznych transakcjach denominowanych w walutach innych niż dolar amerykański, będący walutą funkcjonalną Grupy. Ponieważ znaczna część przepływów gotówkowych Grupy jest denominowana w Euro i walutach powiązanych z Euro oraz rosyjskim rublem, Grupa powiększa zadłużenie w takich walutach, w celu zabezpieczenia się przed ryzykiem walutowym.

Wartość bilansowa aktywów pieniężnych i pasywów pieniężnych denominowanych w walutach zagranicznych w dacie przygotowania sprawozdania była następująca:

Grupa

2007	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Kredyty w rachunku bieżącym kredyty krótko- i długoterminowe
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	29.263.703	123.366.248	(141.030.963)	(8.794.206)
Euro	4.283.172	8.459.028	(17.296.719)	(433.275)
Rubel rosyjski	5.486.707	21.839.188	(30.118.113)	-
Polski złoty	753.076	10.033.491	(7.826.194)	(1.970.426)
Korona czeska	690.759	3.375.970	(2.227.208)	(2.640.507)
Korona słowacka	37.946	16.754.924	(8.679.165)	(11.819.271)
Kuna chorwacka	1.112.213	4.342.600	(61.994)	(4.011.669)
Lej rumuński	426.558	7.555.862	(1.519.307)	(2.901.315)
Lewa bułgarska	769.309	2.113.364	(871.471)	(2.253.556)
Forint węgierski	300.538	1.793.847	(609.741)	(1.169.912)
Hrywna ukraińska	279.391	5.762.609	(4.892.697)	(1.662.832)
Dirham Zjed. Emir. Arab.	1.418.692	518.525	(2.528.595)	(1.653.251)
Inne	375.088	8.975.250	(8.823.112)	(3.838.629)
	45.197.152	214.890.906	(226.485.279)	(43.148.849)

2006	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Kredyty w rachunku bieżącym kredyty krótko- i długoterminowe
	USD	USD	USD	USD
Euro	19.488.401	96.672.737	(108.151.600)	(7.734.672)
Rubel rosyjski	3.037.917	3.234.235	(8.427.819)	(373.682)
Polski złoty	171.841	10.190.982	(395.070)	-
Korona czeska	372.866	5.576.281	(4.142.213)	(343.314)
Korona słowacka	1.027.969	2.867.844	(1.621.126)	(599.578)
Kuna chorwacka	37.046	13.229.720	(5.496.448)	(8.819.363)
Lej rumuński	471.541	1.803.002	(378.078)	(2.688.943)
Lewa bułgarska	234.792	5.550.566	(723.561)	(1.401.171)
Forint węgierski	686.577	1.662.415	(261.342)	(659.492)
Hrywna ukraińska	310.625	1.784.682	(1.066.531)	(1.565.599)
Dirham Zjed. Emir. Arab.	644.933	2.627.810	(2.838.050)	(990.099)
Inne	220.849	235.245	(2.149.578)	(1.671.664)
Euro	1.222.249	8.081.208	(4.762.263)	(8.414.895)
	27.927.606	153.516.727	(140.413.679)	(35.262.472)

28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)

1.4 Ryzyko walutowe (ciąg dalszy)

Umocnienie głównych walut Grupy, w których dokonuje ona transakcji, wobec dolara amerykańskiego pozytywnie wpłynęło na zysk netto Grupy oraz rezerwę kapitału własnego z kursu wymiany. W 2007 r. i 2006 r., Euro, powiązane z Euro waluty, oraz rubel rosyjski zyskały na wartości wobec Dolara amerykańskiego. W 2007 r. oraz 2006 r. rachunek zysków i strat Grupy doznał następujących zmian:

- Pozytywny wpływ na zysk brutto w wys. 2.303.317 USD (2006 r.: 2.531.569 USD)
- Pozytywny wpływ na koszty finansowe w wys. 328.884 USD (2006 r.: 19.811 USD)
- Negatywny wpływ na koszty administracyjne i sprzedaży w wys. 2.436.567 USD (2006 r.: 451.502 USD).

Ogólnie, wystąpił pozytywny wpływ fluktuacji kursów wymiany na zysk netto przed opodatkowaniem, w wys. 195.634 USD (2006 r.: 2.099.878 USD). Ponadto, inwestycja Grupy w jednostki zależne w innych walutach ma pozytywny wpływ na kapitał własny w wys. 942.199 USD (2006 r.: 642.248 USD).

Wpływ wzrostu kursu Euro, powiązanych z Euro walut, oraz rubla rosyjskiego na rachunek zysków i strat Grupy w przyszłości, jest oczekiwany na poziomie z roku 2007, jeśli wszystkie inne zmienne (takie jak poziom obrotów i struktura walut) pozostaną bez zmian. Wpływ w przeciwną stronę, oczekiwany jest przy umocnieniu się dolara amerykańskiego wobec walut w których Grupa dokonuje transakcji.

Spółka

2007	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Kredyty w rachunku bieżącym kredyty krótko- i długoterminowe
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	21.337.962	138.868.307	(120.069.066)	(8.794.206)
Euro	2.339.972	2.929.264	(4.224.461)	(433.275)
Korona czeska	37.688	-	(160.193)	-
Inne	5.696	39.367	(1.615.650)	(152)
	23.721.318	141.836.938	(120.069.370)	(9.227.633)
2006	Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	Należności	Zobowiązania handlowe i inne	Kredyty w rachunku bieżącym kredyty krótko- i długoterminowe
	USD	USD	USD	USD
Dolar amerykański	16.617.601	96.638.414	(83.200.064)	(5.266.108)
Euro	663.787	1.434.625	(1.267.243)	(373.682)
Korona czeska	1.822	-	(96.302)	-
Inne	242.786	22.000	(577.218)	-
	17.525.996	98.095.039	(85.140.827)	(5.639.790)

Spółka nie jest narażona na żadne znaczne ryzyko walutowe, ponieważ większość jej działań jest prowadzona w dolarach amerykańskich, walucie funkcjonalnej Spółki.

28. Zarządzanie ryzykiem finansowym (ciąg dalszy)
2. Wartość godziwa

Grupa i Spółka

Instrumenty finansowe składają się z aktywów i pasywów finansowych. Aktywa finansowe składają się głównie z sald bankowych, należności i inwestycji. Pasywa finansowe składają się głównie ze zobowiązań handlowych, sald faktoringowych, kredytów w rachunku bieżącym i kredytów. Dyrektorzy uważają, że wartość bilansowa instrumentów finansowych Grupy odpowiada ich wartości godziwej.

3. Zarządzanie ryzykiem kapitałowym

Grupa zarządza swoim kapitałem aby zapewnić że jednostki w Grupie będą w stanie prowadzić ciągłą działalność przy maksymalizacji zysków dla udziałowców poprzez optymalizację zadłużenia i kapitału własnego. Ogólna strategia Grupy pozostała niezmieniona od 2006 r.

Struktura kapitałowa Grupy składa się z zadłużenia, na które składają się pożyczki, gotówka i jej ekwiwalenty, oraz kapitał własny należący do posiadaczy kapitału własnego Spółki dominującej, składający się z kapitału wyemitowanego, rezerw i zatrzymanych zysków.

Współczynnik dźwigni finansowej

Komitet ds. zarządzania ryzykiem Grupy dokonuje przeglądu struktury kapitału co pół roku. Jako część tego przeglądu, komitet rozważa koszty kapitału i ryzyka z nim związane. Grupa ma docelowy poziom współczynnika dźwigni finansowej na poziomie 30% określonego jako stosunek zadłużenia netto do kapitału własnego. W oparciu o rekomendacje komitetu, Grupa oczekuje zwiększyć swój współczynnik dźwigni finansowej w wyniku zaciągnięcia nowego zadłużenia oraz wypłaty dywidendy.

Współczynnik dźwigni finansowej na koniec roku był następujący:

	2007 USD	2006 USD
Zadłużenie (i)	56.611.608	44.660.514
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	(45.197.152)	(27.927.606)
Zadłużenie netto	<u>11.414.456</u>	<u>16.732.908</u>
Kapitał własny (ii)	<u>95.700.495</u>	<u>60.152.566</u>
Współczynnik zadłużenia netto do kapitału własnego	12%	28%

- (i) Zadłużenie obejmuje zadłużenie krótkoterminowe (zaliczki faktoringowe, kredyty w rachunku bieżącym, kredyty krótkoterminowe) oraz długoterminowe.
- (ii) Kapitał własny obejmuje cały kapitał i rezerwy.

29. Pozostałe ryzyka
Ryzyko operacyjne

Ryzyko operacyjne jest ryzykiem, które jest spowodowane przez braki dotyczące technologii informacyjnej i systemów kontroli Grupy/Spółki, jak również ryzyko błędu ludzkiego jak również katastrofy naturalnej. Systemy Grupy/Spółki są w sposób ciągły oceniane, utrzymywane i poprawiane.

29. Pozostałe ryzyka (ciąg dalszy)

Ryzyko braku zgodności

Ryzyko braku zgodności jest ryzykiem straty finansowej, obejmującej grzywny i inne kary wynikające z braku zgodności z prawem i przepisami państwa. Ryzyko to jest w znacznej mierze ograniczone dzięki nadzorowi sprawowanemu przez Oficera ds. Zgodności, jak również poprzez środki monitorujące stosowane przez grupę/spółkę.

Ryzyko postępowania sądowego

Ryzyko postępowania sądowego jest ryzykiem straty finansowej, przerwy w działaniach Grupy lub wszelkie inne niepożądane sytuacje wynikające z możliwości braku wykonania lub naruszenia umów prawnych i w konsekwencji postępowania sądowego. Niniejsze ryzyko jest ograniczone poprzez umowy stosowane przez grupę/spółkę dla realizacji jej celów.

Ryzyko utraty reputacji

Ryzyko utraty reputacji wynikające z negatywnej prasy dotyczącej działań Grupy/Spółki (prawdziwe, czy fałszywe) mogące skutkować redukcją jej klientów, spadkiem przychodów oraz sprawami sądowymi wnoszonymi przeciwko Grupie. Grupa/Spółka stosuje procedury w celu minimalizacji tego ryzyka.

Inne ryzyka

Generalne środowisko gospodarcze dominujące na Cyprze i na świecie może znacznie wpłynąć na działania Grupy/Spółki. Zjawiska takie jak inflacja, bezrobocie, oraz rozwój produktu krajowego brutto są bezpośrednio powiązane z biegiem wydarzeń ekonomicznych w każdym kraju, a każda ich zmiana i ogólna zmiana otoczenia gospodarczego może wywołać reakcję łańcuchową we wszystkich obszarach, a przez to wpłynąć na grupę/spółkę.

30. Umowy leasingu operacyjnego

Leasing operacyjny dotyczy biur, magazynów, oraz finansowania pojazdów o okresie leasingu od 1 do 10 lat.

Niepodlegające rozwiązaniu umowy leasingu operacyjnego

	2007		2006	
	Pojazdy	Biura i Magazyny	Pojazdy	Biura i Magazyny
	USD	USD	USD	USD
W ciągu 1 roku	535.340	833.821	563.409	742.459
Pomiędzy 2 a 5 lat	153.038	428.336	66.225	525.456
Powyżej 5 lat	-	325.125	-	372.634
	688.378	1.587.282	629.634	1.640.549

Kwoty uznane jako koszty w ciągu roku wyniosły 2.501.216 USD (2006 r.: 2.093.054 USD).

31. Zdarzenia po dacie bilansu

Spółka zakończyła swoje notowania na Rynku Inwestycji Alternatywnych (AIM) Giełdy Londyńskiej (LSE) w dniu 18 marca 2008 r.

Grupa rozważa założenie nowej Spółki zależnej w Królestwie Arabii Saudyjskiej. Jest to spowodowane wyborem Asbisu jako franczyzobiorcy na ten kraj przez Toshiba. Oczekuje się, że działanie to poprawi zarówno przychody jak i zyski z regionu Bliskiego Wschodu, ponieważ jest on jednym z najszybciej rozwijających się rynków.

Grupa jest na ostatnim etapie zakładania lokalnej Spółki w Turcji. Oczekuje się, że kraj o populacji ponad 60 milionów mieszkańców i całkowitym rynku przekraczającym 2 miliony komputerów osobistych w 2007 r., przyniesie Grupie znaczną wartość w przyszłości.