



**RAPORT ROCZNY
GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2012 ROKU**

Rzeszów, dnia 20 lutego 2013 roku



**LIST PREZESA ZARZĄDU
ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.**

Rzeszów, dnia 20 lutego 2013 roku

Szanowni Akcjonariusze,

Z przyjemnością oddajemy w Państwa ręce Raport Roczny Grupy Kapitałowej Asseco South Eastern Europe (ASEE) za 2012 rok.

Miniony rok był dopiero szóstym w niedługiej historii naszej spółki. W tym czasie staliśmy się regionalnym liderem wśród dostawców oprogramowania i usług IT w Europie Południowo-Wschodniej i rozwinięliśmy nasze operacje w Turcji. Mimo niesprzyjającej koniunktury w regionie, w ostatnim roku udało nam się osiągnąć przychody na poziomie blisko 111 mln EUR oraz zysk operacyjny w kwocie ponad 12,5 mln EUR, co potwierdza naszą silną pozycję. Trudny czas w gospodarce staramy się jak najlepiej wykorzystać na wewnętrzną reorganizację naszej Grupy i liczymy, że przełoży się to na bardziej dynamiczny wzrost ASEE w przyszłości.

W ciągu 2012 roku kontynuowaliśmy proces budowy i rozwoju ASEE jako zintegrowanej operacyjnie organizacji. Grupa zarządzana jest w sposób macierzowy, w którym obecnie dominują dwa wymiary: geograficzny, który zakłada pełną integrację operacji w danym kraju, oraz biznesowy, którego zadaniem jest ujednolicenie strategii w ramach podstawowych grup produktów. Od pewnego czasu wprowadzamy trzeci wymiar matrycy organizacyjnej – zintegrowane zarządzanie funkcjonalne, polegające na scentralizowaniu i ujednoliceniu procedur w obrębie kluczowych funkcji w organizacji, do których zaliczamy m.in. sprzedaż, zarządzanie projektami, finanse, HR, marketing i PR.

W minionym roku największy nacisk położono na strategiczną reorganizację procesu sprzedaży. Do zespołu ASEE S.A. dołączył szef sprzedaży odpowiedzialny za sprzedaż w całej Grupie. W ramach reorganizacji stworzono stanowiska szefa sprzedaży dla segmentu rozwiązań dla sektora bankowego oraz dla obszaru płatności, a także funkcję Sprzedawcy Produktu (Solution Sales / SOS) tzn. eksperta odpowiedzialnego za sprzedaż poszczególnych strategicznych rozwiązań. Liczymy, że zmiany te pozwolą na stworzenie bardziej spójnej strategii sprzedażowej w obrębie poszczególnych segmentów operacyjnych, lepszą koordynację obsługi kluczowych klientów Grupy oraz jasną alokację odpowiedzialności za sprzedaż określonych rozwiązań lub produktów. Oczekujemy, że reorganizacja sprzedaży powinna przełożyć się na zwiększenie wartości przychodów, szczególnie na Nowych Rynkach (Nowe Rynki zostały zdefiniowane jako rynki, na których nie oferowano wcześniej danego produktu, niezależnie od tego, czy geograficznie leżą one w obecnym obszarze działania Grupy, czy poza nim).

Dalsza koncentracja na zwiększaniu wartości sprzedaży realizowanej na Nowych Rynkach pozostaje priorytetowym celem Zarządu ASEE zarówno w roku 2013, jak i w kolejnych latach. W roku 2012 wartości sprzedaży zrealizowanej na Nowych Rynkach osiągnęła poziom 13 mln EUR, co oznacza wzrost o ponad 4,5 mln EUR lub 53% w stosunku do roku poprzedniego. W roku 2013 chcielibyśmy nieco poprawić tę dynamikę, między innymi wykorzystując powstałe w wyniku reorganizacji sprzedaży, mechanizmy stymulujące wzajemną sprzedaż własnych rozwiązań przez poszczególne spółki Grupy ASEE (cross-selling).

Kolejnym istotnym celem na 2013 rok, a także następne lata, jest ujednolicenie i promocja portfela produktów Grupy ASEE, ze szczególnym naciskiem na kilka rozwiązań o największym międzynarodowym potencjale wzrostu. Rozwiązania te zostaną wsparte niezależną strategią produktową oraz dedykowanym Sprzedawcą Produktu, którego rolą będzie przede wszystkim wspieranie sprzedaży danego rozwiązania na Nowych Rynkach. Oceniamy, że wybrane produkty Grupy ASEE są w stanie skutecznie konkurować na rozwijających się rynkach również spoza obecnego obszaru działania naszej spółki, na które planujemy wchodzić przede wszystkim za pośrednictwem lokalnych partnerów.

Jednym z filarów rozwoju Grupy ASEE niezmiennie pozostają akwizycje. W 2012 roku wzmacniliśmy naszą obecność w Turcji poprzez zakup spółki Sigma, która specjalizuje się w opartych na platformie internetowej rozwiązaniami dla biznesu. Sigma oferuje przede wszystkim rozwiązania do zarządzania majątkiem przedsiębiorstwa oraz oprogramowanie dla firm z branży leasingowej. Wśród klientów Sigmy są instytucje z sektora finansowego, telekomunikacyjnego i publicznego. Rozwiązania oferowane przez Sigmę uzupełniają portfel produktów ASEE, które będą oferowane na międzynarodowych rynkach. Liczymy, że rok 2013 przyniesie kolejne wartościowe transakcje, które uzupełnią obecną ofertę Grupy ASEE.

Jesteśmy również zadowoleni z organicznego wzrostu, który Grupa ASEE osiągnęła w 2012 roku. Był to szczególnie dobry rok dla grupy produktów przeznaczonych do rozliczania płatności w Internecie (NestPay - Payment Gateway), której sprzedaż wzrosła o 36% w porównaniu z rokiem poprzednim. Solidne wyniki w obszarze rozwiązań dla bankowości potwierdzają silną pozycję ASEE w tym segmencie rynku. W ciągu 2012 roku realizowaliśmy kilka istotnych kontraktów, w tym m.in. wdrożenia: rozwiązań do zarządzania ryzykiem i przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy InACT w dwóch bankach w Turcji; rozwiązania do rozliczenia internetowych płatności kartami NestPay w banku w Turcji; rozwiązania ASEBA Core Banking Intranet w banku w Bośni i Hercegowinie; rozwiązania mobilny token w banku w Rumunii; mobilnej bankowości ASEBA JiMBa w banku w Chorwacji. Wartość portfela zamówień na rok 2013 o ponad pięć punktów procentowych przewyższa saldo z analogicznego okresu roku ubiegłego, co uzasadnia umiarkowany optymizm w ocenie perspektyw biznesowych Grupy ASEE.

Miniony rok to okres ciężkiej pracy całego Zespołu Asseco South Eastern Europe oraz spółek zależnych, za co w imieniu Zarządu wszystkim Pracownikom serdecznie dziękuję. Chciałbym również podziękować naszym Klientom za zaufanie jakim nas obdarzają, Partnerom za wsparcie w budowie regionalnej międzynarodowej grupy kapitałowej i umacnianie naszej pozycji w regionie i poza jego granicami oraz Akcjonariuszom i Inwestorom za wiarę i wsparcie naszych inicjatyw. To wszystko, czego dokonaliśmy w 2012 roku stanowi bardzo dobrą podstawę dalszego rozwoju Asseco South Eastern Europe w kolejnych latach.

Piotr Jeleński
Prezes Zarządu
Asseco South Eastern Europe S.A.

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2012 ROKU**

Rzeszów, dnia 20 lutego 2013 roku

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
 GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
 ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2012 ROKU**

Spis treści	Strona
1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE	8
2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA	8
3. ORGANIZACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE	9
4. OPIS ZMIAN W ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA.....	11
5. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY	12
6. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH.....	16
7. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU	20
8. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY	22
9. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI.....	22
10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW	23
11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE	25
a) <i>Wyniki finansowe Grupy za 2012 rok</i>	25
b) <i>Struktura skonsolidowanego bilansu</i>	31
c) <i>Struktura skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych</i>	33
d) <i>Analiza wskaźnikowa</i>	33
e) <i>Struktura sprzedaży według sektorów</i>	34
12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY.....	35
13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	36
a) <i>Istotne czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Grupa</i>	36
b) <i>Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy</i>	37
14. OPIS GŁÓWNYCH CECH SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM	39
15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH.....	40
16. POWIAZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA	40
17. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	40
18. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK	41
19. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH	41
20. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	41
21. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI	41
22. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	41
23. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI	42
24. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH.....	42

25. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	42
26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI	42
27. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA.....	42
28. STRUKTURA AKCJONARIATU	43
29. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	43
30. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI.....	44
31. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	44
32. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY	44
33. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH.....	44
34. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALEŻNYCH	45
35. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA	45
OŚWIADCZENIE ZARZĄDU.....	47

1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE

Grupa Kapitałowa Asseco South Eastern Europe („Grupa”, „ASEE”) składa się z Asseco South Eastern Europe Spółka Akcyjna („Jednostka Dominująca”, „Spółka”, „Emitent”, „ASEE S.A.”) oraz spółek zależnych.

Jednostka Dominująca Asseco South Eastern Europe S.A. z siedzibą w Rzeszowie, przy ul. Olchowej 14 została utworzona 10 kwietnia 2007 roku jako spółka akcyjna pod nazwą Asseco Adria S.A. W dniu 11 lipca 2007 roku dokonano wpisu Spółki w XII Wydziale Gospodarczym Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie pod numerem 0000284571. Jednostce Dominującej nadano numer statystyczny REGON 180248803. W dniu 11 lutego 2008 roku została zarejestrowana zmiana nazwy Jednostki Dominującej z Asseco Adria Spółka Akcyjna na Asseco South Eastern Europe Spółka Akcyjna. Od dnia 28 października 2009 roku Spółka jest notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A.

2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

ASEE S.A. zajmuje się działalnością holdingową, polegającą głównie na inwestowaniu w nowe spółki z sektora IT z regionu Europy Południowo – Wschodniej i Turcji oraz zarządzaniu aktualnie należącymi do Grupy Asseco South Eastern Europe spółkami w tym regionie. Od dnia 1 czerwca 2012 roku, tj. połączenia ze spółką zależną ITD Polska ASEE S.A. prowadzi również działalność w zakresie sprzedaży usług i oprogramowania systemów głosowych, systemów płatniczych oraz komunikacji mobilnej.

Grupa Asseco South Eastern Europe wyodrębnia następujące segmenty sprawozdawcze, stanowiące odzwierciedlenie struktury prowadzonej działalności:

- Rozwiązania w sektorze bankowym,
- Rozwiązania w obszarze płatności,
- Integracja systemów.

Segmenty sprawozdawcze odpowiadają segmentom operacyjnym.

Rozwiązania w sektorze bankowym

Segment obejmuje zintegrowane systemy bankowe bazujące na platformach Oracle i Microsoft (oferowane pod marką ASEBA), w tym przede wszystkim centralne systemy bankowe (core banking systems).

Dodatkowo w ramach zintegrowanych systemów oferowane są systemy obsługujące kanały dostępowe dla banków, systemy obsługi płatności, systemy raportujące do sprawozdawczości obligacyjnej i informacji zarządczej oraz systemy służące do zarządzania ryzykiem.

Segment obejmuje również systemy, które umożliwiają bezpieczne uwierzytelnianie klientów banku lub użytkowników systemów IT oraz bankowość internetową dostępną przy pomocy telefonów komórkowych. Rozwiązania bezpieczeństwa są sprzedawane jako integralna część centralnych i wielokanałowych systemów bankowych oferowanych przez spółki Grupy lub odrębnie w celu ich zintegrowania z posiadanymi już przez banki rozwiązaniami lub oprogramowaniem innych dostawców. Oferta obejmuje technologie oparte na wykorzystaniu tokenów mobilnych i uwierzytelnianiu przez SMS, PKI (Infrastrukturę Klucza Publicznego)/karty chipowe (smartcards) będące rozwiązaniami dla podpisu elektronicznego. System bankowości mobilnej ASEBA JiMBA oraz wachlarz rozwiązań w zakresie e-commerce są nowoczesnymi systemami dostępu do usług bankowych przy pomocy kanału internetowego poprzez telefony komórkowe.

Począwszy od 2012 roku Grupa ASEE wzbogaciła ofertę w sektorze bankowym o rozwiązanie LeaseFlex przeznaczone dla firm leasingowych służące do kompleksowego zarządzania cyklem życia produktów leasingowych i aktywów.

Rozwiązania w obszarze płatności

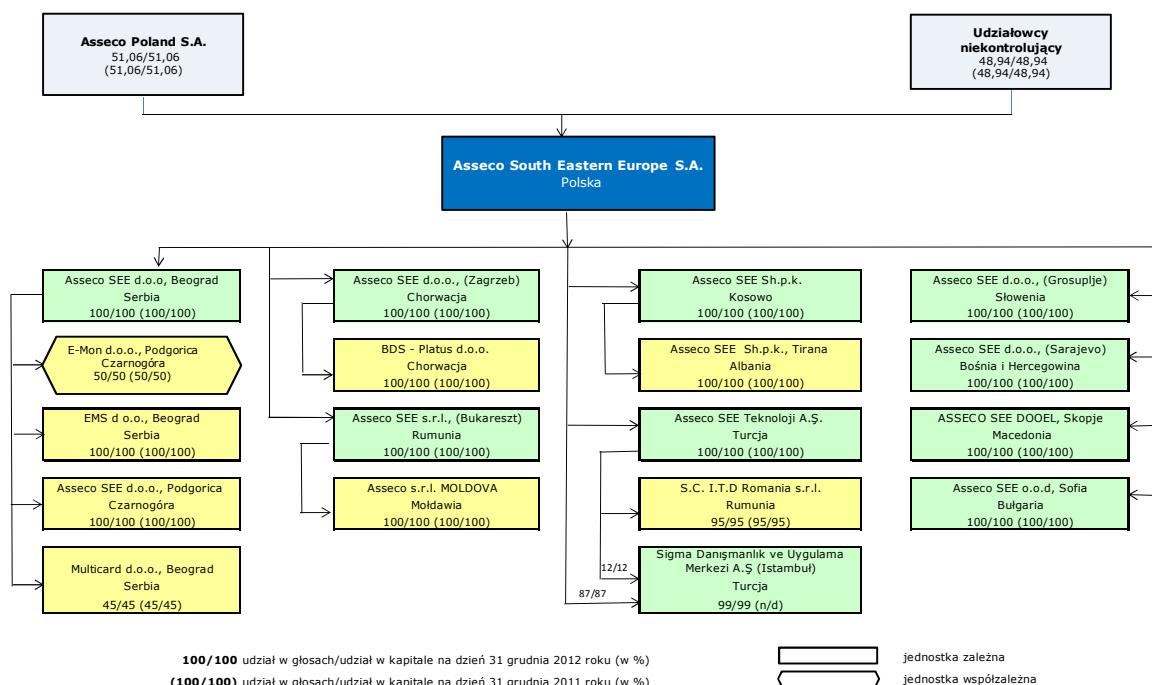
Segment obejmuje systemy do rozliczania internetowych płatności przy użyciu kart kredytowych oraz szybkich, bezpośrednich przelewów internetowych, a także serwis i sprzedaż bankomatów i terminali płatniczych oraz powiązane usługi dodatkowe. Dodatkowo w ramach segmentu ujmowana jest usługa 'Top - up', tj. sprzedaż usług dostawców zewnętrznych na bazie własnych rozwiązań IT za pośrednictwem sieci bankomatów i terminali (np. usługi doładowania kart telefonicznych, płatność rachunków). ASEE oferuje systemy w oparciu o własne rozwiązania informatyczne zarówno w formie outsourcingu jak i wdrażania oprogramowania na infrastrukturze klienta.

Integracja systemów

Segment obejmuje usługi tworzenia systemów informatycznych według potrzeb konkretnych klientów, a w szczególności integracji oprogramowania obcego, elementów infrastruktury oraz sprzedaży i instalacji rozwiązań sprzętowych. W segmencie Integracja systemów prezentowana jest również grupa własnych rozwiązań ASEE, które z racji swojego profilu, nie zostały zakwalifikowane do obszarów bankowości czy płatności. Nowym rozwiązaniem w segmencie integracji jest Fidelity - rozwiązanie służące do zarządzania cyklem życia aktywów, kierowane przede wszystkim do dużych organizacji o rozproszonej strukturze. System ten automatyzuje procesy zarządzania cyklem życia aktywów oraz wydatkami, umożliwiając skuteczniejszą kontrolę, większą przejrzystość oraz efektywniejsze zarządzanie wszystkimi wydatkami w firmie.

3. ORGANIZACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE

Opis organizacji grupy kapitałowej emitenta, ze wskazaniem jednostek podlegających konsolidacji.



Poniżej przedstawiono strukturę Grupy ASEEE wraz udziałem procentowym w kapitale i głosach na zgromadzeniach akcjonariuszy/wspólników na dzień 31 grudnia 2012 roku:

Nazwa pełna jednostki	Nazwa skrócona na potrzeby sprawozdania	Kraj, w którym jednostka została zarejestrowana	Procentowy udział w kapitale/ głosach	
			31 grudnia 2012	31 grudnia 2011
Asseco South Eastern Europe S.A.	ASEE S.A.	Polska		
Asseco SEE s.r.l. (Bukareszt)	ASEE Rumunia	Rumunia	100,00%	100,00%
Asseco s.r.l. MOLODOVA	ASEE Mołdawia	Mołdawia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Beograd	ASEE Serbia	Serbia	100,00%	100,00%
E-Mon d.o.o., Podgorica	E-Mon, Czarnogóra	Czarnogóra	50,00%	50,00%
eMS d.o.o., Beograd	eMS, Serbia	Serbia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Podgorica	ASEE Czarnogóra	Czarnogóra	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Grosuplje) ¹⁾	ASEE Słowenia	Słowenia	-	50,00%
Multicard d.o.o., Beograd	Multicard, Serbia	Serbia	45,00%	45,00%
Asseco SEE d.o.o. (Zagrzeb)	ASEE Chorwacja	Chorwacja	100,00%	100,00%
BDS-Platus d.o.o.	BDS-Platus, Chorwacja	Chorwacja	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k. (Prisztina)	ASEE Kosowo	Kosowo	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k., Tirana	ASEE Albania	Albania	100,00%	100,00%
Asseco SEE Teknoloji A.Ş. (Istanbul)	ASEE Turcja	Turcja	100,00%	100,00%
SC I.T.D Romania s.r.l.	SC I.T.D Rumunia	Rumunia	95,38%	95,38%
Sigma Danışmanlık ve Uygulama Merkezi A.Ş (Istanbul)	Sigma, Turcja	Turcja	12,00%	n/d
Sigma Danışmanlık ve Uygulama Merkezi A.Ş (Istanbul)	Sigma, Turcja	Turcja	86,68%	n/d
Asseco SEE d.o.o. (Grosuplje)¹⁾	ASEE Słowenia	Słowenia	100,00%	50,00%
Asseco SEE DOOEL, Skopje⁴⁾	ASEE Macedonia	Macedonia	100,00%	-
Asseco SEE d.o.o. (Sarajewo)^{4,5)}	ASEE BiH (Sarajewo)	Bośnia i Hercegowina	100,00%	50,00%
Asseco SEE o.o.d., Sofia²⁾	ASEE Bułgaria	Bułgaria	100,00%	100,00%
Altius Bulgaria EOOD, (Sofia)²⁾	Altius, Bułgaria	Bułgaria	-	100,00%
ITD Polska Sp. z o.o. (Warszawa)³⁾	ITD Polska	Polska	-	100,00%
Asseco SEE DOOEL, Skopje ⁴⁾	ASEE Macedonia	Macedonia	-	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Sarajewo) ^{4,5)}	ASEE BiH (Sarajewo)	Bośnia i Hercegowina	-	50,00%
Asseco SEE d.o.o., Banja Luka ^{4,5)}	ASEE BiH (Banja Luka)	Bośnia i Hercegowina	-	100,00%

- 1) W dniu 18 kwietnia 2012 roku ASEE S.A. nabyła od ASEE Serbia 50% udziałów w spółce ASEE Słowenia. W wyniku tej transakcji ASEE S.A. stała się bezpośrednio właścicielem 100% udziałów w ASEE Słowenia.
- 2) W dniu 10 lutego 2012 roku zarejestrowane zostało połączenie spółek ASEE Bułgaria (spółka przejmująca) oraz Altius, Bułgaria (spółka przejmowana).
- 3) W dniu 1 czerwca 2012 roku zarejestrowane zostało połączenie spółek ASEE S.A. (spółka przejmująca) oraz ITD Polska (spółka przejmowana).
- 4) W wyniku transakcji połączenia ASEE S.A. oraz ITD Polska, ASEE S.A. stała się bezpośrednio właścicielem 100% udziałów w spółkach: ASEE Macedonia, ASEE BiH (Sarajewo) oraz ASEE BiH (Banja Luka).
- 5) W dniu 19 lipca 2012 roku zarejestrowane zostało połączenie spółek ASEE BiH (Sarajewo) (spółka przejmująca) oraz ASEE BiH (Banja Luka) (spółka przejmowana).

Jednostką dominującą w stosunku do Asseco South Eastern Europe S.A. jest Asseco Poland S.A. (jednostka dominująca wyższego szczebla). Asseco Poland S.A. posiadała na dzień 31 grudnia 2012 roku 51,06% udziałów w kapitale własnym ASEE S.A.

W strukturze Grupy spółka E-Mon, Czarnogóra jest traktowana jako spółka współzależna oraz ujmowana metodą proporcjonalną. Pozostałe spółki z Grupy są traktowane jako podmioty zależne i konsolidowane metodą pełną.

W związku z zawartymi w umowie spółki Multicard, Serbia opcjami zakupu udziałów niekontrolujących, dającymi ASEE Serbia prawo nabycia pozostałych udziałów, spółka Multicard, Serbia traktowana jest jako podmiot zależny i ujmowana metodą konsolidacji pełnej.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku oraz 31 grudnia 2011 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadanych przez Grupę w podmiotach zależnych jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

4. OPIS ZMIAN W ORGANIZACJI GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

Opis zmian w organizacji grupy kapitałowej emitenta wraz z podaniem ich przyczyny.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dniu 31 grudnia 2012 roku wystąpiły następujące zmiany w składzie Grupy:

Połączenie spółek ASEE Bułgaria oraz Altius, Bułgaria

W dniu 10 lutego 2012 roku zostało zarejestrowane połączenie dwóch spółek zależnych z siedzibą w Bułgarii: ASEE Bułgaria oraz Altius, Bułgaria. Połączenie nastąpiło poprzez przejęcie całego majątku Altius, Bułgaria przez ASEE Bułgaria. Z dniem 10 lutego 2012 roku w konsekwencji połączenia spółka Altius, Bułgaria została wykreślona z rejestru, a w jej wszystkie prawa wstąpiła ASEE Bułgaria. Połączenie nie miało wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy.

Połączenie ASEE S.A. z ITD Polska

W komunikacie bieżącym z dnia 1 marca 2012 roku, Zarząd ASEE S.A. poinformował o uzgodnieniu i podpisaniu w dniu 29 lutego 2012 roku Planu Połączenia ASEE S.A. ze spółką zależną ITD Polska. W dniu 1 czerwca 2012 roku Sąd Rejonowy w Rzeszowie, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dokonał wpisu do rejestru przedsiębiorców połączenia Spółki ze spółką ITD Polska. Połączenie nastąpiło na podstawie art. 492 § 1 pkt. 1 Kodeksu Spółek Handlowych przez przeniesienie całego majątku ITD Polska (Spółka Przejmowana) na ASEE S.A. (Spółka Przejmująca). W wyniku połączenia spółka ITD Polska została rozwiązana bez przeprowadzenia likwidacji. Połączenie ma na celu wzmacnienie potencjału łączących się Spółek oraz zwiększenie możliwości konkurowania na rynku krajowym i europejskim.

ASEE S.A. objęła kontrolę nad ITD Polska w dniu 30 lipca 2010 roku wraz z nabyciem udziałów w grupie ITD A.Ş. (obecnie ASEE Turcja). ITD Polska była wówczas spółką zależną spółki ITD A.Ş. w Turcji. W dniu 2 listopada 2010 roku podpisana została pomiędzy ITD A.Ş. i ASEE S.A. umowa sprzedaży udziałów w ITD Polska. W wyniku tej transakcji ASEE S.A. stała się bezpośrednio właścicielem 100% udziałów w ITD Polska. W dniu 9 grudnia 2010 roku zostało wydane przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy Postanowienie w sprawie zarejestrowania nowej kwoty kapitału zakładowego w ITD Polska w wysokości 125 651 760 PLN. Nową emisję objęła w całości ASEE S.A. w zamian za aport w postaci spółki IPSA BHM Investments d.o.o. z siedzibą w Serbii, będącej właścicielem udziałów w spółkach ASEE Macedonia, ASEE BiH (Sarajewo) oraz ASEE BiH (Banja Luka). W dniu 31 października 2011 roku spółka IPSA została zlikwidowana, w wyniku czego ITD Polska stała się bezpośrednim właścicielem udziałów w wyżej wymienionych spółkach w Macedonii oraz Bośni i Hercegowinie.

Zakup przez ASEE S.A. od ASEE Serbia 50% udziałów w spółce ASEE Slovenia

W dniu 18 kwietnia 2012 roku ASEE S.A. została zarejestrowana jako właściciel 100% udziałów w spółce ASEE Slovenia. Dotychczasowy udział bezpośredni ASEE S.A. w ASEE Slovenia wynosił 50%. Pozostałe 50% było własnością ASEE Serbia.

W wyniku transakcji ASEE S.A. stała się właścicielem bezpośrednio 100% udziałów w ASEE Slovenia. Transakcja została zrealizowana w ramach procesu upraszczania struktury Grupy.

□ Połączenie spółek ASEE BiH (Sarajewo) i ASEE BiH (Banja Luka)

W dniu 19 lipca 2012 roku zostało zarejestrowane połączenie dwóch spółek zależnych z siedzibą w Bośni i Hercegowinie: ASEE BiH (Sarajewo) oraz ASEE BiH (Banja Luka). Połączenie nastąpiło poprzez przejęcie całego majątku ASEE BiH (Banja Luka) przez ASEE BiH (Sarajewo). W konsekwencji połączenia spółka ASEE BiH (Banja Luka) została wykreślona z rejestru, a w jej wszystkie prawa wstąpiła ASEE BiH (Sarajewo).

□ Nabycie akcji w spółce Sigma Danışmanlık ve Uygulama Merkezi A.Ş., Istambuł

W dniu 14 września 2012 roku Grupa ASEE nabyła 98,68% akcji w kapitale zakładowym spółki Sigma Danışmanlık ve Uygulama Merkezi A.Ş. z siedzibą w Istambule. Akcje Sigma zostały nabyte w transakcji gotówkowej za łączną kwotę 9,1 mln USD, przy czym 86,68% akcji zostało nabytych bezpośrednio przez ASEE S.A., a 12% akcji zostało nabytych przez spółkę zależną ASEE Turcja. Cały zakup akcji w Sigma został sfinansowany ze środków własnych Grupy ASEE.

Sigma oferuje rozwiązania do zarządzania majątkiem przedsiębiorstwa, do zarządzania produktami leasingowymi oraz aktywami dla firm leasingowych i instytucji finansowych, jak również aplikacje umożliwiające zarządzanie procesem i treścią głównie w obszarze usług finansowych, klientów telekomunikacyjnych i z sektora publicznego.

5. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY**Trzy wymiary zarządzania Grupą**

Grupa Asseco South Eastern Europe powstała poprzez akwizycję oraz integrację piętnastu spółek IT operujących na rynku południowo-wschodniej Europy oraz w Turcji. Konsekwencją historii powstania Grupy jest geograficzny wymiar zarządzania, który został wdrożony jako pierwszy. W praktyce oznaczało to przejęcie 100% kontroli nad spółkami zależnymi oraz całkowitą integrację operacji w ramach każdego z krajów - jedna spółka oraz jeden zarząd w danym kraju. Cel ten został osiągnięty we wszystkich krajach, w których operuje ASEE. Kolejne spółki przejmowane przez ASEE są łączone ze strukturami działającymi już w danym kraju.

Niezależnie od struktury geograficznej, w Grupie zdefiniowano segmenty operacyjne (Business Units) wokół grup produktów, które zostały szczegółowo opisane w punkcie 2 niniejszego sprawozdania. Ofertę Grupy ASEE podzielono na: (i) rozwiązania w obszarze oprogramowania oferowane w sektorze bankowym (w tym centralne systemy bankowe oraz rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń), (ii) rozwiązania w obszarze płatności (w tym sprzedaż i serwis bankomatów oraz terminali płatniczych, a także systemy do rozliczania płatności internetowych) oraz (iii) integrację systemów (w tym sprzedaż własnych rozwiązań jak też usług i rozwiązań zewnętrznych dostawców). W ramach segmentów operacyjnych tworzona jest między innymi strategia produktowa oraz sprzedażowa dla poszczególnych rozwiązań. Szefowie najważniejszych obszarów w segmentach operacyjnych są jednocześnie członkami zarządu spółki matki - Asseco South Eastern Europe S.A.

W ostatnich latach Zarząd ASEE zintensyfikował wprowadzanie trzeciego wymiaru zarządzania Grupą - funkcjonalnego, który działa niezależnie od struktury geograficznej i segmentów operacyjnych, opisanych powyżej. Zarządzanie funkcjonalne polega na centralizacji i prowadzeniu jednolitych standardów dla wybranych funkcji realizowanych w organizacji. Najbardziej zaawansowane są prace nad wdrażaniem zarządzania funkcjonalnego w obszarze finansów. W ciągu 2012 roku Grupa poczyniła duży postęp wprowadzając zarządzanie funkcjonalne w obszarze sprzedaży, HR oraz marketingu i PR. W najbliższym roku planowane jest rozpoczęcie centralizacji oraz ujednolicenie standardów w zakresie zarządzania projektami oraz prac nad rozwojem produktów.

Organizacja zorientowana na Sprzedaż

W ramach wdrażania funkcjonalnego wymiaru zarządzania w Grupie, w ciągu 2012 roku ASEE rozpoczęła między innymi strategiczną reorganizację procesu sprzedaży. Od kwietnia 2012 roku do zespołu ASEE S.A. dołączył szef sprzedaży, który z poziomu spółki holdingowej sprawuje centralny nadzór nad realizacją funkcji sprzedaży w całej Grupie.

W ramach dotychczas przeprowadzonej reorganizacji stworzono między innymi stanowiska szefa sprzedaży dla segmentu rozwiązań dla sektora bankowego oraz dla obszaru płatności. Podstawowym celem działania każdej z tych osób jest stworzenie spójnej strategii sprzedażowej oraz jednolitych procedur w obrębie swoich segmentów operacyjnych, koordynacja polityki sprzedażowej wobec kluczowych klientów oraz nadzór nad działaniami nowo wprowadzonej funkcji Sprzedawcy Produktu (Solution Sales - SOS).

To ostatnie stanowisko jest również efektem prowadzonej reorganizacji sprzedaży – dla każdego strategicznego rozwiązania powołano eksperta, doskonale znającego powierzony mu produkt, którego rolą jest przede wszystkim rozwijanie sprzedaży danego rozwiązania na Nowych Rynkach, poprzez edukowanie lokalnych sprzedawców oraz wspieranie ich w trakcie pierwszych spotkań z potencjalnymi klientami. Dla przypomnienia, pojęcie Nowych Rynków oznacza nowe geografie poza obecnym obszarem działania ASEE oraz rynki, na których Grupa jest obecna, ale nie oferowała dotychczas danego produktu.

W ramach ujednoliciania procesu sprzedaży w ASEE, w ostatnich miesiącach wdrożono we wszystkich spółkach Grupy jeden centralny system CRM.

Wszystkie powyższe działania mają na celu podniesienie efektywności procesów sprzedażowych, stworzenie bardziej spójnej strategii sprzedażowej w obrębie segmentów operacyjnych, lepszą koordynację obsługi kluczowych klientów Grupy, a przede wszystkim wzrost wartości sprzedaży na Nowych Rynkach.

Koncentracja na strategicznych produktach

W procesie dalszego rozwoju ASEE, Zarząd planuje wciąż skupiać się na rozbudowie i zwiększaniu znaczenia portfela własnych produktów i usług. Oznacza to między innymi konieczność większej koncentracji na kluczowych dla Grupy kompetencjach, co może z kolei pociągnąć za sobą potrzebę rezygnacji z oferowania wybranych rozwiązań, których znaczenie nie jest dla ASEE strategiczne.

Zarząd ASEE planuje zbudować kompletny i spójny portfel rozwiązań w obrębie każdego z segmentów operacyjnych, w których obecnie działa Grupa. Będzie to wymagało między innymi zdefiniowania, które z rozwiązań powinny być oferowane wyłącznie lokalnie, a które mają potencjał międzynarodowy.

W dłuższym okresie planowane jest przeniesienie praw intelektualnych do rozwiązań o potencjale międzynarodowym ze spółek, które rozwinięły dany produkt, do jednej centralnej struktury. Grupa skoncentruje się na rozwijaniu i oferowaniu w skali globalnej kilku kluczowych rozwiązań, w obszarach, w których kompetencje ASEE pozwalają konkurować z największymi dostawcami na rynku.

Strategiczne kierunki rozwoju

Zarząd ASEE liczy, że reorganizacja procesu sprzedaży oraz koncentracja oparta na rozwoju strategicznych produktów pozwola na osiągnięcie większej dynamiki wzrostu sprzedaży rozwiązań własnych niż w ostatnich dwóch latach. Jest to jeden ze strategicznych celów, jakie stawia sobie Grupa.

Jednym ze sposobów osiągnięcia większej dynamiki wzrostu sprzedaży rozwiązań własnych jest zwiększenie udziału przychodów z rynków poza obecnym obszarem działania Grupy ASEE (Nowe Rynki). W dłuższej perspektywie Spółka planuje rozwijać sprzedaż poza Europą południowo-wschodnią i Turcją przede wszystkim poprzez tworzenie sieci współpracujących

z ASEE partnerów. Grupa ma zamiar skoncentrować się na plasowaniu swojej oferty głównie na rynkach rozwijających się.

Spośród rynków, na których obecnie funkcjonuje Grupa, największy potencjał wzrostu wydaje się mieć rynek turecki i w tym właśnie kraju rozwój ASEE w najbliższych latach powinien być najbardziej dynamiczny. Rozwój operacji tureckich powinien zostać osiągnięty poprzez kontynuację wzrostu organicznego oraz dalsze akwizycje. Turcja pozostaje priorytetowym obszarem, na którym ASEE poszukuje potencjalnych kandydatów do przejęcia.

Celem strategicznym ASEE pozostaje osiągnięcie pozycji jednego z trzech największych i najbardziej rozpoznawalnych graczy na każdym z rynków, na których Grupa prowadzi swoje operacje.

Plany dla poszczególnych segmentów operacyjnych

W segmencie *Rozwiązań dla sektora bankowego* plany na najbliższy rok zakładają dalsze wzmocnienie pozycji ASEE na rynku serbskim oraz odbudowanie znacznie osłabionej pozycji bankowości w Rumunii, gdzie w roku 2012 ASEE osiągało gorsze rezultaty. Wartość kontraktów podpisanych na rok 2013 pozwala wierzyć, że plany Spółki na dwóch najistotniejszych dla tego segmentu rynkach uda się zrealizować. Jednocześnie rośnie znaczenie Turcji w segmencie rozwiązań dla sektora bankowego. Wynika to przede wszystkim z zakwalifikowania do tego segmentu dwóch bardzo obiecujących produktów: InAct, który służy do zwalczania wewnętrznych i zewnętrznych oszustw finansowych (anti-fraud) oraz LeaseFlex – kompletnego rozwiązania dla leasingodawców. Kontynuowany będzie rozwój segmentu rozwiązań dla sektora bankowego w Bośni i Hercegowinie, Chorwacji oraz Bułgarii. W krajach tych budowane są centra kompetencyjne, które stanowią podstawę do świadczenia usług wsparcia dla lokalnych klientów. W ramach rozwiązań dla sektora bankowego ujmowana jest również działalność w zakresie rozwiązań mobilnych i systemów zabezpieczeń. Produkty te oferowane są na terytorium całej Grupy ASEE. Restrukturyzacja struktur sprzedających powinna wzmocnić możliwości sprzedająwe tego pionu. Poza Chorwacją, rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń odnoszą największe sukcesy w Bośni i Hercegowinie, na którą w 2013 roku powinno przypaść blisko 15% sprzedaży całego pionu. W przypadku krajów poza regionem działania ASEE, pion stara się pozyskać lokalnych partnerów biznesowych i poprzez ich sieci sprzedaży oferować własne rozwiązania. Natomiast wsparcie techniczne jak i zaplecze produkcyjne w przypadku rozwiązań mobilnych i systemów zabezpieczeń jest umiejscowione w Chorwacji.

Segment *Rozwiązań w obszarze płatności* obejmuje dwie podstawowe linie biznesowe: systemy do rozliczania płatności internetowych oraz serwis i sprzedaż bankomatów i terminali płatniczych.

Pion oferujący systemy do rozliczania płatności internetowych opiera się na rozwiązaniu NestPay, stąd Turcja pozostaje obecnie największym rynkiem dla tych produktów. Niezależnie, systemy do rozliczania płatności w Internecie oferowane są również poza Turcją – w roku 2012 drugim najistotniejszym rynkiem dla tych produktów była Chorwacja. W najbliższym czasie planowane jest rozszerzenie listy krajów, w których oferowane będzie NestPay oraz produkty komplementarne. Spodziewane są wdrożenia m.in. w Albanii, Kosowie, Macedonii, Polsce oraz w Serbii. Strategia sprzedażowa dla grupy produktów Payment Gateway zakłada koncentrację na sprzedaży tego rozwiązania w modelu outsourcingowym.

W obszarze serwisu i sprzedaży bankomatów i terminali płatniczych najistotniejszymi rynkami pozostają Serbia, Chorwacja, Bośnia Hercegowina, Macedonia i Czarnogóra. Poza tym ASEE konsekwentnie buduje pozycję na rynkach Bułgarii, Słowenii Rumunii, Albanii i Kosowa. W 2012 roku podpisano umowę o strategicznej współpracy z firmą Ingenico, która dołączyła do dotychczasowego strategicznego partnera: Hypercom (przejęty przez VeriFone). Współpraca z Ingenico pozwoliła rozszerzyć bazę potencjalnych klientów.

Dodatkowo pion bankomatów i terminali płatniczych wciąż testuje nowe produkty i rozwiązania, starając się zwiększyć wartość dodaną oferowanych usług i konsekwentnie zmienia model sprzedaży na outsourcingowy, co przekłada się na większe bezpieczeństwo i przewidywalność biznesu.

Rozwój segmentu *Integracja systemów* polegać będzie przede wszystkim na zwiększaniu obecności w poszczególnych krajach regionu w obszarze własnych rozwiązań. Obecnie w segmencie integracji systemów promowane są własne rozwiązania o dużym potencjale, jak na przykład Fidelity, system do zarządzania cyklem życia aktywów, czy SKAI, system billingowy dla małych i średnich przedsiębiorstw użyteczności publicznej. Dodatkowo Grupa rozwija kompetencje w zakresie realizowania projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej, zarówno w ramach programów akcesyjnych jak i środków strukturalnych.

6. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH

Informacje o podstawowych produktach, towarach lub usługach wraz z ich określeniem wartościowym i ilościowym oraz udziałem poszczególnych produktów, towarów i usług (jeżeli są istotne) albo ich grup w sprzedaży Grupy ogółem, a także zmianach w tym zakresie w danym roku obrotowym.

ROZWIĄZANIA W SEKTORZE BANKOWYM

Centralne Systemy Bankowe

W segmencie bankowości ASEE oferuje cztery różne centralne systemy bankowe. Dwa z nich bazują na **platformie Oracle (ASEBA Banking Intranet i ASEBA abSolut)**, a dwa kolejne na **platformie Microsoft (ASEBA PUB2000 oraz Experience)**. Najważniejsza rodzina produktów wśród centralnych systemów bankowych to seria **Experience**.

Na platformie Microsoft:

- **ASEBA PUB2000**
- **Experience**

ASEBA PUB2000 jest zintegrowaną aplikacją dla bankowości detalicznej i korporacyjnej. Funkcja Product Factory (Fabryka Produktów) sprawia, że jest wyjątkowym rozwiązaniem na rynku, ponieważ umożliwia generowanie nowych produktów i usług bankowych oraz definiowanie lub zmianianie przebiegu procesów bez zmiany aplikacji.

Experience (*Experience Platform, Experience Branch* oraz *Experience Customer Insight*) jest linią produktów oprogramowania bankowego nowej generacji oferowanego w obszarach kanałów dystrybucji, centralnych systemów bankowych oraz rozwiązań płatniczych i Business Intelligence. Obecnie oferowane moduły zapewniają pełną funkcjonalność w zakresie obsługi klienta (front office). Nowa generacja produktów rozwijana jest z zamiarem uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynkach pozostających poza dotychczasowym obszarem działań Grupy. Nowe rozwiązania stanowią również platformę dla strategicznej unifikacji obecnych linii produktowych oprogramowania bankowego, której celem jest wzrost oszczędności w zakresie kosztów, wzrost efektywności oraz wymiana wiedzy i środków pomiędzy zespołami. Wprowadzenie nowej linii produktowej gotowej do wdrażania w skali międzynarodowej jest jednym z kluczowych filarów długoterminowej strategii Grupy. Sprzedaż tych rozwiązań została rozpoczęta w 2011 roku.

Na platformie Oracle:

- **ASEBA Banking Intranet**
- **ASEBA abSolut**

ASEBA Banking Intranet jest zintegrowanym centralnym systemem bankowym wyposażonym w liczne funkcje front-end, zoptymalizowanym pod kątem banków detalicznych i komercyjnych prowadzących działalność w Południowej i Wschodniej Europie.

ASEBA abSolut jest systemem aplikacji zaprojektowanych aby wspierać działalność finansowo-bankową. System złożony jest z głównego modułu oraz z kilku dodatkowych modułów takich jak: bankowość internetowa, system informacji zarządczej, zarządzania kartami, zarządzanie ubezpieczeniami. Ponadto istnieje aplikacja zwana *ASEBA abSolut leasing*, która służy do prowadzenia firm leasingowych.

Kanały Dystrybucji

Systemy e-banking i m-banking:

- **ASEBA iBank**
- **ASEBA Bank@You**
- **ASEBA JiMBa (m-banking)**

Systemy dystrybucji (m.in. e-banking, m-banking itp.) oferowane są razem z centralnymi systemami bankowymi lub oddzielnie, a następnie integrowane ze stosowanymi przez banki rozwiązaniami. W ofercie znajdują się wielokanałowe systemy bankowości elektronicznej: **ASEBA iBank** oraz **ASEBA Bank@You**, a także wyspecjalizowany system m-bankingowy **ASEBA JiMBa**, czyli platforma bankowości mobilnej opracowana dla klientów indywidualnych i korporacyjnych. Rozwiązanie to obsługuje wszystkie popularne platformy mobilne.

Pozostałe rozwiązania:

- **ASEBA InstantCredit**
- **ASEBA PFM**
- **ASEBA Contact Center®**

ASEBA InstantCredit stanowi idealne rozwiązanie dla agentów, którzy chcą oferować swoim klientom kredyty detaliczne bez konieczności wizyty w banku.

ASEBA PFM to zaawansowane rozwiązanie online do zarządzania finansami osobistymi, które umożliwia klientom bankowości internetowej zarządzanie swoimi finansami, od śledzenia i prowadzenia analizy dochodów osobistych, poprzez automatyczną kategoryzację wszystkich transakcji, planowanie wydatków i dochodów, aż po otrzymywanie pomocy finansowej i rekomendacji.

Zarządzanie Ryzykiem

InACT

InACT to rozwiązanie typu „all-in-one” przeznaczone dla audytorów wewnętrznych, departamentów bezpieczeństwa, alternatywnych kanałów dystrybucji oraz działów zapewnienia zgodności z regulacjami.

InACT wspiera następujące cztery funkcjonalności:

- Monitorowanie i przeciwdziałanie nadużyciom w transakcjach
- Monitorowanie i przeciwdziałanie nadużyciom wewnętrzny
- Monitorowanie i przeciwdziałanie praniu brudnych pieniędzy
- Elastyczna sprawozdawczość

System **InACT** posiada elastyczną strukturę danych, umożliwiającą pobieranie danych z różnych źródeł.

Business Intelligence

- **systemy sprawozdawczości**
(moduł hurtowni danych i sprawozdawczości, REPOBNR)

Moduł hurtowni danych i sprawozdawczości spełnia następujące funkcje: sprawozdawczość do Banku Centralnego, sprawozdawczość do Biur Kredytowych, sprawozdawczość do Urzędu Wywiadu Finansowego, sprawozdawczość do organów podatkowych oraz przygotowywanie danych do sprawozdawczości według standardów nowej umowy kapitałowej (Bazylea II).

- **ASEBA Tezauri™**

ASEBA Tezauri™ stanowi zintegrowane rozwiązanie bankowe w zakresie Business Intelligence, które umożliwia zarządzanie ryzykiem, ocenę kredytową poprzez zintegrowany system ocen punktowych (scoring) i analizę rentowności, nadzór nad zgodnością z obowiązującymi regulacjami w zakresie prawa jak również rozwiązania w zakresie wdrażania.

Rozwiązania dla firm leasingowych

Rozwiązanie do Zarządzanie produktami leasingowymi i aktywami LeaseFlex

LeaseFlex to zbudowane na platformie internetowej oprogramowanie do zarządzania produktami finansowymi dla klientów indywidualnych oraz aktywami sprzętowymi. Rozwiązanie to umożliwia spółkom sektora usług finansowych maksymalizację wydajności zarządzania i monitorowania swojej działalności dzięki zastosowaniu scentralizowanej platformy kierowania procesami operacyjnymi oraz kompleksowego zarządzania cyklem życia produktów leasingowych i aktywów.

Rozwiązania uwierzytelniające oraz e-commerce

- **Zaawansowane rozwiązanie uwierzytelniające: ASEBA S&S** **ASEBA S&S** to serwer obsługujący dwustopniowe uwierzytelnianie, zaprojektowany specjalnie, aby sprostać wymaganiom biznesowym i regulacyjnym organizacji stosujących wiele kanałów dystrybucji. ASEBA S&S pozwala na jednoczesne korzystanie z różnych typów urządzeń użytkownika końcowego i standardów OTP.
- Rozwiązania do obsługi podpisu elektronicznego i szyfrowania oparte na technologii PKI SmartCard: **ASEBA PKI VAS, ASEBA PKI CMS** **ASEBA PKI VAS** (Infrastruktura Klucza Publicznego / karty inteligentne): rozwiązanie dla podpisu elektronicznego.
- **Rozwiązanie zabezpieczenia e-commerce: ASEBA Trides** **ASEBA PKI CMS** (System Zarządzania Danymi Uwierzytelniającymi) to rozwiązanie, które zostało zaprojektowane do zarządzania wszystkimi aspektami cyklu życia certyfikatów, które są przechowywane na urządzeniach (np. karty inteligentne lub tokeny) lub w plikach (wystawianie certyfikatu programowego).
- **Rozwiązanie zabezpieczenia e-commerce: ASEBA Trides** **ASEBA Trides** to kompletne rozwiązanie zabezpieczające 3D, które uzyskało certyfikację w ramach programów Verified by Visa™, MasterCard SecureCode™, American Express SafeKey™ oraz Diners Club ProtectBuy™.

ROZWIĄZANIA W OBSZARZE PŁATNOŚCI

BRAMKA PŁATNOŚCI ON-LINE (Payment Gateway)

ASEE dostarcza usługi, rozwiązania i produkty „pod klucz” do płatności internetowych, jak również zapewnia obsługę posprzedażową dla czołowych banków w 13 krajach, a ponadto wsparcie operacyjne i techniczne 7x24 dla ponad 24.000 akceptantów kart.

NestPay®

Rozwiązanie **NestPay®** to platforma B2B obsługująca rozliczenia internetowych płatności kartami pomiędzy centralą a siecią dealerów. **NestPay®** zaprojektowano tak, aby umożliwić bankom oferowanie usług akceptacji kart przez sklepy internetowe. Instytucje finansowe oferujące usługi płatności internetowych mogą korzystać z **NestPay® Payment Gateway** w formie usługi świadczonej przez ASEE, przy wykorzystaniu infrastruktury spełniającej wymogi zgodności PCI-DSS. Technologia **NestPay®** umożliwia bankom bezproblemowe wejście na rynek płatności bez obecności karty (Card Not Present).

MerchantSafe®

MerchantSafe® pozwala akceptantom uniknąć przechowywania danych kart kredytowych/debetowych w swoim środowisku oprogramowania, co znacznie ogranicza wymogi zgodności PCI-DSS po stronie sprzedawców. **MerchantSafe®** oferuje funkcje masowego zasilania kart, zasilania karty poprzez Internet, aktualizacji danych karty / anulowania karty, definiowania grupy kart (wszystkie karty powiązane z numerem agenta).

MerchantSafe® Mobile

MerchantSafe® Mobile udostępnia sprzedawcom prosty w obsłudze i zarządzaniu oraz oszczędny sposób przyjmowania płatności mobilnych za prawie nieograniczony asortyment towarów i usług.

MerchantSafe® Unipay

Zdalne pobranie należności sprzedawcy z różnych banków umożliwia **MerchantSafe® Unipay**, czyli internetowy system płatności dający zarówno kupującym jak i sprzedawcom bezpieczny, łatwy i wygodny sposób kasowania należności z różnych punktów dostępowych, obejmujących Internet, systemy ERP, systemy CRM i e-mail.

MassPay®

MassPay® umożliwia sprzedawcom masowe pobieranie zaplanowanych, okresowych należności z kart kredytowych ich klientów. **MassPay®** zapewnia, że należności są pobierane w sposób automatyczny, szybki i wolny od błędów. Rozwiązanie pomaga zapobiegać zagrożeniom wynikającym z ręcznego przetwarzania danych kart kredytowych oraz zmniejsza nakłady pracy.

NestCollect

NestCollect to platforma obsługująca rozliczenia internetowych płatności kartami pomiędzy centralą a siecią dealerów. Rozwiązywanie to pomaga spółkom minimalizować koszty operacyjne oraz ograniczać ryzyko rynkowe związane z papierami dłużnymi. Z drugiej strony, banki wspierające NestCollect osiągają wyższy wskaźnik penetracji rynku kart korporacyjnych i otwierają przed swoimi dealerami możliwości cross-sellingu.

**Bankomaty (ATM)
i Terminale płatnicze
(POS)**
- instalacja
- serwis
- wymiana

ASEE oferuje kompletne rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Dostarcza samoobsługowe urządzenia, oprogramowanie oraz rozwiązania, zapewniając najwyższy poziom serwisu i wsparcia.

ASEE wdraża najnowsze technologie stosowane w branży płatności na świecie oraz aktywnie uczestniczy we wprowadzaniu innowacji w naszym regionie, poprzez tworzenie nowych, własnych rozwiązań dostosowanych do specyficznych potrzeb naszych klientów i rynku lokalnego.

**Centrum obsługi
serwisowej 24/7**
**Rozwiązania dla wielu
dostawców**
**w bankomatach i
terminalach
płatniczych**

Sieć usługowa ASEE, licząca ponad 100 centrów serwisowych, pozwala zapewnić najwyższy poziom jakości obsługi. W regionie Europy Południowo-Wschodniej Grupa z powodzeniem zapewnia utrzymanie ponad 6,500 bankomatów, automatów kasjerów (ATS) i kiosków informacyjnych, jak również 120,000 terminali POS. Stale aktualizuje i usprawnia funkcjonalność urządzeń samoobsługowych zainstalowanych w tym regionie Europy, śledząc najnowsze trendy światowe oraz inwestując znaczne środki w działania R&D (opłacanie rachunków, recykling, automatyczny kantor wymiany walut, doładowania, płatności mobilne mCash, itp.). Działalność outsourcingowa jest jednym z priorytetów, ponieważ ASEE dąży do utrzymywania długoterminowych umów z klientami, przy okazji obniżając także ich koszty operacyjne.

Portfolio rozwiązań ASEE obejmuje również płatności oparte na technologii zbliżeniowej (NFC) i płatności mobilne, wraz z rozwiązaniami lojalnościowymi, m-banking i e-commerce. Grupa współpracuje z ponad 100 bankami i 9 operatorami telefonii komórkowej w regionie SEE, jak również realizuje wiele projektów w sektorze publicznym i produkcji przemysłowej.

INTEGRACJA SYSTEMÓW**Pełna gama usług
integracyjnych**

Grupa Asseco South Eastern Europe jest czołowym graczem na rynku usług integracyjnych w Kosowie, Macedonii, Rumunii oraz Serbii. Grupa świadczy usługi na rzecz sektorów finansowego, przemysłowego i publicznego w ramach następujących **linii biznesowych**: rozwój infrastruktury IT, wdrożenia i usługi wsparcia, zapewnienie ciągłości procesów biznesowych, automatyzacja działalności oraz rozwój oprogramowania. W segmencie Integracja Systemów prezentowana jest również grupa własnych rozwiązań ASEE, które z racji swojego profilu, nie zostały zakwalifikowane do obszarów bankowości czy płatności.

**ASEBA Business
Process Suite**

Jedno z naszych najnowszych rozwiązań służące zarządzaniu treścią – **ASEBA Business Process Suite (BPS)** – oferuje zaawansowane, kompleksowe i zautomatyzowane procedury biznesowe, pozwalając na centralizację, przyspieszenie, a także znaczne zwiększenie dokładności procesów zarządzania treścią finansowymi.

**IVN® (Interactive
Voice Notification)**

IVN® to rozwiązanie oparte o technologie webowe, które wykonuje kampanie zewnętrznych połączeń telefonicznych bez udziału przedstawicieli klienta w call/contact center. Działalność biznesowa i marketingowa mogą w łatwy sposób przeprowadzić różne kampanie przy pomocy predefiniowanych reguł **IVN®**, bez konieczności wsparcia ze strony działu IT.

ASEBA LIVE

ASEBA LIVE jest zaawansowaną platformą CRM wspierającą kanały komunikacji i procesy biznesowe. Integruje ona różne technologie i moduły, które są częścią standardowego rozwiązania Contact Center. ASEBA LIVE jest narzędziem do poprawy stosunków z klientami oraz efektywnej alokacji i organizacji zasobów wspierających.

Fidelity

Fidelity to kompletne rozwiązanie służące do zarządzania cyklem życia produktu dla różnych grup aktywów, kierowane przede wszystkim do dużych organizacji o rozproszonej strukturze. Jest to unikatowe rozwiązanie na rynku ze względu na kompleksowość swoich modułów, które wspierają wszystkie potrzeby zarządzania majątkiem i wydatkami, oferując m.in. funkcjonalność kontroli budżetu, zamówień i analiz wydatków, jak również tradycyjne funkcje ERP, takie jak zarządzanie zapasami.

Systemy bilingowe

SKAI – System billingowy dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej. Dzięki zastosowaniu tego rozwiązania przedsiębiorstwa mogą z łatwością obsługiwać wszystkie swoje operacje, świadczyć kompleksowe usługi na wymaganym poziomie i efektywnie zarządzać relacjami z klientami. System ten pozwala w łatwy sposób zarządzać nieruchomościami, siecią informacjami o klientach oraz systemem billingowym. Klientami korzystającymi z tych rozwiązań są: przedsiębiorstwo wodociągowe "Hidrodrini"-Prizren oraz „Hidroregjini Jugor"- Peje w Kosowie.

Systemy do fakturowania i raportowania

Dodatkowe systemy dla telekomunikacji sprzedawane niezależnie od systemu bilingowego (w tym systemy na zamówienie). Systemy do fakturowania i raportowania współpracujące z systemem bilingowym Geneva: (i) **Fakturowanie** – przygotowanie plików gotowych do wydruku lub wysłania pocztą elektroniczną lub tradycyjną, (ii) **Raportowanie** – przygotowanie wszelkich potrzebnych raportów (ułatwiających funkcje kontrolingu, monitorowania spływu należności, prezentację na stronach internetowych rachunków i pozycji rachunków itp.)

7. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

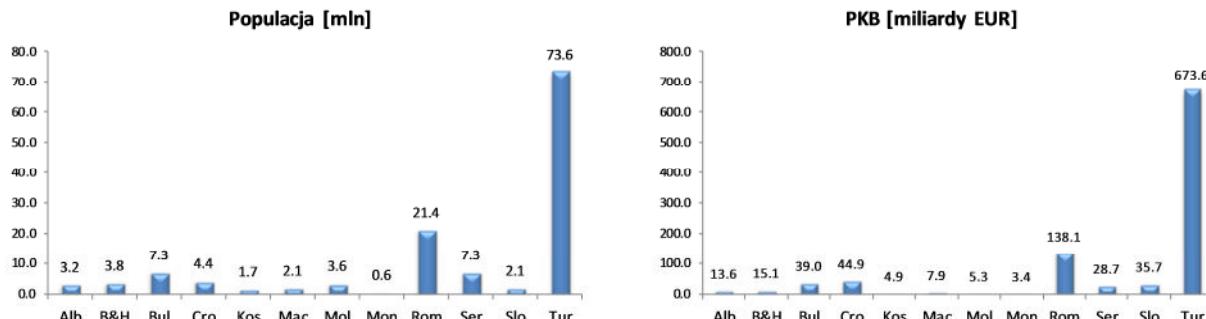
Informacje o rynkach zbytu, z uwzględnieniem podziału na rynki krajowe i zagraniczne, oraz informacje o źródłach zaopatrzenia w materiały do produkcji, w towary i usługi, z określeniem uzależnienia od jednego lub więcej odbiorców i dostawców, a w przypadku gdy udział jednego odbiorcy lub dostawcy osiąga co najmniej 10 % przychodów ze sprzedaży ogółem - nazwy (firmy) dostawcy lub odbiorcy, jego udział w sprzedaży lub zaopatrzeniu oraz jego formalne powiązania z emitentem.

Region, w którym działa ASEE to Europa Południowo – Wschodnia (łącznie 11 państw: Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Kosowo, Macedonia, Mołdawia, Rumunia, Serbia, Słowenia), a także Turcja.

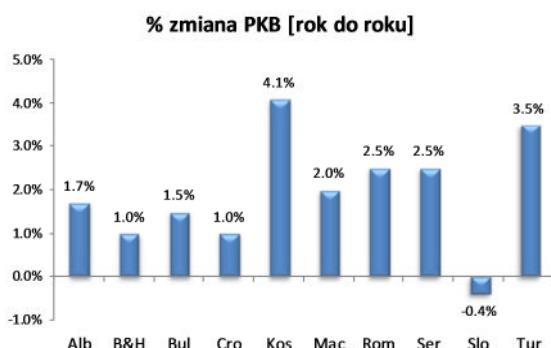
Trzy spośród krajów regionu - Słowenia, Rumunia i Bułgaria wchodzą w skład Unii Europejskiej. Pozostałe kraje znajdują się obecnie na różnych etapach procesu integracji z Unią Europejską, na czele z Chorwacją, której przystąpienie do UE jest planowane na dzień 1 lipca 2013 roku.

Grupa prowadzi działalność przede wszystkim na rynku serbskim, rumuńskim, macedońskim, chorwackim oraz tureckim. Istotną skalę operacji udało się również osiągnąć w Kosowie oraz w Bośni i Hercegowinie. W przypadku pozostałych rynków, plany zakładają sukcesywne poszerzanie skali działania poprzez wprowadzanie pełnej oferty produktowej ze wszystkich segmentów działalności. Niezależnie od rozwoju Grupy w Europie Południowo-Wschodniej i w Turcji wciąż prowadzone są działania, aby zwiększać wartość sprzedaży produktów i usług ASEE poza tym regionem.

Poniższe wykresy przedstawiają wielkość rynków, na których operuje ASEE mierzoną liczbą mieszkańców oraz łączną wartością PKB w danym kraju.



Analiza danych dotyczących liczby mieszkańców oraz wartości PKB pokazuje, że większość krajów, w których operuje ASEE to niewielkie rynki, o stosunkowo niskiej sile nabywczej. Pozytywnym wyjątkiem jest Turcja, gdzie liczba mieszkańców oraz wartość PKB jest wyższa niż w wszystkich pozostałych krajach ASEE łącznie.



Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy

Grupa prowadzi działalność na rynkach Europy Południowo - Wschodniej, gdzie zrealizowała większość przychodów ze sprzedaży rozpoznanych w roku zakończonym 31 grudnia 2012. Struktura sprzedaży według lokalizacji klienta wyglądała następująco: 26% Serbia, 21% Rumunia, 13% Chorwacja, 13% Macedonia, 9% Turcja, 18% pozostałe kraje z Europy Południowo - Wschodniej oraz rynki położone poza tym obszarem. Grupa nie posiadała klientów, dla których indywidualna sprzedaż przekroczyłaby 10% całkowitych przychodów ze sprzedaży zrealizowanych przez Grupę w roku zakończonym 31 grudnia 2012.

Spółki Grupy działające w poszczególnych krajach posiadają własnych dostawców, dlatego też Grupa nie jest w istotnym stopniu uzależniona od jednego dostawcy.

Biorąc pod uwagę słabą koniunkturę, która utrzymuje się w regionie od kilku lat bez znaczących przesłanek pozytywnych zmian w najbliższym czasie, Zarząd Grupy upatruje możliwości rozwoju biznesu w intensyfikacji działań cross-selling, rozwijaniu Nowych Rynków oraz w wychodzeniu z ofertą poza region Południowo - Wschodniej Europy, wykorzystując w tym celu sieć lokalnych partnerów. Spośród rynków, na których obecnie operuje Grupa, najbardziej atrakcyjny wydaje się rynek turecki i to przede wszystkim na nim Zarząd ASEE planuje skoncentrować swoje wysiłki i kontynuować rozwój operacji poprzez dalszy wzrost organiczny oraz nowe akwizycje.

Zmiany PKB w regionie w roku 2013 zakładane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy nie wskazują na perspektywy istotnej poprawy koniunktury w najbliższym roku. Oczekiwane wzrosty PKB na poziomie 1-2,5%, w ocenie Zarządu ASEE, nie przełożyą się na znaczący wzrost popytu na produkty Grupy. Pozytywnie wyróżniają się Turcja oraz Kosowo, gdzie założono odpowiednio 3,5% oraz 4,1% wzrost PKB.

8. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Informacje o zawartych umowach znaczących dla działalności Grupy, w tym znanych emitentowi umowach zawartych pomiędzy akcjonariuszami (współnikami), umowach ubezpieczenia, współpracy lub kooperacji.

Poniższa tabela zawiera zestawienie najważniejszych kontraktów zawartych przez ASEE w 2012:

Segment	Sektor	Kraj	Produkt	Wartość kontraktu tys. EUR
Rozwiązania w bankowości	Bankowy	Chorwacja	Centralny System Bankowy	3 718
	Bankowy	Rumunia	Centralny System Bankowy	2 300
	Bankowy	Serbia	Centralny System Bankowy	1 688
	Bankowy	Turcja	Rozwiązanie do monitorowania i przeciwdziałania nadużyciom wewnętrznym w bankach oraz nadużyciom w transakcjach	587
	Leasing	Rumunia	Rozwiązanie dla sektora leasingowego	325
	Bankowy	Bośnia i Hercegowina	Centralny System Bankowy	206
Rozwiązania w obszarze płatności	Bankowy	Turcja	Platforma e-Commerce Secure Payment	269
	Bankowy	Bułgaria	Utrzymanie sieci bankomatów	32
Integracja systemów	Bankowy	Turcja	Call Center	1 184
	Administracja	Macedonia	System ERP i dostawa sprzętu	1 107
	Administracja	Serbia	Szkolenie z rozbudowy, utrzymania i obsługi systemu informatycznego do kontroli transgranicznej	838
	Administracja	Macedonia	System ERP i dostawa sprzętu	372

9. INFORMACJE DOTYCZĄCE SEGMENTÓW DZIAŁALNOŚCI

Rozwiązania w bankowości	3 miesiące do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	Zmiana %	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	32 713	38 214	-14,00%	117 127	119 309	-2,00%
Zysk brutto ze sprzedaży	12 352	13 540	-9,00%	42 301	43 003	-2,00%
Zysk netto ze sprzedaży	6 165	7 383	-16,00%	18 796	22 951	-18,00%
Rozwiązania w obszarze płatności	3 miesiące do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	Zmiana %	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	31 384	37 577	-16,00%	112 236	108 229	4,00%
Zysk brutto ze sprzedaży	9 565	10 114	-5,00%	36 926	32 426	14,00%
Zysk netto ze sprzedaży	4 787	4 928	-3,00%	19 356	16 722	16,00%
Integracja systemów	3 miesiące do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	Zmiana %	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	73 214	70 508	4,00%	233 091	234 329	-1,00%
Zysk brutto ze sprzedaży	15 401	15 956	-3,00%	45 330	46 231	-2,00%
Zysk netto ze sprzedaży	5 672	6 659	-15,00%	13 774	15 708	-12,00%

10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW

Za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Seria	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	3 205	15 338	7 433	58 606	6 592	16 315	64 292	7 214	100 255	128 258	10 374	44 572	462 454
Koszt własny sprzedaży	(2 360)	(9 975)	(6 410)	(41 140)	(4 586)	(13 432)	(49 770)	(5 152)	(79 205)	(93 168)	(8 086)	(24 613)	(337 897)
Zysk brutto ze sprzedaży	845	5 363	1 023	17 466	2 006	2 883	14 522	2 062	21 050	35 090	2 288	19 959	124 557
Koszty sprzedaży (-)	(194)	(859)	(165)	(8 173)	(424)	(895)	(3 188)	(1 254)	(9 075)	(10 205)	(380)	(4 365)	(39 177)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(399)	(1 398)	(371)	(4 989)	(292)	(1 189)	(3 728)	(238)	(5 644)	(9 167)	(844)	(5 195)	(33 454)
Zysk netto ze sprzedaży	252	3 106	487	4 304	1 290	799	7 606	570	6 331	15 718	1 064	10 399	51 926
Pozostałe przychody operacyjne	9	274	55	278	23	100	270	1 271	12	22	-	83	2 397
Pozostałe koszty operacyjne (-)	(11)	(235)	(7)	(104)	(38)	(89)	(93)	(62)	(302)	(523)	(42)	(223)	(1 729)
Zysk z działalności operacyjnej	250	3 145	535	4 478	1 275	810	7 783	1 779	6 041	15 217	1 022	10 259	52 594
Przychody finansowe	2	6	49	98	39	48	887	2 029	715	857	-	249	4 979
Koszty finansowe (-)	-	(26)	(39)	(74)	(2)	-	(1)	(1 660)	(351)	(70)	(21)	(691)	(2 935)
Zysk brutto	252	3 125	545	4 502	1 312	858	8 669	2 148	6 405	16 004	1 001	9 817	54 638
Podatek dochodowy (bieżące i odroczone obciążenie podatkowe)	(40)	(314)	(38)	(791)	(123)	(94)	(867)	448	(866)	(1 847)	(146)	(373)	(5 051)
Zysk za okres sprawozdawczy	212	2 811	507	3 711	1 189	764	7 802	2 596	5 539	14 157	855	9 444	49 587
Za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Seria	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	768	3 675	1 781	14 042	1 579	3 909	15 404	1 728	24 021	30 732	2 486	10 680	110 805
Koszt własny sprzedaży	(565)	(2 390)	(1 536)	(9 857)	(1 099)	(3 218)	(11 925)	(1 234)	(18 978)	(22 325)	(1 937)	(5 897)	(80 961)
Zysk brutto ze sprzedaży	203	1 285	245	4 185	480	691	3 479	494	5 043	8 407	549	4 783	29 844
Koszty sprzedaży (-)	(47)	(206)	(40)	(1 958)	(102)	(214)	(764)	(300)	(2 174)	(2 445)	(91)	(1 046)	(9 387)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(96)	(335)	(89)	(1 195)	(70)	(285)	(893)	(57)	(1 352)	(2 196)	(202)	(1 245)	(8 015)
Zysk netto ze sprzedaży	60	744	116	1 032	308	192	1 822	137	1 517	3 766	256	2 492	12 442
Pozostałe przychody operacyjne	2	66	13	67	6	24	65	305	3	3	-	20	574
Pozostałe koszty operacyjne (-)	(3)	(56)	(2)	(25)	(9)	(21)	(22)	(15)	(72)	(126)	(10)	(53)	(414)
Zysk z działalności operacyjnej	59	754	127	1 074	305	195	1 865	427	1 448	3 643	246	2 459	12 602
Przychody finansowe	-	1	12	23	9	12	213	486	171	206	-	60	1 193
Koszty finansowe (-)	-	(6)	(9)	(18)	-	-	-	(398)	(84)	(18)	(5)	(166)	(704)
Zysk brutto	59	749	130	1 079	314	207	2 078	515	1 535	3 831	241	2 353	13 091
Podatek dochodowy (bieżące i odroczone obciążenie podatkowe)	(9)	(75)	(9)	(190)	(30)	(23)	(208)	107	(207)	(442)	(35)	(89)	(1 210)
Zysk za okres sprawozdawczy	50	674	121	889	284	184	1 870	622	1 328	3 389	206	2 264	11 881

Za okres 12 miesięcy
 zakończony dnia
 31 grudnia 2011 roku
 w tys. PLN

	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Seria	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	2 106	14 354	3 748	62 210	6 758	17 068	55 022	6 978	133 641	116 019	8 638	35 325	461 867
Koszt własny sprzedaży	(1 521)	(9 162)	(2 543)	(44 409)	(5 071)	(12 937)	(40 549)	(5 364)	(104 167)	(85 242)	(7 331)	(21 911)	(340 207)
Zysk brutto ze sprzedaży	585	5 192	1 205	17 801	1 687	4 131	14 473	1 614	29 474	30 777	1 307	13 414	121 660
Koszty sprzedaży (-)	(238)	(839)	(352)	(4 978)	(52)	(958)	(2 841)	(751)	(9 966)	(7 890)	(74)	(3 844)	(32 783)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(204)	(1 734)	(344)	(5 008)	(236)	(1 131)	(3 856)	(553)	(6 361)	(9 017)	(592)	(4 460)	(33 496)
Zysk netto ze sprzedaży	143	2 619	509	7 815	1 399	2 042	7 776	310	13 147	13 870	641	5 110	55 381
Pozostałe przychody operacyjne	-	97	118	184	3	95	238	2	14	52	2	89	894
Pozostałe koszty operacyjne (-)	-	(129)	-	(297)	-	(49)	(207)	(22)	(23)	(479)	-	(167)	(1 373)
Zysk z działalności operacyjnej	143	2 587	627	7 702	1 402	2 088	7 807	290	13 138	13 443	643	5 032	54 902
Przychody finansowe	24	15	2	108	19	22	418	6 077	1 118	821	2	851	9 477
Koszty finansowe (-)	-	(29)	(8)	(25)	(11)	-	(132)	(1 495)	(140)	(388)	(9)	(43)	(2 280)
Zysk brutto	167	2 573	621	7 785	1 410	2 110	8 093	4 872	14 116	13 876	636	5 840	62 099
Podatek dochodowy (bieżące i odroczone obciążenie podatkowe)	(17)	(91)	(36)	(1 502)	(127)	(257)	(1 050)	(13)	(2 191)	(1 453)	(104)	(605)	(7 446)
Zysk za okres sprawozdawczy	150	2 482	585	6 283	1 283	1 853	7 043	4 859	11 925	12 423	532	5 235	54 653

 Za okres 12 miesięcy
 zakończony dnia
 31 grudnia 2011 roku
 w tys. EUR

	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Seria	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	509	3 467	905	15 026	1 632	4 123	13 290	1 685	32 280	28 024	2 086	8 532	111 559
Koszt własny sprzedaży	(367)	(2 213)	(614)	(10 727)	(1 225)	(3 125)	(9 794)	(1 296)	(25 161)	(20 589)	(1 771)	(5 292)	(82 174)
Zysk brutto ze sprzedaży	142	1 254	291	4 299	407	998	3 496	389	7 119	7 436	315	3 240	29 386
Koszty sprzedaży (-)	(57)	(203)	(85)	(1 202)	(12)	(231)	(686)	(181)	(2 407)	(1 908)	(18)	(928)	(7 918)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(49)	(419)	(83)	(1 210)	(57)	(273)	(931)	(134)	(1 536)	(2 179)	(143)	(1 077)	(8 091)
Zysk netto ze sprzedaży	36	632	123	1 887	338	494	1 879	74	3 176	3 349	154	1 235	13 377
Pozostałe przychody operacyjne	-	23	29	44	1	23	57	-	3	15	-	21	216
Pozostałe koszty operacyjne (-)	-	(31)	-	(72)	-	(12)	(50)	(5)	(6)	(116)	-	(40)	(332)
Zysk z działalności operacyjnej	36	624	152	1 859	339	505	1 886	69	3 173	3 248	154	1 216	13 261
Przychody finansowe	6	4	-	26	5	5	101	1 468	270	198	-	206	2 289
Koszty finansowe (-)	-	(7)	(2)	(6)	(3)	-	(32)	(361)	(34)	(94)	(2)	(10)	(551)
Zysk brutto	42	621	150	1 879	341	510	1 955	1 176	3 409	3 352	152	1 412	14 999
Podatek dochodowy (bieżące i odroczone obciążenie podatkowe)	(4)	(22)	(9)	(363)	(31)	(62)	(254)	(3)	(529)	(351)	(25)	(146)	(1 799)
Zysk za okres sprawozdawczy	38	599	141	1 516	310	448	1 701	1 173	2 880	3 002	127	1 266	13 201

11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE

Omówienie podstawowych wielkości ekonomiczno-finansowych, ujawnionych w rocznym sprawozdaniu finansowym, w szczególności opis czynników i zdarzeń, w tym o nietypowym charakterze, mających znaczący wpływ na działalność Grupy i osiągnięte przez nią zyski lub poniesione straty w roku obrotowym, a także omówienie perspektyw rozwoju działalności Grupy przynajmniej w najbliższym roku obrotowym.

Ważniejsze zdarzenia mające znaczący wpływ na działalność oraz wyniki finansowe Grupy w roku obrotowym lub których wpływ jest możliwy w następnych latach.

a) Wyniki finansowe Grupy za 2012 rok

SKONSOLIDOWANE WYNIKI FINANSOWE GRUPY ASEEE W 2012 ROKU

	3 miesiące do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	zmiana	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011	zmiana
	tys. PLN	tys. PLN	%	tys. PLN	tys. PLN	%
Przychody ze sprzedaży	137 311	146 299	-6%	462 454	461 867	0%
Zysk brutto ze sprzedaży	37 318	39 610	-6%	124 557	121 660	2%
Zysk netto ze sprzedaży	16 624	18 970	-12%	51 926	55 381	-6%
Zysk z działalności operacyjnej	16 271	18 792	-13%	52 594	54 902	-4%
Zysk za okres sprawozdawczy	14 979	18 308	-18%	49 587	54 653	-9%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	14 957	18 341	-18%	49 626	54 764	-9%
Znormalizowany zysk za okres sprawozdawczy	12 679	17 438	-27%	46 894	49 460	-5%

	3 miesiące do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	zmiana	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011	zmiana
	tys. EUR	tys. EUR	%	tys. EUR	tys. EUR	%
Przychody ze sprzedaży	33 294	33 474	-1%	110 805	111 559	-1%
Zysk brutto ze sprzedaży	9 047	9 083	0%	29 844	29 386	2%
Zysk netto ze sprzedaży	4 026	4 367	-8%	12 442	13 377	-7%
Zysk z działalności operacyjnej	3 943	4 326	-9%	12 602	13 261	-5%
Zysk za okres sprawozdawczy	3 631	4 207	-14%	11 881	13 201	-10%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	3 626	4 215	-14%	11 890	13 228	-10%
Znormalizowany zysk za okres sprawozdawczy	3 080	3 997	-23%	11 236	11 946	-6%

Znormalizowany zysk za okres sprawozdawczy liczyony jest jako „Zysk za okres sprawozdawczy” pomniejszony o wynik na transakcjach o charakterze jednorazowym rozpoznany w wyniku z działalności finansowej.

W 2011 roku transakcje jednorazowe w kwocie 1,25 mln PLN wynikały ze zmniejszenia wyceny odroczych zobowiązań z tytułu nabycia spółek: EST ASEEE Bulgaria, zmniejszenia szacunku zobowiązania z tytułu wypłaty dywidendy byłym udziałowcom BDS (obecnie ASEEE Chorwacja) oraz z wyceny dotychczas posiadanego 50% udziału w spółce ASEEE Slovenia do wartości godziwej w ramach rozliczenia objęcia kontroli nad tą spółką.

W 2012 roku transakcje jednorazowe wynikały ze zmiany wyceny odroczych zobowiązań z tytułu nabycia spółek: EST, ASEEE Bulgaria oraz Altius, Bulgaria i składały się na kwotę rozpoznanego przychodu 0,09 mln EUR oraz rozpoznania aktywa na podatek odroczy z tytułu strat podatkowych w kwocie 0,55 mln EUR. Dodatkowo w 2012 roku zysk z działalności operacyjnej uwzględnia przychód z tytułu rozwiązania rezerwy na potencjalne zobowiązania podatkowe w spółce holdingowej.

W roku 2012 przychody ze sprzedaży wyrażone w PLN utrzymały się na porównywalnym poziomie, notując jedynie symboliczny wzrost w stosunku do roku ubiegłego. Ta sama wielkość wyrażona w EUR nieznacznie spadła (-1%), co wynika z osłabienia się złotego w stosunku do EUR. Pomimo stabilnych przychodów odnotowano wzrost zysku brutto ze sprzedaży, co związane jest przede wszystkim ze zmianą struktury sprzedaży i większym udziałem przychodów ze sprzedaży własnych usług i rozwiązań. Zostało to opisane poniżej, w punkcie Istotne wskaźniki analizowane przez Zarząd Grupy.

Mimo rosnącego zysku brutto ze sprzedaży, Grupa ASEEE zanotowała w 2012 roku nieznaczny spadek zysku netto ze sprzedaży (-6%) oraz zysku z działalności operacyjnej (-4%). Istotny wpływ na niższy poziom zysku netto ze sprzedaży miały problemy

w spółkach ASEE w Rumunii i Chorwacji, przy czym zostały one w dużej części skompensowane lepszymi wynikami osiągniętymi w innych krajach regionu.

Dodatkowo na zysk z działalności operacyjnej wpływ mają prowadzone inwestycje w rozwój funkcjonalnego wymiaru zarządzania Grupą, w tym przede wszystkim w budowę grupowej organizacji sprzedaży, HR i marketingu, a także w rozbudowę sieci sprzedaży na nowych rynkach. Działania te w sumie pochłonęły w 2012 roku kwotę 1,1 mln EUR.

Negatywne wydarzenia roku 2012 oraz dodatkowe koszty związane z inwestycjami zostały w dużej mierze skompensowane lepszymi wynikami części spółek Grupy ASEE. W wielu krajach regionu, przede wszystkim w Serbii, Turcji, Macedonii oraz Bośni i Hercegowinie, spółki odnotowały zarówno wzrost przychodów jak i realizowanej marży. Na uwagę zasługuje tutaj w szczególności Turcja, gdzie sprzedaż rozwiązań do rozliczania wirtualnych płatności, prezentowana w ramach segmentu Rozwiązań w obszarze płatności, wzrosła o 34%, co przełożyło się na 60% wzrost zysku operacyjnego na tym rodzaju działalności.

Pozytywnie na wynik 2012 wpłynęły również akwizycje realizowane zarówno w 2012 roku (Sigma) jak i w drugiej połowie 2011 roku (Altius Bułgaria oraz wykupienie 50% w ASEE Słowenia). Najistotniejszy kwotowo wpływ miała akwizycja Sigmy, która kontrybuowała do skonsolidowanego zysku operacyjnego Grupy kwotą blisko 0,5 mln EUR. Wartość ta rozpoznana została głównie w segmencie rozwiązań dla bankowości (rozwiązanie LeaseFlex).

Wspomniane wcześniej problemy spółki w Chorwacji dotyczyły głównie segmentu *Integracja systemów* i wynikały z decyzji o inwestycjach w nowe linie biznesowe, przy niesprzyjającej sytuacji rynkowej. W czwartym kwartale 2012 roku został przeprowadzony proces restrukturyzacji operacji w ASEE Chorwacja. Spodziewane w 2013 roku efekty powinny zaowocować wzrostem zysku operacyjnego w segmencie *Integracja systemów* o ponad 0,2 mln EUR. Zarząd ASEE nie wyklucza poszukiwania dalszych oszczędności, jeżeli sytuacja rynkowa uzasadni takie działania. Dodatkowo, na wynik spółki w Chorwacji wpływ miały inwestycje w rozwój nowych rynków, w tym poza regionem SEE. Łączne wydatki z tego tytułu w 2012 roku wynosiły 0,5 mln EUR i dotyczyły głównie rozwiązań mobilnych i uwierzytelniających, które prezentowane są w ramach segmentu *Rozwiązań dla bankowości*. Zarząd ASEE oczekuje, że inwestycje w rozwój nowych rynków będą skutkować wzrostem sprzedaży w kolejnych latach.

W przypadku spółki rumuńskiej problemy mają podłożę w bardzo słabym stanie lokalnej gospodarki oraz w niestabilnej sytuacji politycznej. Istotne znaczenie miał również fakt nasilenia się presji konkurencyjnej, również ze strony byłych właścicieli spółek tworzących ASEE Rumunia, którzy próbowali przejmować klientów i zasoby Grupy ASEE. Odbiło się to głównie na segmencie *Rozwiązań dla bankowości*, gdzie wynik operacyjny w porównaniu do roku 2011 spadł o 64%, zaś w przypadku segmentu *Integracja systemów* spadek ten wyniósł 30%. Zarząd ASEE ocenia, że sytuacja w segmencie rozwiązań dla bankowości została ustabilizowana, a portfel zamówień na 2013 rok pozwala liczyć na poprawę wyników w tym segmencie. W segmencie *Integracja systemów* prowadzone są intensywne działania sprzedażowe, które powinny poprawić portfel zamówień na rok 2013. Nie bez znaczenia jest spodziewana w 2013 roku stabilizacja w otoczeniu politycznym w Rumunii, która powinna sprzyjać realizacji projektów dla administracji publicznej i lepszemu wykorzystaniu środków unijnych.

Ważnym jest, że zarówno w przypadku Chorwacji jak i Rumunii, obecne zasoby ludzkie pozwalają na zwiększenie poziomu sprzedaży, bez wzrostu kosztów produkcyjnych a co za tym idzie na bezpośredni wzrost marży operacyjnej.

Większy spadek zysku netto niż zysku operacyjnego jest przede wszystkim efektem pozytywnych wyników na transakcjach o charakterze jednorazowym w roku 2011. Wynik po wyłączeniu tych transakcji został przedstawiony w tabeli powyżej, w linii Znormalizowany zysk za okres sprawozdawczy. Spadek wartości znormalizowanego zysku netto w roku 2012

wyniósł -5%, co jest wartością zbliżoną do zmiany zanotowanej na zysku operacyjnym. Dodatkowo warto zaznaczyć, że wynik netto został obciążony podatkiem u źródła z tytułu dywidend wypłaconych przez spółki zależne do spółki holdingowej w kwocie 274 tys. EUR, co oznacza wzrost o kwotę 30 tys. EUR w stosunku do roku poprzedniego. Wyższa wartość podatku u źródła wynika ze wzrostu wartości dywidend wypłaconych przez spółki zależne w 2012 roku oraz z innej geograficznej struktury tych transferów.

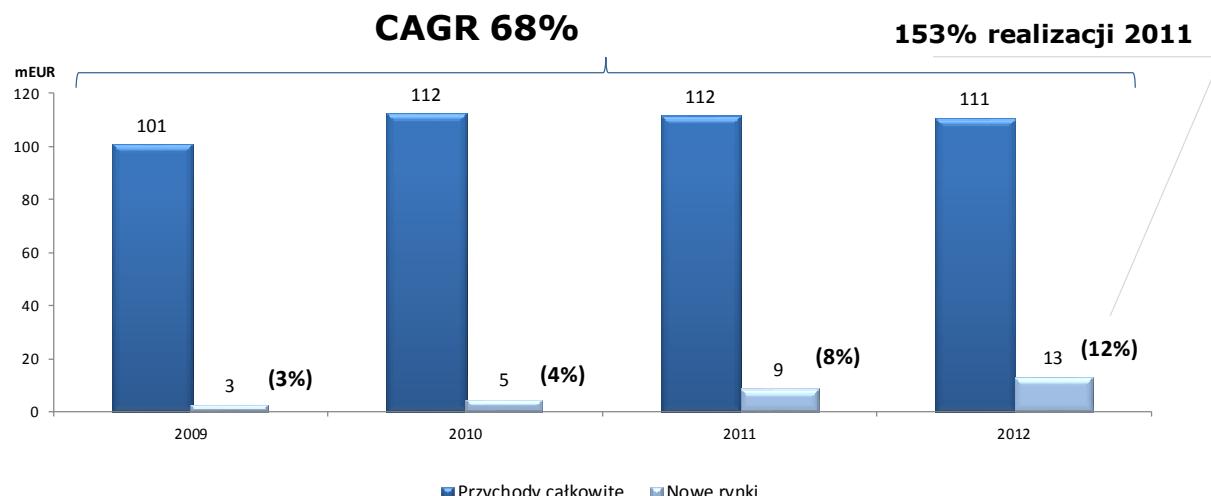
Istotne wskaźniki analizowane przez Zarząd

W poniższej sekcji przedstawiono analizę skonsolidowanych wyników Grupy ASEE za ostatnie lata w ujęciu stosowanym przez Zarząd Grupy. W szczególności przedstawiono podstawowe wielkości monitorowane i analizowane przez Zarząd w procesie wyznaczania przyszłych celów dla Grupy oraz oceny stopnia ich realizacji.

W związku z tym, że Grupa działa na wielu rynkach i operuje różnymi walutami lokalnymi, dla celów zarządczych stosowana jest w Grupie wspólna waluta EUR. Wszelkie analizy, cele i budżety są w Grupie ASEE przygotowywane w EUR, stąd też poniższa analiza podstawowych wskaźników analizowanych przez Zarząd została również przedstawiona w oryginalnych wartościach, walucie EUR.

Rodzaje przychodów mierzone i analizowane przez Zarząd Grupy

Przychody realizowane na Nowych Rynkach



W związku ze słabą koniunkturą na rynkach, na których operuje Grupa ASEE, możliwości wzrostu skali operacji wynikające z samego wzrostu rynków są ograniczone. Reagując na tą sytuację, Zarząd ASEE nieustannie poszukuje czynników, które mogłyby stymulować rozwój Grupy niezależnie od niesprzyjającej sytuacji makroekonomicznej. Jednym ze strategicznych sposobów osiągnięcia tego celu jest zdaniem Zarządu zwiększenie wartości sprzedaży na Nowych Rynkach. Jako sprzedaż na Nowych Rynkach rozumie się: sprzedaż w nowych lokalizacjach geograficznych oraz sprzedaż w obecnych lokalizacjach grup produktów, które dotychczas nie były oferowane w tych lokalizacjach. Jako punkt wyjścia w analizie Nowych Rynków przyjmuje się strukturę sprzedaży na początku 2009 roku.

Jak pokazuje wykres powyżej, Grupie ASEE udało się osiągnąć dobrą dynamikę wzrostu przychodów z Nowych Rynków, przy czym wartość tej sprzedaży wciąż stanowi zaledwie 12% łącznych przychodów Grupy ASEE (dla porównania: w 2011 roku było to 8% całosci przychodów).

W segmencie *Rozwiązań dla bankowości* największym Nowym Rynkiem pod względem zrealizowanej sprzedaży w 2012 roku była Chorwacja, (gdzie sprzedawane są rozwiązania ASEBA PUB oraz Experience Front Office), a następnie Bośnia i Hercegowina.

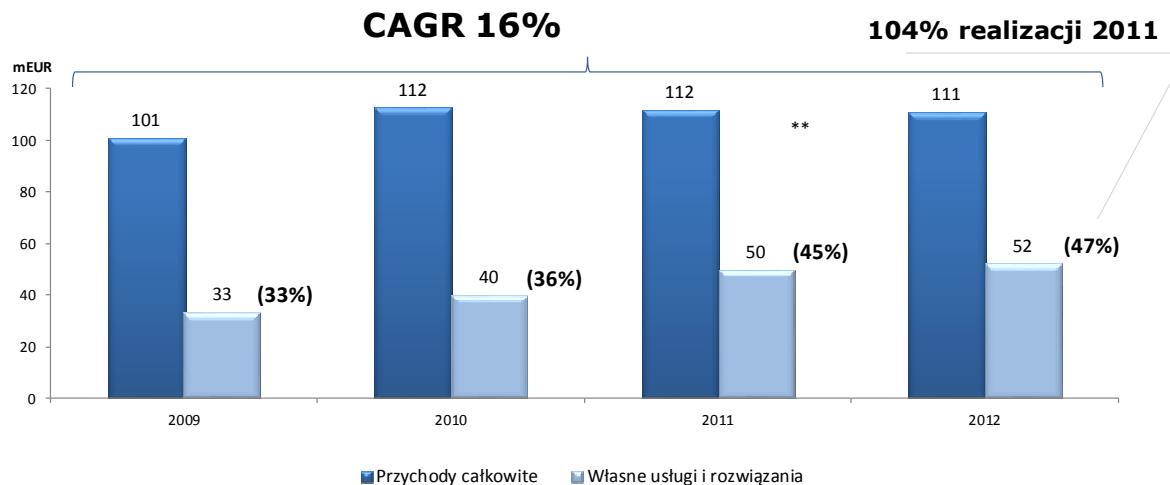
W segmencie *Rozwiązań w obszarze płatności* Nowymi Rynkami z największymi zrealizowanymi przez Grupę przychodami są Bułgaria (w zakresie rozwiązań POS i ATM) oraz Chorwacja (w zakresie rozwiązań POS oraz wirtualnych płatności). Ponadto ważną strategicznie pozycją jest sprzedaż, głównie w formule outsourcingowej, rozwiązań do rozliczania internetowych płatności do klientów z krajów innych niż Turcja, w tym również spoza regionu Południowo - Wschodniej Europy.

W segmencie *Integracja systemów* największymi nowymi rynkami były Serbia (w zakresie własnych rozwiązań) oraz Turcja (głównie sprzedaż rozwiązań InAct, które w 2012 roku było prezentowane w tym segmencie).

Rosnąca w latach 2011-2012 wartość sprzedaży na Nowych Rynkach pozwoliła na utrzymanie porównywalnego poziomu sprzedaży w tym okresie, mimo niesprzyjającej koniunktury na rynkach regionu. Zarząd ASEE zakłada, że dodatkowe instrumenty wspierania sprzedaży na Nowych Rynkach, w tym przede wszystkim premiujący takie transakcje sposób wynagradzania przedstawicieli handlowych, pozwolą na uzyskanie większej dynamiki wzrostu przychodów z Nowych Rynków i tym samym wyższej wartości sprzedaży całej Grupy.

W perspektywie kilku najbliższych lat, Zarząd ASEE planuje istotne zwiększenie wartości sprzedaży na rynkach poza regionem Południowo - Wschodniej Europy. W pierwszej kolejności planowane jest oferowanie produktów ASEE na rynkach rozwijających się, przede wszystkim przy wykorzystaniu sieci lokalnych partnerów.

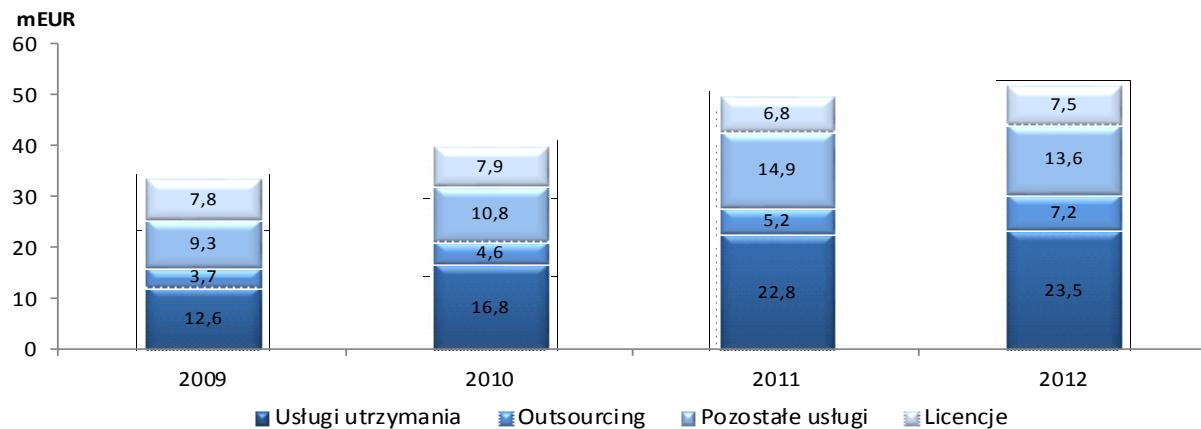
Własne usługi i oprogramowanie



Celem, który stawia przed sobą Zarząd Grupy jest koncentracja na własnych usługach i oprogramowaniu oraz ciągły wzrost przychodów z tytułu ich sprzedaży. Ostatnie lata pokazują, że udaje się realizować ten cel. Przychody ze sprzedaży własnych usług i oprogramowania rosną w wartościach bezwzględnych, a także stanowią coraz większy udział w całości sprzedaży realizowanej przez Grupę (w ostatnim roku wzrost wyniósł 2 mln EUR, co przełożyło się na zwiększenie z 45% do 47% udziału własnych usług i oprogramowania w strukturze przychodów).

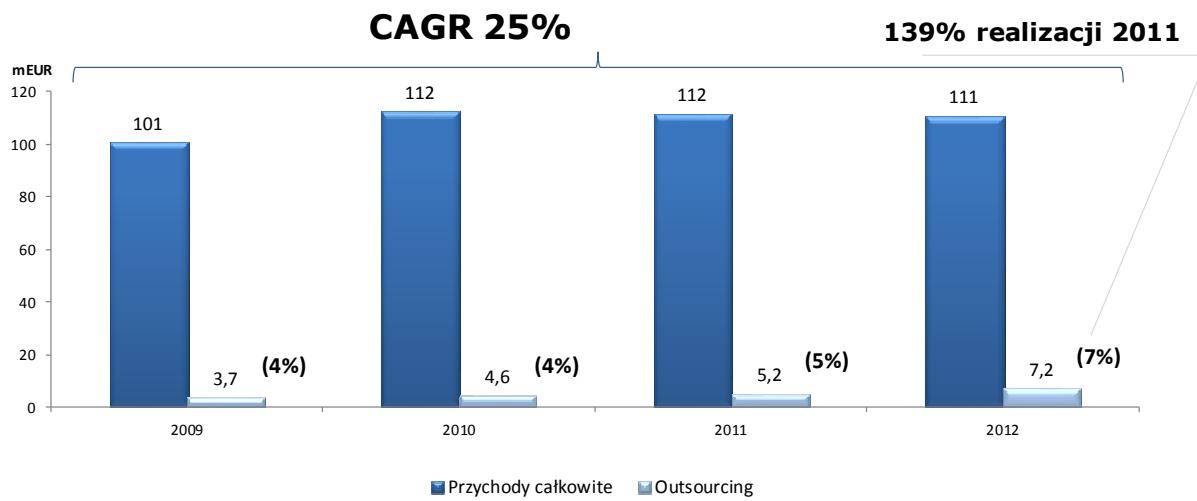
Sprzedaż w podziale na aktywności

W ramach przychodów z własnych usług i oprogramowania Zarząd śledzi przychody w podziale na aktywności sprzedażowe, to jest ze sprzedaży własnych licencji, własnych usług utrzymania, własnych usług outsourcingowych oraz pozostałych usług własnych (wdrożenia i modyfikacje). Analiza najważniejszych pozycji przychodów własnych w podziale na poszczególne aktywności została przedstawiona na wykresie poniżej.



W ostatnich latach Grupa realizuje strategię wzrostu przychodów z tytułu usług utrzymania i outsourcingu, co pozytywnie wpływa na bezpieczeństwo działalności i jej powtarzalność. Niestety nie udało się na razie zbudować trwałej tendencji wzrostowej przychodów z tytułu sprzedaży licencji własnych, co zostało bardziej szczegółowo przedstawione na jednym z wykresów poniżej.

Outsourcing



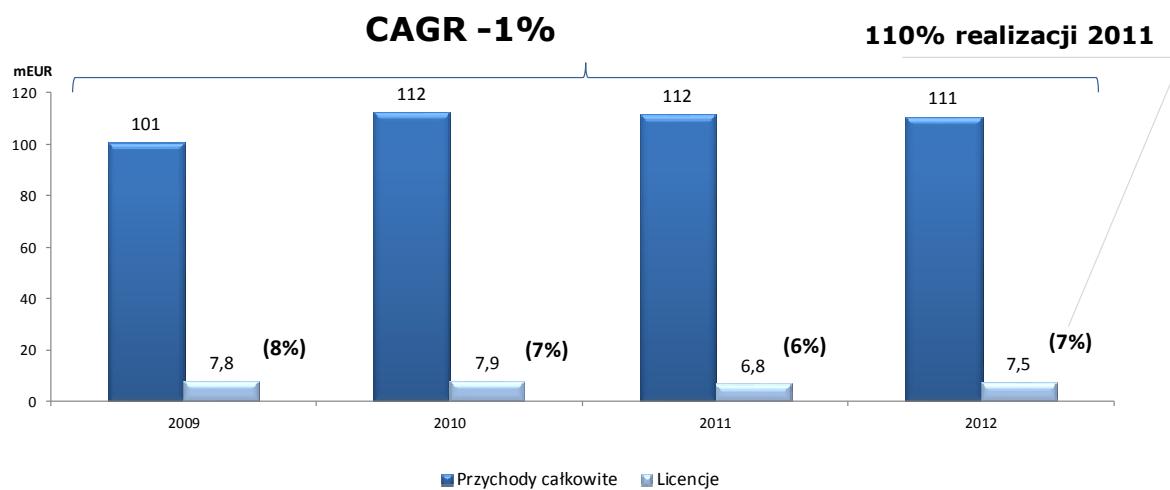
W ostatnich latach Grupa ASEE odnotowała wzrost przychodów z tytułu własnego outsourcingu średnio na poziomie 25% rocznie. Usługi outsourcingowe sprzedawane są przede wszystkim w ramach dwóch segmentów, w których działa Spółka.

W segmencie *Rozwiązań w obszarze płatności* sprzedawane są głównie usługi rozliczania transakcji płatności internetowych (system NestPay) oraz wynajmowane są terminale

płatnicze (POS) oraz bankomaty (ATM). W ciągu ostatnich dwóch lat złożony roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) przychodów z tytułu outsourcingu dla segmentu Rozwiązań w obszarze płatności wyniósł 156% rocznie.

Usługi outsourcingu sprzedawane są również w ramach segmentu *Rozwiązań dla bankowości*, głównie w Serbii oraz Czarnogórze, gdzie oferowana jest kompleksowa usługa serwisu elektronicznej bankowości dla klientów indywidualnych i korporacyjnych, uruchomionego na sprzęcie należącym do Grupy. Przychody z tytułu sprzedaży tych usług utrzymują się w ostatnich 4 latach na relatywnie stałym poziomie. Złożony roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) całkowitych przychodów z tytułu usług outsourcingu dla bankowości, w ciągu ostatnich trzech lat wynosi 5%.

Licencje własne

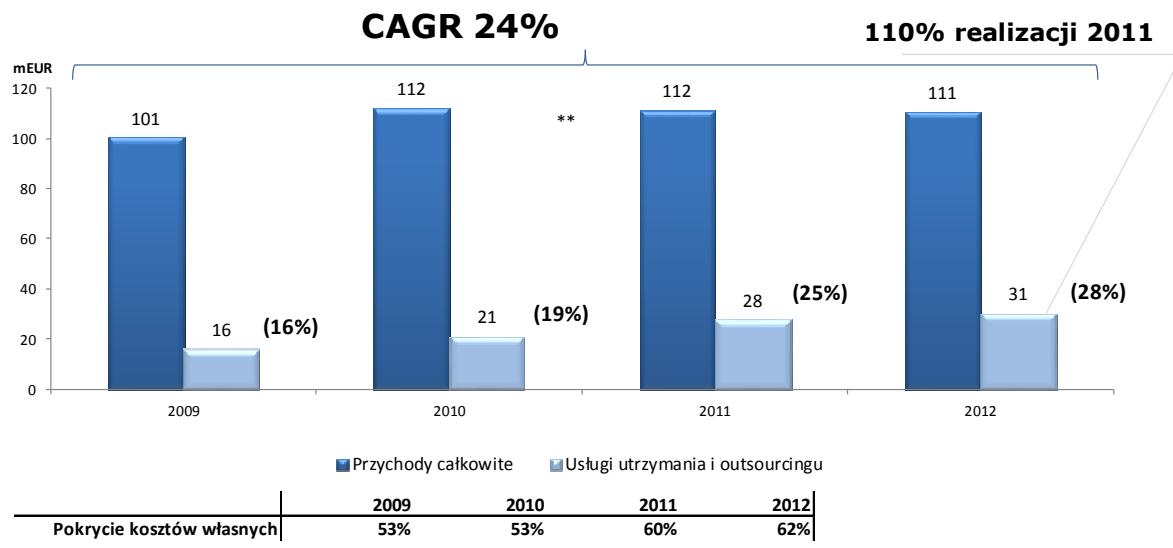


W ciągu ostatnich trzech lat złożony roczny wskaźnik wzrostu (CAGR) przychodów z tytułu sprzedaży własnych licencji wyniósł -1%. W roku 2012 udało się wyhamować tendencję spadkową w sprzedaży licencji, i osiągnąć pewien wzrost, jednak nie udało się jeszcze powrócić do poziomu przychodów z lat 2009 i 2010.

Największy wpływ na wynik 2012 roku miał spadek przychodów z tytułu własnych licencji w obszarze zintegrowanych systemów dla bankowości, głównie w Rumunii o kwotę 1 mln EUR oraz w Serbii o kwotę 0,5 mln EUR. Spadki te zostały jednak zrównoważone wzrostem przychodów licencyjnych w obszarze zintegrowanych systemów dla bankowości w innych krajach o kwotę 0,3 mln EUR oraz wzrostem przychodów licencyjnych w segmencie *Integracja systemów*. Na wzrost składa się sprzedaż tureckiego systemu do wykrywania nadużyć w bankach InAct (który w 2012 roku prezentowany jest w segmencie *Integracja systemów*, natomiast od roku 2013 stanowi już część segmentu *Rozwiązań dla bankowości*) oraz ze zrealizowanej w 2012 roku akwizycji spółki Sigma i sprzedawanego przez nią rozwiązania Fidelity.

Grupa podejmuje działania aby osiągnąć wzrost przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży własnych licencji w roku 2013 i latach kolejnych. Jednak w tym samym czasie, ASEEE kładzie nacisk na wzrost sprzedaży oprogramowania w modelu SaaS (Software as a Service), która prezentowana jest jako przychody z Outsourcingu, co w naturalny sposób wpływa na zmniejszenie przychodów z tytułu licencji.

Outsourcing i usługi utrzymania



Na powyższym wykresie przedstawiono skumulowane zmiany przychodów z tytułu outsourcingu oraz usług utrzymania, które łącznie traktowane są jako przychody powtarzalne. Zarówno wartość przychodów z tytułu outsourcingu oraz usług utrzymania jak i pokrycie kosztów własnych tymi przychodami z roku na rok rośnie, co pozytywnie wpływa na stabilność i bezpieczeństwo prowadzonej działalności. Pokrycie kosztów własnych powtarzalnymi przychodami wzrosło z 53% w 2009 roku do 62% w roku 2012. Zarząd ASEEE planuje dalszy wzrost tego wskaźnika w kolejnych latach.

b) Struktura skonsolidowanego bilansu

	31 grudnia 2012 tys. PLN	31 grudnia 2011 tys. PLN	31 grudnia 2012 %	31 grudnia 2011 %
Aktywa trwałe	540 203	560 893	71%	68%
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	47 970	33 349	6%	4%
Wartość firmy	487 111	523 149	64%	64%
Pozostałe	5 122	4 395	1%	0%
Aktywa obrotowe	218 717	260 123	29%	32%
Zapasy	16 331	13 079	2%	2%
Należności z tyt. dostaw i usług i rozliczenia międzyokresowe	81 103	91 629	11%	11%
Należności z tyt. wyceny kontraktów IT	12 480	27 546	2%	3%
Aktywa utrzymywane do terminu wymagalności	21 071	4 586	2%	1%
Środki pieniężne i depozyty	74 153	103 222	10%	13%
Pozostałe	13 579	20 061	2%	2%
RAZEM AKTYWA	758 920	821 016	100%	100%

Głównym składnikiem aktywów Grupy Asseco South Eastern Europe jest wartość firmy. W 2012 roku nastąpił jej spadek w wyniku umocnienia złotego w stosunku do walut w których wyrażone są wartości firmy (m.in. spadek kursu dinara serbskiego o 15% i leja rumuńskiego o 10%). Czynnikiem, który częściowo skompensował spadek wartości firmy

w wyniku umocnienia złotego była akwizycja spółki Sigma, Turcja skutkująca podwyższeniem wartości firmy o kwotę 20 mln PLN.

Wzrost o 14,5 mln PLN salda rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych wynika głównie ze wzrostu salda zakończonych w ciągu roku (6,5 mln PLN) oraz niezakończonych (8 mln PLN) prac rozwojowych. Na zmianę salda zakończonych prac rozwojowych (o 6,5 mln PLN) największy wpływ miało nabycie Sigma, Turcja (7,3 mln PLN). Z kolei zmiana salda niezakończonych prac rozwojowych wynikała przede wszystkim ze skapitalizowanych kosztów w Serbii w kwocie (3,4 mln PLN), które dotyczyły głównie rozwoju produktów z rodziny ASEBA i Experience, w Chorwacji w kwocie (1,5 mln PLN) w ramach rozwoju produktów mobilnych oraz w Turcji w kwocie (3,2 mln PLN) w związku z rozwojem produktów NestPay, InAct, Fidelity oraz LeaseFlex.

Wzrost salda zapasów w Grupie wynika głównie ze wzrostu zapasów na potrzeby kontraktów realizowanych w spółkach w Serbii i Rumunii. Ma on charakter tymczasowy i wynika ze stadium realizacji kontraktów.

Spadek salda środków pieniężnych i depozytów wynika z wypłaconej w ciągu roku dywidendy za 2011 rok (18,6 mln PLN) oraz wydatków z tytułu nabycia Sigma i mniejszościowych pakietów w innych spółkach Grupy (29,5 mln PLN), które nie zostały w całości pokryte gotówką wygenerowaną przez działalność operacyjną w ciągu 2012 roku. Dodatkowo o 16 mln PLN zwiększyło się saldo aktywów utrzymywanych do terminu wymagalności (obligacje skarbowe oraz lokaty 3-12 miesięczne), które są jedną z form lokowania środków pieniężnych posiadanych przez Grupę.

Istotnie spadła wartość należności z tytułu dostaw i usług oraz z tytułu wyceny kontraktów IT, co po części jest również efektem zmian kursów walut obcych, w których sporządzane są sprawozdania spółek wchodzących w skład Grupy.

Udział pozostałych składników aktywów w łącznej wartości aktywów na dzień 31 grudnia 2012 roku utrzymał się na porównywalnym poziomie w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2011 roku.

	31 grudnia 2012	31 grudnia 2011	31 grudnia 2012	31 grudnia 2011
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Kapitał własny	664 853	705 811	88%	86%
Zobowiązania długoterminowe	5 838	6 011	1%	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	88 229	109 194	11%	13%
Oprocentowane kredyty bankowe	489	590	0%	0%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i rozliczenia międzyokresowe kosztów	45 519	49 930	6%	6%
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	8 502	9 360	1%	1%
Zobowiązania z tytułu kontraktów IT	2 966	1 049	0%	0%
Zobowiązania finansowe	1 974	2 120	0%	0%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	28 779	46 145	4%	6%
RAZEM PASYWNA	758 920	821 016	100%	100%

W 2012 roku wzrósł udział finansowania kapitałem własnym. Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów ogółem wzrósł z 86% na dzień 31 grudnia 2011 roku do 88% na dzień 31 grudnia 2012 roku. Zmalał z kolei udział zobowiązań krótkoterminowych, głównie w wyniku zmniejszenia pozostałych zobowiązań krótkoterminowych z 46 145 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2011 roku do 28 779 tys. PLN na dzień 31 grudnia 2012 roku. Wynikało to przede wszystkim ze spadku zobowiązań z tytułu otrzymanych zaliczek o 10 mln PLN oraz spadku zobowiązań z tytułu wynagrodzeń i zobowiązań niezafakturowanych.

c) Struktura skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych

	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2011
	tys. PLN	tys. PLN
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	54 213	43 829
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(54 911)	(30 965)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(19 659)	(19 274)
Zmniejszenie stanu środków pieniężnych	(20 357)	(6 410)

Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły w 2012 roku 54 213 tys. PLN, co oznacza wzrost o ponad 10 mln PLN w stosunku do roku poprzedniego. Większa wartość przepływów z działalności operacyjnej jest przede wszystkim efektem lepszego zarządzania kapitałem obrotowym, a w szczególności ze spadku należności z tytułu wyceny kontraktów IT oraz należności handlowych.

W zakresie działalności inwestycyjnej wzrost wypłyów wynika głównie z większych wydatków na akwizycje nowych spółek. Na zakup tureckiej spółki Sigma oraz wykup mniejszościowych akcjonariuszy w innych spółkach Grupy wydano w 2012 roku 29,5 mln PLN, podczas gdy akwizycje w ciągu 2011 roku pochłonęły 8,4 mln PLN.

Przepływy z działalności finansowej utrzymywały się w latach 2011-2012 na zbliżonym poziomie. Największą pozycję pozostawała dywidenda wypłacona akcjonariuszom Asseco South Eastern Europe S.A. (13,3 mln PLN wypłacone w roku 2011 oraz 18,6 mln PLN wypłacone w roku 2012).

d) Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

	3 miesiące do 31 grudnia 2012	12 miesięcy do 31 grudnia 2012	3 miesiące do 31 grudnia 2011	12 miesięcy do 31 grudnia 2011
Marża zysku brutto ze sprzedaży	27%	27%	27%	26%
Marża zysku EBITDA	14%	14%	15%	14%
Marża zysku operacyjnego	12%	11%	13%	12%
Marża zysku za okres sprawozdawczy	11%	11%	13%	12%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)		7%		8%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)		6%		7%

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:

Marża zysku brutto ze sprzedaży = zysk brutto ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży

Marża zysku EBITDA = (zysk operacyjny + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży

Marża zysku operacyjnego = zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży

Marża zysku za okres sprawozdawczy = zysk za okres sprawozdawczy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / przychody ze sprzedaży

Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) = zysk za okres sprawozdawczy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / średnioroczne kapitały własne przypisane Akcjonariuszom Jednostki Dominującej

Stopa zwrotu z aktywów (ROA) = zysk za okres sprawozdawczy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / średnioroczne aktywa

Marża brutto na sprzedaży za okres sprawozdawczy wzrosła w stosunku do 2011 roku o 1 pp., zaś marża zysku operacyjnego spadła o 1 pp. Spadek o 1 pp marży zysku za okres sprawozdawczy wynika przede wszystkim z transakcji o charakterze jednorazowym, które zostały rozpoznane w 2011 roku, co zostało opisane punkcie 11 a) niniejszego sprawozdania. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku stopy zwrotu z kapitału własnego, która wyniosła 7% i była niższa o 1 pp. w stosunku do roku poprzedniego oraz stopy zwrotu z aktywów, która wyniosła 6% i również była niższa o 1 pp. w stosunku do roku 2011. Po wyłączeniu transakcji finansowych o charakterze jednorazowym w 2011 roku stopy zwrotu ROE i ROA są na zbliżonym poziomie w obydwu latach.

Wskaźniki płynności

	31 grudnia 2012 roku	31 grudnia 2011 roku
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	130 488	150 929
Wskaźnik płynności bieżącej	2,48	2,38
Wskaźnik płynności szybkiej	2,22	2,21
Wskaźnik natychmiastowej płynności	1,08	0,99

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:

Kapitał pracujący = aktywa obrotowe (krótkoterminowe) - zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe (krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe

Wskaźnik natychmiastowej płynności = (obligacje i papiery wartościowe utrzymywane do terminu wymagalności + środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe

Wszystkie wskaźniki płynności utrzymały się na poziomie zbliżonym do roku 2011. Spadek kapitału pracującego wynika głównie ze zrealizowanej w ciągu 2012 akwizycji spółki Sigma (29,5 mln PLN wydatku) oraz większej wypłaconej dywidendy (18,6 mln PLN).

Wskaźniki zadłużenia

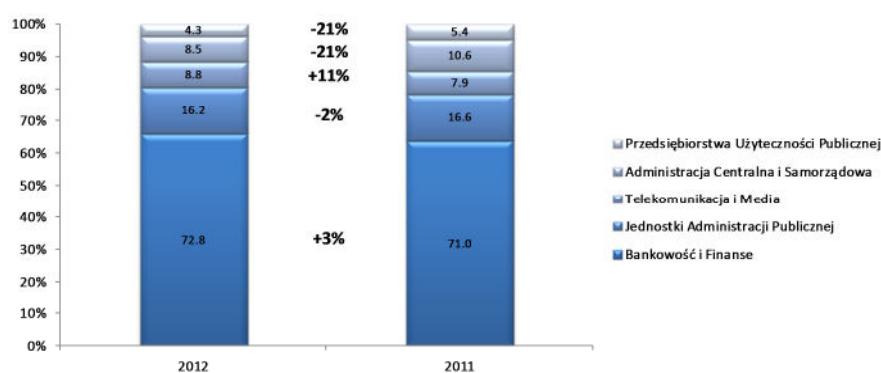
	31 grudnia 2012 roku	31 grudnia 2011 roku
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	12,39%	14,03%

Powyższy wskaźnik został wyliczony według następujących wzorów:

Wskaźnik zadłużenia ogólnego = (zobowiązania długoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe) / aktywa

Wskaźnik zadłużenia ogólnego spadł o 1,6 punktu procentowego w stosunku do poziomu z roku 2011, głównie ze względu na wzrost udziału finansowania kapitałem własnym oraz spadek udziału zobowiązań krótkoterminowych w strukturze bilansu (z 13% na dzień 31 grudnia 2011 roku do 11% na dzień 31 grudnia 2012 roku).

e) Struktura sprzedaży według sektorów



W 2012 roku Grupa odnotowała 3%-owy wzrost przychodów w sektorze bankowości i finansów. Przychody do klientów z tego sektora niezmiennie stanowią największy udział w przychodach ogółem, który w 2012 roku wzrósł o 2 pp. w stosunku do roku poprzedniego, osiągając

wartość 66%. 3% wzrost przychodów z sektora bankowości i finansów można uznać za bardzo dobry wynik, uwzględniając problemy i spadek przychodów w Rumunii w segmencie Rozwiązań dla bankowości, co zostało opisane w punkcie 11 a). Spadek ten został w całości pokryty przez wzrost sprzedaży w Serbii, Bośni i Hercegowinie oraz Turcji.

Rok 2012 zakończył się zarówno spadkiem udziału w całkowitych przychodach jak i spadkiem w wartościach bezwzględnych przychodów ze sprzedaży dla sektora Przedsiębiorstw Użyteczności Publicznej oraz Administracji Centralnej i Samorządowej. Główną przyczyną był spadek w Rumunii, co jak zostało opisane w punkcie a) ma podłożę w bardzo słabym stanie lokalnej gospodarki oraz w niestabilnej sytuacji politycznej.

Znacznie mniejsze kwotowo spadki w Kosowie i Macedonii zostały w całości pokryte przez wzrost przychodów w tym sektorze wygenerowany w Serbii i Chorwacji.

Wzrost przychodów realizowanych w sektorze Telekomunikacji i Mediów został zrealizowany głównie przez spółkę w Macedonii.

12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY

Charakterystyka zewnętrznych i wewnętrznych czynników istotnych dla rozwoju przedsiębiorstwa emitenta oraz opis perspektyw rozwoju działalności emitenta co najmniej do końca roku obrotowego następującego po roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdanie finansowe zamieszczone w raporcie rocznym, z uwzględnieniem elementów strategii rynkowej przez niego wypracowanej.

Czynniki zewnętrzne istotne dla rozwoju Grupy

- rozwój gospodarczy w regionie Europy Południowo – Wschodniej, przede wszystkim w kontekście możliwej recesji oraz działań podejmowanych obecnie w poszczególnych krajach w celu przewyciążania kryzysu, a także przyszłej koniunktury gospodarczej w regionie i ewentualnego powrotu na ścieżkę stabilnego wzrostu,
- sytuację na rynku informatycznym w regionie Europy Południowo – Wschodniej, wciąż ta część Europy w zakresie rynku IT jest bardzo niedoinwestowana w stosunku do krajów Europy Zachodniej,
- konsolidację i rozwój sektora bankowego w regionie Europy Południowo – Wschodniej,
- perspektywy poszerzenia rynków zbytu za granicą oraz oferty produktowej w związku z planowanymi akwizycjami,
- opanowanie niszc rynkowych,
- dostęp do strukturalnych funduszy unijnych w Rumunii, Bułgarii i Chorwacji oraz przedakcesyjnych w Macedonii i Kosowie,
- proces informatyzacji administracji publicznej, w celu dostosowania jakości oraz funkcjonalności świadczonych usług do standardów międzynarodowych a szczególności wymogów Unii Europejskiej,
- inflację i wahania kursów walut (przede wszystkim euro, ale również kursów walut państw w których Grupa prowadzi działalność),
- działania związane z nasilającą się konkurencją zarówno ze strony lokalnych jak i zagranicznych przedsiębiorstw informatycznych, szczególnie w przypadku ubiegania się o realizację dużych oraz prestiżowych kontraktów,
- zmiany sytuacji kredytowej, płynności finansowej, możliwości finansowania się przez odbiorców,
- szanse i ryzyka związane ze stosunkowo szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT.

Czynniki wewnętrzne istotne dla rozwoju Grupy

- jakość i kompleksowość oferty Grupy ASEE,
- nakłady na badania i rozwój,
- stabilność i doświadczenie kadry menażerskiej
- uporządkowanie struktury Grupy i jej przejrzystość,
- bogate doświadczenia w kompleksowych projektach informatycznych angażujących różnorodne usługi na szerokim obszarze geograficznym,
- skuteczne działania zespołu sprzedawczego i marketingowego,
- szanse realizacji złożonych projektów informatycznych prowadzonych na podstawie długoterminowych kontraktów,
- realizację strategii operacyjnej Grupy zakładającej między innymi ekspansję na nowe rynki zagraniczne,
- realizację planowanych akwizycji nowych podmiotów.

13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Opis istotnych czynników ryzyka, z okresem, w jakim stopniu Grupa jest na nie narażona.

a) Istotne czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Grupa

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Europie Południowo - Wschodniej

Grupa prowadzi działalność w Europie Południowo - Wschodniej. Strategią Grupy jest dalsza ekspansja w tym regionie i poza jego granicami, w innych krajach rozwijających się. W konsekwencji planowanego rozwoju, na działalność Grupy mogą oddziaływać czynniki związane ze stabilnością gospodarczą i polityczną w tym regionie. W ramach ekspansji będziemy musieli sprostać również nowej konkurencji, nowemu rynkowi i nowym przepisom. Rozwój sektora usług informatycznych jest ściśle związany z ogólną sytuacją ekonomiczną w krajach Europy Południowo-Wschodniej, w których nasza Grupa prowadzi działalność. Na osiągane przez nas wyniki finansowe największy wpływ wywiera tempo wzrostu PKB, poziom inwestycji w przedsiębiorstwach oraz stopa inflacji.

Ryzyko związane z brakiem politycznej stabilności w regionie Europy Południowo - Wschodniej

Ewentualne zmiany w składach rządów w państwach Europy Południowo - Wschodniej mogą wywołać okresy politycznej niestabilności, którym może towarzyszyć spadek wydatków publicznych. Restrykcje Unii Europejskiej dotyczące wydatków budżetowych w Rumunii i Bułgarii mogą również zmusić rządy tych państw do przeznaczania zasobów na projekty, których realizacja jest już w toku, a zmniejszać alokowanie środków do innych branż, w tym do branży informatycznej.

Ryzyko związane z konkurencją w Europie Południowo-Wschodniej

Infrastruktura branży informatycznej i rynek takich usług stają się w Europie Południowo - Wschodniej wysoce konkurencyjne. Mając na względzie szeroki wachlarz usług i produktów znajdujących się w naszej ofercie, stanowimy konkurencję dla dużych firm konsultingowych, dużych międzynarodowych firm technologicznych, firm informatycznych zajmujących się outsourcingiem, a także firm zajmujących się tworzeniem oprogramowania, w tym ze strony wewnętrznych działów informatycznych dużych spółek działających w regionie. Branża informatyczna doświadcza gwałtownych zmian, związanych z nowymi inwestycjami dokonywanymi przez duże spółki technologiczne oraz nabywaniem lokalnych spółek przez graczy międzynarodowych. Ponadto, najwięksi gracze na globalnym rynku, obecni dotychczas jedynie na rynku dużych przedsiębiorstw, wprowadzają do swojej oferty rozwiązania oraz metodologię wdrożenia przeznaczoną dla średnich przedsiębiorstw.

Ryzyko związane z ewentualnymi sporami prawnymi dotyczącymi praw autorskich

Rozwój działalności Grupy na rynku produktów informatycznych jest silnie uzależniony od praw własności intelektualnej, w szczególności od praw autorskich do programów komputerowych. Istnieje ryzyko, że w niektórych krajach, w których nasze spółki zależne prowadzą działalność, mogą powstawać wątpliwości, co do skuteczności przeniesienia na Grupę prawa własności do kodów oprogramowania, stworzonych przez pracowników poszczególnych spółek zależnych, a to ze względu na różne regulacje dotyczące ochrony własności intelektualnej obowiązujące w tych krajach.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Grupa prowadzi działalność na rynkach w wielu krajach Europy Południowo-Wschodniej. Umowy zawierane przez spółki z Grupy są denominowane w różnych walutach, również obcych w stosunku do rynków, na których Grupa prowadzi działalność, w tym w euro, dolarach amerykańskich, lejach rumuńskich, kunach chorwackich, dinarach serbskich, denarach macedońskich czy tureckich lirach. Chwilowe wahania kursów walut oraz długoterminowe trendy na rynku walut mogą mieć wpływ na wyniki finansowe Grupy.

b) Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy**Ryzyko związane z wahaniem przychodów i wydatków**

Ze względu na charakter branży IT, tj. projektowy charakter inwestycji, przychody Grupy mogą wahać się znacząco w poszczególnych okresach. Jest możliwe, że osiągnięte w przyszłości wyniki operacyjne będą na niższym poziomie niż oczekiwane przez rynek, ze względu na wpływ negatywnych czynników. Zmiany technologiczne mogą spowodować, że obecna technologia i produkty Grupy mogą okazać się przestarzałe i będą wymagać dokonania znaczących, nowych inwestycji.

Ryzyko związane z niewykonaniem lub niewłaściwą realizacją projektów oraz z utratą zaufania klientów

W każdym z głównych obszarów działalności, świadczenie usług przez Grupę opiera się na zaufaniu klientów i jakości naszych produktów i usług. Należyte wdrożenie naszych projektów informatycznych, mających kluczowy wpływ na działalność operacyjną naszych klientów, pociąga za sobą, w większości przypadków, podpisanie długofletnych umów z takimi klientami. Od jakości dostarczonych rozwiązań oraz obsługi klientów zależy ich zaufanie do naszej Grupy.

Ryzyko związane z umowami ze stałym wynagrodzeniem (fixed-price contracts)

Niektóre umowy o świadczenie usług lub dostarczanie produktów informatycznych zawarte przez Grupę przewidują stałe wynagrodzenie, w związku z tym nie są rozliczane w oparciu o czas i poniesione koszty (time-and-material basis). Jeżeli niewłaściwie oszacujemy zasoby i czas wymagany do realizacji projektu, przyszły wzrost wynagrodzeń, inflację, czy kurs wymiany walut, lub jeżeli nie zrealizujemy naszych zobowiązań umownych w przewidzianym terminie, wówczas może mieć to negatywny wpływ na wyniki Grupy i przepływ środków pieniężnych.

Ryzyko związane z pozyskiwaniem projektów informatycznych

Część przychodów Grupy jest generowana przez projekty pozyskiwane w ramach przetargów organizowanych przez instytucje i firmy państowe oraz duże przedsiębiorstwa prywatne. W większości takich przetargów udział biorą firmy należące do czołówki na rynku informatycznym w danym regionie oraz znaczące firmy zagraniczne, co znacznie zwiększa konkurencję. Nasza działalność zależy od dostępności do wiarygodnych informacji dotyczących przyszłych planów inwestycyjnych, w sektorze państwowym i prywatnym, w zakresie technologii informatycznych i telekomunikacyjnych. Dostęp do informacji dotyczących w szczególności sektora państwowego jest bardzo ograniczony. Ponadto brak procedur i doświadczenia w pozyskiwaniu funduszy strukturalnych lub funduszy unijnych w Rumunii i Bułgarii może wpływać na naszą zdolność generowania wzrostu na przewidywanym poziomie.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych klientów

Działalność Grupy w znacznym stopniu opiera się na realizacji projektów, które są długotrwałe i wymagają dużych nakładów pracy. Realizacja umów zawartych z największymi odbiorcami w znacznym stopniu wpłynie na nasze przychody w kolejnych latach.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Działalność Grupy charakteryzuje się ścisłą współpracą z dużymi firmami zagranicznymi. Istnieje ryzyko, że kluczowi dostawcy Grupy mogą zmienić swoje strategie stosowane wobec lokalnych partnerów i zechcą dążyć do wzmacnienia współpracy z jednym wybranym podmiotem. Oni sami mogą także rozpocząć oferowanie usług wdrożeniowych dotyczących ich produktów, czy też podnieść ceny oferowanych produktów. Współpraca z takimi firmami jak Microsoft czy Oracle obarczona jest szczególnym ryzykiem.

Ryzyko związane z sektorem bankowym

Jeden z najważniejszych obszarów naszej działalności to dostarczanie rozwiązań i świadczenie usług informatycznych na rzecz banków i innych instytucji finansowych. Ponadto obecny brak stabilności w sektorze finansów może skutkować obniżeniem poziomu inwestowania i optymalizacją kosztów przez instytucje finansowe, co może mieć negatywny wpływ na działalność Grupy. Ze względu na duży nacisk kładziony na sektor finansowy, jakkolwiek spadek inwestycji w nowe rozwiązania i usługi informatyczne lub spadek działalności promocyjnej w odniesieniu do istniejących produktów i usług w dziedzinie biznesu ze strony kluczowych klientów miałby niewątpliwie niekorzystny wpływ na działalność Grupy. Sektor bankowy w skali globalnej, a w szczególności w regionach Europy Południowo-Wschodniej, jest w fazie intensywnej konsolidacji, z naciskiem na standaryzację rozwiązań i optymalizację kosztów na poziomie danej grupy. Rozstrzygnięcie centrali na korzyść innych, preferowanych globalnych uczestników rynku informatycznego w dziedzinie technologii, może niekorzystnie wpływać na działalność Grupy.

Ryzyko związane z jednostkami świadczącymi usługi integracyjne

Na niektórych rynkach, na których Grupa prowadzi działalność, jednostki świadczące usługi integracyjne generują wyższe marże niż na rynkach dojrzałych. W związku z tym można oczekwać, że z chwilą nasycenia tych rynków, marże ulegną obniżeniu.

Ryzyko związane z niewypłacalnością lub niewłaściwym postępowaniem naszych podwykonawców

W pewnych przypadkach dostarczamy naszym klientom rozwiązania opracowane i zrealizowane przez naszych podwykonawców. Podobnie jak wszyscy przedsiębiorcy, nasi podwykonawcy mogą napotkać trudności biznesowe lub finansowe i mogą nie być w stanie wykonać swoich zobowiązań względem nas i naszych klientów.

Ryzyko związane ze zmianami technologicznymi w sektorze i pojawianiem się nowych produktów i usług

Sektor informatyczny charakteryzuje się szybkim rozwojem rozwiązań i technologii. Obecność poszczególnych produktów na takim rynku jest stosunkowo krótka. Niezbędne jest prowadzenie badań i inwestowanie w nowe produkty w celu utrzymania konkurencyjnej pozycji na rynku. Istnieje niebezpieczeństwo pojawienia się na rynku nowych rozwiązań, które spowodują spadek atrakcyjności produktów i usług oferowanych przez Grupę i uniemożliwią realizację spodziewanych dochodów.

Ryzyko związane z inwestycjami strategicznymi w komplementarne branże, technologie, usługi lub produkty oraz sojuszami strategicznymi z osobami trzecimi

Realizując strategię rozwoju Grupy możemy dokonywać inwestycji o charakterze strategicznym, zawiązywać spółki, dokonywać wspólnych przedsięwzięć oraz przejęć związanych z komplementarnymi branżami, technologiami, usługami lub produktami. Mimo dokładania należytej staranności przy wyborze partnerów biznesowych możemy nie być w stanie zidentyfikować odpowiedniego partnera lub odpowiednio zarządzać takim przedsięwzięciem lub przejęciem. Konsekwencją tego mogą być typowe ryzyka związane z procesem połączeń i przejęć.

Ryzyko związane z uzależnieniem Spółki i Grupy od kluczowych członków kadry kierowniczej

Podobnie jak w większości spółek opracowujących systemy informatyczne, jednym z głównych filarów powodzenia Spółki i Grupy jest jej wykwalifikowany personel oraz kadra kierownicza. Branża informatyczna, w której prowadzimy działalność charakteryzuje się wysokim wskaźnikiem rotacji personelu. Istnieje prawdopodobieństwo, że Grupa nie będzie w stanie zatrzymać obecnie zatrudnionych, lub zatrudnić nowych, równie wysoko wykwalifikowanych pracowników w przyszłości.

W większości przypadków, kluczowi członkowie kadry zarządzającej są jednocześnie założycielami spółek zależnych. Nabywanie nowych inwestycji uzależnione jest od kontaktów wypracowywanych przez kluczowy personel. Utrata niektórych z kluczowych członków personelu miałaby negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, a także wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko związane z procesem integracji Grupy

Grupa narażona jest na ryzyko związane z efektywnością integracji Asseco South Eastern Europe S.A. i spółek zależnych, szczególnie biorąc pod uwagę, że spółki Grupy działają na różnych rynkach i w różnych krajach. Nasza strategia zakłada integrację spółek zależnych z Asseco South Eastern Europe S.A. oraz kolejne przejęcia podmiotów w Europie Południowo-Wschodniej. Nie możemy jednak wykluczyć ryzyka wystąpienia opóźnień w realizacji procesu integracji, jego realizacji tylko w ograniczonym zakresie lub nie zrealizowania go w ogóle. Ponadto, nawet jeżeli spółki zależne oraz ewentualne kolejne przejęte podmioty zostaną zintegrowane z Grupą, możemy nie być w stanie dokonać integracji bazy produktów i usług oferowanych przez poszczególne firmy, lub utrzymać w procesie rozwoju dotychczasowych praktyk korporacyjnych.

Ryzyko związane z dywidendą

Potencjalni inwestorzy powinni wziąć pod uwagę, że wypłata dywidendy będzie uzależniona od szeregu czynników, takich jak wyniki działalności operacyjnej Grupy, jej kondycja finansowa a także bieżące i prognozowane zapotrzebowanie na środki finansowe. Zamiarem Zarządu jest przeznaczenie części zysku na wypłatę dywidendy w przyszłości, jednakże Spółka nie może zagwarantować, że plany te zostaną zrealizowane, ani określić kwot spodziewanych wypłat dywidendy. Ponadto, zgodnie z Umową Akcjonariuszy zawartą w dniu 28 sierpnia 2008 roku pomiędzy Asseco South Eastern Europe S.A., Asseco Poland S.A. i byłymi właścicielami spółek zależnych, ASEE S.A. zobowiązała się do wypłaty co najmniej 30% zysku netto w formie dywidendy.

Ryzyko związane z wpływem akcjonariusza większościowego na Spółkę

Na dzień publikacji niniejszego raportu Asseco Poland S.A., akcjonariusz większościowy, jest właścicielem 51,06% akcji Spółki. Spodziewamy się, że Asseco Poland S.A. utrzyma pozycję akcjonariusza większościowego a także utrzyma znaczący wpływ na działalność Spółki. Zakres uprawnień związanych z akcjami Asseco Poland S.A. w kapitale zakładowym Spółki jest znaczący i trzeba się liczyć z faktem, że Asseco Poland S.A. w obecnej sytuacji ma dominujący wpływ na decyzje strategiczne Spółki.

14. OPIS GŁÓWNYCH CECH SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM

Opis głównych cech stosowanych w Grupie systemów kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Sprawozdania finansowe sporządzane są zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości (MSR) oraz Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). System kontroli wewnętrznej i zarządzania ryzykiem w odniesieniu do procesu sporządzania sprawozdań finansowych w spółce Asseco South Eastern Europe S.A. jest realizowany przez Zarząd, Radę Nadzorczą, Komitet Audytu oraz pozostałych pracowników w drodze obowiązujących procedur i regulacji wewnętrznych (np. zarządzenia, regulaminy, instrukcje, zakresy obowiązków poszczególnych pracowników) i innych uregulowań. Kluczowe osoby odpowiadają za stworzenie, wdrażanie i monitorowanie skutecznego i wydajnego systemu kontroli wewnętrznej oraz identyfikację i przegląd ponoszonego ryzyka. Głównymi elementami systemu kontroli wewnętrznej w Spółce, mającymi za zadanie wyeliminowanie ryzyka przy sporządzaniu sprawozdań finansowych są:

- bieżące czynności kontrolne podejmowane na wszystkich szczeblach i we wszystkich komórkach organizacyjnych Spółki oraz w spółkach zależnych, które pozwalają

- zapewnić przestrzeganie wytycznych Zarządu oraz umożliwiają identyfikowanie istotnego ryzyka i odpowiednie na nie reagowanie,
- sprawny i wiarygodny system informacyjny pozwalający na zbieranie oraz sprawdzanie danych nadsyłanych przez spółki Grupy oraz szybkie reagowanie w przypadku stwierdzenia odchyleń realizacji budżetu,
 - roczne oraz półroczne badanie jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego przez podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych,
 - badanie rocznych sprawozdań finansowych w spółkach Grupy przez firmy audytorskie należące do Wielkiej Czwórki,
 - wewnętrzne regulacje określające obowiązki, uprawnienia i odpowiedzialność poszczególnych komórek organizacyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem osób biorących bezpośredni udział w procesie sporządzania sprawozdań,
 - ochrona ważnych informacji i niedopuszczenie do ich wypływu ze Spółki,
 - regularne monitorowanie dyrektorów finansowych oraz osób odpowiedzialnych za przygotowywanie raportów finansowych w spółkach należących do Grupy Asseco South Eastern Europe, mające na celu kontrolę, identyfikację ryzyka i zagrożeń oraz określanie sposobów przeciwdziałania nim.

Sprawozdanie finansowe jednostkowe oraz skonsolidowane sporządzane jest przez Szefa Sprawozdawczości Grupowej, natomiast ostateczna treść zatwierdzana jest przez Zarząd Spółki, który nadzoruje poszczególne obszary działalności i procesy.

15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

Opis struktury głównych lokat kapitałowych lub głównych inwestycji kapitałowych dokonanych w ramach Grupy kapitałowej emitenta w danym roku obrotowym.

W 2012 roku zostały nabyte akcje w tureckiej spółce Sigma Danışmanlık ve Uygulama Merkezi A.Ş. Opis inwestycji został zamieszczony w punkcie 4 niniejszego Sprawozdania.

16. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA

Informacje o powiązaniach organizacyjnych lub kapitałowych emitenta z innymi podmiotami oraz określenie jego głównych inwestycji krajowych i zagranicznych (papiery wartościowe, instrumenty finansowe, wartości niematerialne i prawne oraz nieruchomości), w tym inwestycji kapitałowych dokonanych poza jego grupą jednostek powiązanych oraz opis metod ich finansowania.

Asseco South Eastern Europe S.A. jest podmiotem dominującym Grupy Asseco South Eastern Europe oraz podmiotem zależnym od jednostki dominującej wyższego szczebla Asseco Poland S.A. Miejsce w strukturach oraz powiązania kapitałowe i organizacyjne zostały zaprezentowane na schemacie organizacyjnym Grupy Asseco South Eastern Europe, zamieszczonym w punkcie 3 niniejszego sprawozdania Zarządu z działalności Grupy.

17. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

Informacje o istotnych transakcjach zawartych przez emitenta lub jednostkę od niego zależną z podmiotami powiązanyymi na innych warunkach niż rynkowe, wraz z ich kwotami oraz informacjami określającymi charakter tych transakcji - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca zamieszczenia informacji w sprawozdaniu finansowym.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2012 roku nie miały miejsca istotne transakcje zawarte przez Asseco South Eastern Europe S.A. lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanyymi na innych warunkach niż rynkowe.

Informacje o transakcjach z jednostkami powiązanyymi zrealizowanych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 roku zostały zaprezentowane w punkcie 29 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Asseco South Eastern Europe.

18. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

Informacje o zaciągniętych i wypowiedzianych w danym roku obrotowym umowach dotyczących kredytów i pożyczek, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

W dniu 10 września 2012 roku ASEE S.A. zawiązała umowę pożyczki ze spółką ASEE Rumunia na kwotę 1 000 tys. EUR. Wysokość oprocentowania pożyczki wynosiła 3M EURIBOR + marża. Pożyczka została w całości spłacona przez ASEE S.A. w dniu 21 września 2012 roku.

W dniu 10 września 2012 roku ASEE S.A. zawiązała również umowę pożyczki ze spółką ASEE Chorwacja na kwotę 7 448 tys. HRK (równowartość 1 000 tys. EUR). Wysokość oprocentowania pożyczki wynosiła 7%. Pożyczka została w całości spłacona przez ASEE S.A. w dniu 20 września 2012 roku.

Pozostałe informacje dotyczące zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek Grupy Asseco South Eastern Europe na dzień 31 grudnia 2012 roku oraz na dzień 31 grudnia 2011 roku zostały zaprezentowane w punkcie 22 Not wyjaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2012.

19. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH

Informacje udzielonych w danym roku obrotowym pożyczkach, ze szczególnym uwzględnieniem pożyczek udzielonych jednostkom powiązany emitenta, z podaniem co najmniej ich kwoty, rodzaju i wysokości stopy procentowej, waluty i terminu wymagalności.

W dniu 29 czerwca 2012 roku Asseco South Eastern Europe S.A. udzieliła pożyczki spółce zależnej ASEE Bułgaria w wysokości 200 tys. EUR. Wysokość oprocentowania pożyczki wynosiła 2M EURIBOR+ marża. Całość zobowiązań wynikających z tej pożyczki została spłacona w trzecim kwartale 2012 roku.

20. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

Informacje o udzielonych i otrzymanych w danym roku obrotowym poręczeniach i gwarancjach, ze szczególnym uwzględnieniem poręczeń i gwarancji udzielonych jednostkom powiązany emitenta.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 roku Asseco South Eastern Europe S.A. nie udzieliła oraz nie otrzymała poręczeń i gwarancji.

Zobowiązania pozabilansowe z tytułu poręczeń i gwarancji Grupy ASEE zostały opisane w punkcie 33 niniejszego sprawozdania Zarządu z działalności Grupy.

21. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI

W przypadku emisji papierów wartościowych w okresie objętym raportem - opis wykorzystania przez emitenta wpływów z emisji do chwili sporządzenia sprawozdania z działalności.

W okresie sprawozdawczym zakończonym dniem 31 grudnia 2012 nie miało miejsca emisja akcji.

22. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK

Asseco South Eastern Europe S.A. nie publikowała prognoz wyników na dany rok.

23. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

Ocena, wraz z jej uzasadnieniem, dotycząca zarządzania zasobami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

W okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2012 roku ASEE S.A nie miała problemów z terminowym regulowaniem własnych zobowiązań, zarówno finansowych wobec dostawców jak i obowiązkowych obciążen na rzecz państwa oraz zobowiązań inwestycyjnych.

24. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Ocena możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych, w tym inwestycji kapitałowych, w porównaniu do wielkości posiadanych środków, z uwzględnieniem możliwych zmian w strukturze finansowania tej działalności.

Nawiązując do strategii opisanej w punkcie 5, plany inwestycyjne Grupy dotyczą zarówno nowych inwestycji kapitałowych w nowe podmioty jak również rozwoju organicznego, tj. nakładów inwestycyjnych na badania i rozwój w celu zwiększania innowacyjności oferty produktowej oraz nakładów na rozwój na nowych rynkach w sensie geograficznym.

Nakłady inwestycyjne są finansowane ze środków własnych Grupy. W przypadku planowanych akwizycji możliwe jest, że Grupa wesprze realizację tych planów finansowaniem zewnętrznym.

Grupa ma również możliwość sfinansowania nakładów inwestycyjnych poprzez dodatkowe emisje akcji.

25. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

Zmiany w zasadach zarządzania Grupą, które zostały wprowadzone w 2012 roku oraz dalsze plany co do kierunków tych zmian zostały opisane w punkcie 5 niniejszego sprawozdania.

26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI

Wszelkie umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie.

Umowy w przedmiocie opisanym powyżej nie wystąpiły.

27. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA

Wartość wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiekolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikły z podziału zysku; w przypadku gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor - oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych; jeżeli odpowiednie informacje zostały przedstawione w sprawozdaniu finansowym - obowiązek uznaje się za spełniony poprzez wskazanie miejsca ich zamieszczenia w sprawozdaniu finansowym.

Informacja dotycząca wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących Emitenta została ujawniona w punkcie 31 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Asseco South Eastern Europe za rok 2012.

28. STRUKTURA AKCJONARIATU

Według najlepszej wiedzy Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. na dzień 20 lutego 2013 roku oraz na dzień 31 grudnia 2012 roku i 31 grudnia 2011 roku stan akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy przedstawiał się następująco:

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZA
Asseco Poland S.A.	26 494 676	51,06%
EBOiR	4 810 880	9,27%
Liatris d.o.o.	3 838 683	7,40%
Pozostali akcjonariusze	16 750 012	32,27%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2012 roku oraz na dzień 31 grudnia 2011 roku kapitał zakładowy Asseco South Eastern Europe S.A. wynosił 518 942 510 PLN i dzielił się na 51 894 251 sztuk akcji zwykłych o wartości nominalnej 10,00 PLN każda, dających łącznie 51 894 251 głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ASEEE S.A.

29. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

Określenie łącznej liczby i wartości nominalnej wszystkich akcji (udziałów) emitenta oraz akcji i udziałów w jednostkach powiązanych emitenta, będących w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących emitenta (dla każdej osoby oddzielnie).

Zestawienie zmian w stanie posiadania akcji Asseco South Eastern Europe S.A. przez osoby zarządzające i nadzorujące.

Członkowie Rady Nadzorczej	liczba akcji – stan na dzień			
	20 lutego 2013	31 grudnia 2012	24 października 2012	31 grudnia 2011
Adam Góral ¹⁾	-	-	-	-
Jacek Duch	-	-	-	-
Jan Dauman	-	-	-	-
Andrzej Mauberg	-	-	-	-
Mihail Petreski ²⁾	-	-	-	-
Przemysław Sęczkowski	-	-	-	-
Gabriela Żukowicz	150	150	150	150

Członkowie Zarządu	liczba akcji – stan na dzień			
	20 lutego 2013	31 grudnia 2012	24 października 2012	31 grudnia 2011
Piotr Jeleński	550	550	550	550
Hatrice Ayas	-	-	-	21 364
Calin Barseti	-	-	-	-
Miljan Mališ ³⁾	-	-	-	-
Miodrag Mirčetić ⁴⁾	-	-	-	-
Dražen Pehar	949 900	949 900	949 900	949 900
Marcin Rulnicki	-	-	-	n/d
Rafał Kozłowski ⁵⁾	n/d	n/d	n/d	150

- ¹⁾ Adam Góral, członek Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2012 roku Asseco Poland S.A. posiadała 26 494 676 szt. akcji ASEE S.A.
- ²⁾ Mihail Petreski, członek Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Liatris d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2012 roku Liatris d.o.o. posiadała 3 838 683 szt. akcji ASEE S.A.
- ³⁾ Miljan Mališ, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Mini Invest d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2012 roku Mini Invest d.o.o. posiadała 835 597 szt. akcji ASEE S.A.
- ⁴⁾ Miodrag Mirčetić, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki I4-INVENTION d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2012 roku I4-INVENTION d.o.o. posiadała 1 772 971 szt. akcji ASEE S.A.
- ⁵⁾ Marcin Rułnicki został powołany na Członka Zarządu w dniu 24 maja 2012 roku,
- ⁶⁾ Rafał Kozłowski złożył rezygnację z pełnienia funkcji Wiceprezesa Zarządu ASEE S.A z dniem 1 czerwca 2012 roku.

30. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI

Informacje o znanych emitentowi umowach (w tym również zawartych po dniu bilansowym), w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy i obligataruszy.

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. nie istnieją umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy Spółki.

Informacje dotyczące ograniczeń w dysponowaniu akcjami, które mogą wpływać na zmiany w proporcjach posiadanych obecnie akcji znajdują się w punkcie 7 Oświadczenie Asseco South Eastern Europe S.A. dotyczącego stosowania w Spółce zasad ładu korporacyjnego.

31. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Informacje o dacie zawarcia przez emitenta umowy, z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, o dokonanie badania lub przeglądu sprawozdania finansowego lub skonsolidowanego sprawozdania finansowego oraz okresie, na jaki została zawarta ta umowa.

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych Ernst & Young Audit Sp. z o.o. w przedmiocie badania jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego ASEE S.A. sporzązonego za okres 12 miesięcy zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku została zawarta w dniu 24 czerwca 2012 roku.

32. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY

Informacja o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych została zaprezentowana w punkcie 32 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Asseco South Eastern Europe za rok 2012.

33. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH

Opis istotnych pozycji pozabilansowych w ujęciu podmiotowym, przedmiotowym i wartościowym.

W ramach działalności handlowej Grupa Asseco South Eastern Europe wykorzystuje dostępność gwarancji bankowych i akredytyw, jak również ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych, jako formy zabezpieczenia transakcji gospodarczych z różnymi organizacjami, firmami i podmiotami administracji. Potencjalne zobowiązania z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2012 roku wynosiły 20 450 tys. PLN, na dzień 31 grudnia 2011 roku wynosiły 12 758 tys. PLN.

Na dzień 31 grudnia 2012 roku ASEE Serbia posiadała zobowiązanie do zakupu sprzętu oraz wartości niematerialnych w wysokości 1 154 tys. PLN. Na dzień 31 grudnia 2011 roku zobowiązanie to wynosiło 2 628 tys. PLN.

W związku z tym, iż spółki z Grupy wynajmują powierzchnię biurową, Grupa na dzień 31 grudnia 2012 roku i na dzień 31 grudnia 2011 roku posiadała szereg zawartych umów najmu, leasingu i innych o podobnym charakterze, z których wynikały następujące przyszłe płatności:

Zobowiązania z tytułu najmu powierzchni	31 grudnia 2012 roku (badane)	31 grudnia 2011 roku (badane)
W okresie do 1 roku	12 253	13 560
W okresie od 1 roku do 5 lat	33 340	36 358
	45 593	49 918

Zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego środków trwałych	31 grudnia 2012 roku (badane)	31 grudnia 2011 roku (badane)
W okresie do 1 roku	871	793
W okresie od 1 roku do 5 lat	1 073	530
	1 944	1 323

34. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALEŻNYCH

Wskazanie postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, z uwzględnieniem informacji w zakresie:

- a) postępowania dotyczącego zobowiązań albo wierzytelności emitenta lub jednostki od niego zależnej, których wartość stanowi co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta, z określeniem: przedmiotu postępowania, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania, stron wszczętego postępowania oraz stanowiska emitenta,
- b) dwu lub więcej postępowań dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których łączna wartość stanowi odpowiednio co najmniej 10 % kapitałów własnych emitenta, z określeniem łącznej wartości postępowań odreębnie w grupie zobowiązań oraz wierzytelności wraz ze stanowiskiem emitenta w tej sprawie oraz, w odniesieniu do największych postępowań w grupie zobowiązań i grupie wierzytelności - ze wskazaniem ich przedmiotu, wartości przedmiotu sporu, daty wszczęcia postępowania oraz stron wszczętego postępowania.

W prezentowanym okresie sprawozdawczym przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej nie toczyły się postępowania dotyczące zobowiązań albo wierzytelności Asseco South Eastern Europe S.A. lub jednostek od niej zależnych, których łączna wartość stanowiłaby co najmniej 10% kapitałów własnych Spółki.

35. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA

Informacje w odniesieniu do emitenta wymagane §92 ust. 4 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim (Dz.U. Nr 23, poz.259) zostały zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego.

**Podpisy wszystkich Członków Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. pod
Sprawozdaniem Zarządu z Działalności Grupy Asseco South Eastern Europe za rok
zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku**

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

Piotr Jeleński

Prezes Zarządu



Hatice Ayas

Członek Zarządu

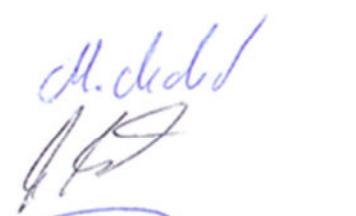
Calin Barseti

Członek Zarządu



Miljan Mališ

Członek Zarządu



Miodrag Mirčetić

Członek Zarządu



Dražen Pehar

Członek Zarządu



Marcin Rulnicki

Członek Zarządu

Rzeszów, dnia 20 lutego 2013 roku

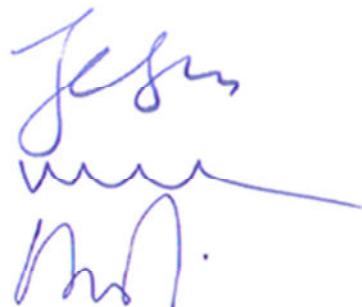
Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 lutego 2009 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych, Zarząd Asseco South Eastern Europe S.A. niniejszym oświadcza, że:

- wedle najlepszej wiedzy, roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku i dane porównywalne zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, wydanymi i obowiązującymi na dzień sporządzenia niniejszego sprawozdania finansowego oraz że zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Grupy Asseco South Eastern Europe. Sprawozdanie z działalności Grupy Asseco South Eastern Europe zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Grupy Asseco South Eastern Europe, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.
- Ernst & Young Audit Sp. z o.o., podmiot uprawniony do badania sprawozdań finansowych dokonujący badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2012 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenti dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z właściwymi przepisami prawa i normami zawodowymi.

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

Piotr Jeleński

Prezes Zarządu



Hatice Ayas

Członek Zarządu

Calin Barseti

Członek Zarządu



Miljan Mališ

Członek Zarządu



Miodrag Mirčetić

Członek Zarządu



Dražen Pehar

Członek Zarządu



Marcin Rulnicki

Członek Zarządu

Rzeszów, dnia 20 lutego 2013 roku