



**RAPORT ROCZNY
GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2014 ROKU**

Rzeszów, dnia 18 lutego 2015 roku



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

Rzeszów, dnia 18 lutego 2015 roku

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2014 był udanym rokiem dla Grupy Asseco South Eastern Europe. Po okresie pewnego spowolnienia osiągnęliśmy wzrosty we wszystkich kluczowych obszarach. Łączne przychody ze sprzedaży wyrażone w EUR wzrosły o 7% w porównaniu z poprzednim rokiem, zysk operacyjny o 10%, a zysk netto o 9%. Największe wzrosty odnotowaliśmy na rynku tureckim. Solidne wyniki mieliśmy także w Chorwacji, Macedonii i Serbii. Spośród głównych obszarów działalności ASEE największe wzrosty osiągnęliśmy w segmencie płatności, natomiast największą poprawę marży w segmencie integracji systemów. Na wyniki firmy w ubiegłym roku miała również wpływ udana konsolidacja chorwackiej spółki EŽR Chorwacja, którą ASEE S.A. nabyła w październiku 2013 roku.

Osiągnięcie tak dobrych wyników, pomimo wcześniej najlepszej koniunktury w regionie oraz słabości lokalnego rynku finansowego, jest rezultatem konsekwentnie realizowanej strategii Grupy Asseco SEE, która zakłada dalszy wzrost udziału przychodów z usług i rozwiązań własnych w strukturze sprzedaży Grupy oraz oferowanie outsourcingu procesów płatniczych jako alternatywy dla tradycyjnego modelu utrzymania bankomatów i terminali POS.

Do dobrych wyników przyczyniły się także zmiany organizacyjne przeprowadzone w ASEE w ostatnim czasie polegające m.in. na reorganizacji sił sprzedaży oraz poprawie efektywności operacji. Koncentracja na strategicznych produktach i usługach oraz zdobywanie nowych rynków również przyniosły wymierne efekty.

Kolejnym elementem realizowanej z sukcesem strategii było położenie nacisku na zwiększanie przychodów od międzynarodowych grup bankowych, które w ciągu ostatnich 5 lat wzrosły prawie trzykrotnie osiągając w 2014 roku poziom 45,5 mln EUR.

Na uwagę zasługuje fakt, że w regionie Europy Południowo-Wschodniej rośnie w ostatnim czasie zainteresowanie segmentem usług bankowych i finansowych ze strony nowych graczy – zarówno instytucji finansowych, dotychczas nieobecnych na Bałkanach, jak i podmiotów operujących w innych branżach. Poszukują oni zaawansowanych rozwiązań informatycznych, integrujących różne

kanały dostępu, również za pośrednictwem urządzeń mobilnych. Wykorzystanie tego trendu powinno pozwolić ASEE na zdyweryfikowanie dotychczasowego portfela klientów i pozyskanie nowych interesujących kontraktów. Przykładem takiego innowacyjnego projektu zapoczątkowanego przez nas w ubiegłym roku jest kompleksowe wdrożenie systemu obsługi klienta (front-office) zintegrowanego z wielokanałowym systemem dostępu (multichannel) dla Telenor w Serbii, czego efektem jest powstanie pierwszego w całym regionie direct banku.

W 2015 roku będziemy kontynuować strategię zwiększania udziału własnych produktów i usług w strukturze przychodów. Ponadto będziemy nadal podnosić wartość sprzedaży poprzez wchodzenie na nowe rynki, rozumiane zarówno jako nowe geografie jak i rynki w ramach obecnego obszaru działania Grupy, gdzie ASEE nie było dotąd obecne ze swoimi produktami, oraz poprzez skupianie się na projektach dla międzynarodowych grup bankowych. Spośród rynków, na których obecnie funkcjonuje Grupa, największy potencjał wzrostu wydaje się mieć rynek turecki i tam rozwój ASEE w najbliższych latach powinien być najbardziej dynamiczny. Grupa będzie również pracować nad wzmocnieniem swojej pozycji w Rumunii i w Bułgarii.

Dostrzegając pozytywne rezultaty wprowadzanych zmian organizacyjnych będziemy nadal koncentrować się na poprawie efektywności operacji poprzez lepsze zarządzanie projektami i pełniejsze wykorzystanie zasobów.

Na koniec chciałbym podkreślić, że wszystko, co osiągnęliśmy w ubiegłym roku, było możliwe dzięki naszym pracownikom, partnerom biznesowym oraz klientom. Dlatego chciałbym podziękować im za ich wkład w bardzo dobre wyniki ASEE w 2014 roku, a naszym akcjonariuszom za okazane nam zaufanie

Piotr Jeleński

Prezes Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A.



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2014 ROKU**

Rzeszów, dnia 18 lutego 2015 roku

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY
ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2014 ROKU**

Spis treści	Strona
1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE	6
2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA	6
3. SKŁAD ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA ORAZ ICH KOMITETÓW	6
4. ORGANIZACJA GRUPY KAPITAŁOWEJ ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE.....	7
5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA	7
6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY.....	8
7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH.....	11
8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU.....	14
9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY	15
10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW	17
11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE.....	18
12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY	23
13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	24
14. OPIS GŁÓWNYCH CECH SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM.....	27
15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	28
16. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA.....	28
17. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	29
18. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK	29
19. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH.....	29
20. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH.....	29
21. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI.....	29
22. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWymi WYKAZANYMI W RAPORcie ROCZNYM A WCZEŚNIEj PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	29
23. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI.....	29
24. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	29
25. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIEBiorSTwem I JEGO GRUPą KAPITAŁOWĄ.....	29
26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM, A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI	29
27. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA	29
28. STRUKTURA AKCJONARIATU.....	29
29. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	30
30. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTAPIĆ ZMIANY W PROPORcjACH POSIADANYCH AKCJI.....	30
31. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	30
32. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY	31
33. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH	31
34. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALEŻNYCH	31
35. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA	31
36. OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.	33

1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE

Grupa Asseco South Eastern Europe („Grupa”, „Grupa ASEE”, „ASEE”) to grupa kapitałowa, której Jednostką Dominującą jest Asseco South Eastern Europe Spółka Akcyjna („Jednostka Dominująca”, „Spółka”, „Emiten”, „ASEE S.A.”) z siedzibą w Rzeszowie, przy ul. Olchowej 14.

Spółka została utworzona 10 kwietnia 2007 roku. 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. Od dnia 28 października 2009 roku Spółka jest notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie.

2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

Asseco South Eastern Europe 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 ASEE spółkami w tym regionie. ASEE S.A. prowadzi również działalność w zakresie sprzedaży usług i oprogramowania systemów głosowych, systemów płatniczych oraz komunikacji mobilnej.

Grupa ASEE prowadzi działalność w zakresie sprzedaży oprogramowania własnego i obcego, jak również świadczenia usług wdrożeniowych, integracyjnych i outsourcingowych. Grupa dostarcza rozwiązania IT, rozwiązania z obszaru uwierzytelniania, systemy do rozliczania płatności internetowych, jak również prowadzi sprzedaż i obsługę bankomatów i terminali płatniczych oraz świadczy usługi integracyjne i wdrożeniowe systemów i sprzętu informatycznego.

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.

Segment Rozwiązań w sektorze bankowym obejmuje zintegrowane systemy bankowe (przed wszystkim centralne systemy bankowe - *core banking systems*), systemy umożliwiające bezpieczne uwierzytelnianie klientów banków lub użytkowników systemów IT, systemy bankowości mobilnej oraz rozwiązania dla firm leasingowych.

Segment Rozwiązań w obszarze płatności obejmuje systemy do rozliczania internetowych płatności przy użyciu kart kredytowych oraz szybkich, bezpośrednich przelewów internetowych. Segment obejmuje również sprzedaż i serwis bankomatów i terminali płatniczych oraz powiązane usługi dodatkowe.

Segment Integracji systemów obejmuje usługi tworzenia systemów informatycznych według potrzeb konkretnych klientów, a także integrację oprogramowania obcego, elementów infrastruktury oraz sprzedaż i instalację rozwiązań sprzętowych. Ponadto, w ramach segmentu Integracja systemów prezentowana jest sprzedaż szeregu własnych rozwiązań Grupy, które nie kwalifikują się do żadnego z segmentów opisanych powyżej.

3. SKŁAD ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA ORAZ ICH KOMITETÓW

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania tj. na dzień 18 lutego 2015 roku skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki oraz Komitetu Audytu przedstawił się następująco:

Rada Nadzorcza	Zarząd	Komitet Audytu
Adam Góral	Piotr Jeleński	Andrzej Mauberg
Jacek Duch	Miljan Mališ	Jacek Duch
Jan Dauman	Miodrag Mirčetić	Gabriela Żukowicz
Andrzej Mauberg	Marcin Rulnicki	
Mihail Petreski		
Przemysław Sęczkowski		
Gabriela Żukowicz		

W okresie sprawozdawczym miały miejsce następujące zmiany z składzie Zarządu:

W dniu 30 grudnia 2014 roku wpłynęła do Spółki rezygnacja Pana Călină Bârseti z pełnienia funkcji Członka Zarządu z dniem 31 grudnia 2014 roku.

W okresie od dnia 31 grudnia 2014 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania tj. 18 lutego 2015 roku nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu, Rady Nadzorczej oraz Komitetu Audytu.

4. ORGANIZACJA GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE

Poniżej przedstawiono strukturę Grupy ASEE wraz udziałem procentowym w kapitale i głosach na

zgromadzeniach akcjonariuszy/wspólników spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz 31 grudnia 2013 roku.

Nazwa pełna jednostki	Nazwa skrócona na potrzeby sprawozdania	Kraj, w którym jednostka została zarejestrowana	Procentowy udział w kapitale/ głosach 31 grudnia 2014	Procentowy udział w kapitale/ głosach 31 grudnia 2013
Asseco South Eastern Europe S.A.	ASEE S.A.	Polska		
Asseco SEE s.r.l. (Bukareszt) Asseco s.r.l. MOLDOVA	ASEE Rumunia ASEE Mołdawia	Rumunia Mołdawia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Beograd E-Mon d.o.o., Podgorica eMS d.o.o., Beograd Uni4Gold d.o.o., Nis Multicard d.o.o., Beograd Asseco SEE d.o.o., Podgorica	ASEE Serbia E-Mon, Czarnogóra eMS, Serbia Uni4Gold, Serbia Multicard, Serbia ASEE Czarnogóra	Serbia Czarnogóra Serbia Serbia Serbia Czarnogóra	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Zagrzeb) BDS-Platus d.o.o.	ASEE Chorwacja BDS-Platus, Chorwacja	Chorwacja Chorwacja	100,00%	100,00%
EŽ Računalstvo 2013 d.o.o., (Zagrzeb)	EŽR Chorwacja	Chorwacja	-	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k. (Prisztina) Asseco SEE Sh.p.k., Tirana	ASEE Kosowo ASEE Albania	Kosowo Albania	100,00%	100,00%
Asseco SEE Teknoloji A.Ş. (Istanbul) Nestpay Odeme Hizmetleri A.S. SC I.T.D Romania s.r.l.	ASEE Turcja ASEE Nestpay SC I.T.D Rumunia	Turcja Turcja Rumunia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Lubiana)	ASEE Slovenia	Słowenia	100,00%	100,00%
Asseco SEE DOOEL, Skopje	ASEE Macedonia	Macedonia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Sarajewo)	ASEE BiH	Bośnia i Hercegowina	100,00%	100,00%
Asseco SEE o.o.d., Sofia	ASEE Bulgaria	Bulgaria	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Podgorica	ASEE Czarnogóra	Czarnogóra	100,00%	-

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 2014 roku 51,06% udziałów w kapitale własnym ASEE S.A.

W strukturze Grupy spółka E-Mon Czarnogóra traktowana jest jako spółka współzależna i ujmowana metodą praw własności zgodnie z MSSF 11.

Multicard Serbia jest jednostką stowarzyszoną ujmowaną metodą praw własności. Do dnia 30 września 2013 roku Multicard Serbia była traktowana jako jednostka zależna i konsolidowana metodą pełną.

Pozostałe spółki z Grupy są traktowane jako podmioty zależne i konsolidowane metodą pełną.

Na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz na dzień 31 grudnia 2013 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadanych przez Grupę w podmiotach wchodzących w skład Grupy ASEE jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA

W okresie roku zakończonym dnia 31 grudnia 2014 roku wystąpiły następujące zmiany w strukturze Grupy ASEE:

W dniu 2 stycznia 2014 roku zarejestrowane zostało połączenie dwóch spółek chorwackich: ASEE Chorwacja (spółka przejmująca) i EŽR Chorwacja (spółka przejmowana).

W dniu 18 czerwca 2014 roku Spółka nabyła od ASEE Serbia 1% udziałów ASEE Czarnogóra, a w dniu 19 sierpnia 2014 roku pozostałe 99% udziałów. W wyniku transakcji ASEE Czarnogóra stała się jednostką bezpośrednio zależną od ASEE S.A.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2014 roku zlikwidowana została spółka Platus d.o.o. (spółka zależna od ASEE Chorwacja).

Ponadto w 2014 roku ASEE Turcja założyła nową spółkę zależną NestPay, która będzie oferować produkty z rodziny NestPay bezpośrednio sprzedawcom detalicznym działającym za pośrednictwem Internetu.

W dniu 3 listopada 2014 roku zakończył się proces likwidacji spółki SC I.T.D Rumunia z siedzibą w Bukareszcie (spółka zależna od ASEE Turcja). Udziały w spółce zostały objęte w ramach nabycia ITD. Turcja (obecnie ASEE Turcja) w 2010 roku. W związku z tym, że Grupa prowadzi działalność na terenie Rumunii w ramach ASEE Rumunia, spółka została zlikwidowana

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2014 roku nie wystąpiły inne zmiany w strukturze Grupy ASEE oraz zmiany w strukturze Emitenta.

6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY

W 2015 Spółka zamierza skoncentrować się na:

- dalszym zwiększaniu udziału własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży
- podnoszeniu wartości sprzedaży poprzez wchodzenie na nowe rynki, rozumiane zarówno jako nowe geografie jak i rynki w ramach obecnego obszaru działania Grupy, gdzie ASEE nie było dotąd obecne ze swoimi produktami
- poprawianiu efektywności operacji poprzez lepsze zarządzanie projektami i pełniejsze wykorzystanie zasobów

Trzy wymiary zarządzania Grupą

Grupa ASEE powstała poprzez akwizycję oraz integrację 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 produktowe (Business Units) wokół grup własnych rozwiązań, które zostały szczegółowo opisane w punkcie 2 niniejszego sprawozdania. Ofertę Grupy ASEE podzielono na: (i) rozwiązania własne oferowane w sektorze bankowym (w tym centralne systemy bankowe oraz rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń), (ii) rozwiązania w obszarze płatności (w tym systemy do rozliczania płatności internetowych, a także sprzedaż i serwis bankomatów oraz terminali płatniczych) oraz (iii) integrację systemów (w tym sprzedaż własnych rozwiązań, jak też usług i rozwiązań zewnętrznych dostawców, a także dostawy sprzętu IT). W ramach segmentów produktowych tworzona jest między innymi strategia produktowa oraz sprzedażowa dla poszczególnych rozwiązań.

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 oparte jest na wprowadzeniu jednolitych standardów dla wybranych kluczowych funkcji realizowanych w organizacji. Najbardziej zaawansowane są prace nad wdrażaniem zarządzania funkcjonalnego w obszarach: finansów, sprzedaży, HR oraz marketingu i PR. Efekty tych

działali przekładają się na lepszą koordynację i planowanie w każdym z kluczowych obszarów funkcjonalnych, a tym samym na poprawę efektywności działania Grupy ASEE. W 2013 roku rozpoczęto również prace nad ujednoliceniem standardów w zakresie operacji. Zmiany przeprowadzone w operacjach w trakcie 2014 roku dotyczyły przede wszystkim zarządzania projektami oraz zasobami wdrożeniowymi.

Organizacja zorientowana na Sprzedaż

W ramach wdrażania funkcjonalnego wymiaru zarządzania w Grupie, w 2012 roku ASEE rozpoczęła między innymi reorganizację procesu sprzedaży. Działania te były kontynuowane w latach 2013-2014 i obejmowały przede wszystkim wzmacnianie organizacji Sprzedaży działającej niezależnie od struktury geograficznej Grupy, zwiększenie zachęt do międzynarodowej sprzedaży niezależnie od kraju pochodzenia produktu oraz poprawianie efektywności procedur kontroli i zarządzania procesem sprzedaży.

Ponadto, od 2013 roku wprowadzono nowy system motywowania pracowników zespołu Sprzedaży, który w większym stopniu promuje sprzedaż wybranych produktów i usług oraz sprzedaż poza rynkiem pochodzenia danego rozwiązania. Dodatkowo w roku 2014 położono dodatkowy nacisk na sprzedaż realizowaną do nowych klientów oraz na sprzedaż nowych rozwiązań do dotychczasowych klientów ASEE.

Zespół Sprzedaży koncentruje się również na wzmacnianiu i nawiązywanie nowych relacji z dużymi klientami, liderami swoich branż na danych rynkach oraz na zwiększaniu udziału średnich i dużych projektów w portfelu zamówień Grupy ASEE.

Powysze 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. 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.

Poprawa efektywności Operacji

W 2013 roku do zespołu zarządzającego ASEE dołączył szef Operacji (COO), który rozpoczął proces ujednolicenia standardów w zakresie zarządzania projektami oraz zasobami wdrożeniowymi.

W trakcie 2014 roku nowy COO skoncentrował się na wprowadzeniu nowych oraz ujednoliceniu już działających narzędzi wykorzystywanych w zarządzaniu projektami i na mierzeniu

efektywności wykorzystania zasobów. We współpracy ze Sprzedażą oraz szefami segmentów produktowych zweryfikowano nakłady na rozwój produktów, który pomógł zracionalizować budżet na rozwój oprogramowania poprzez koncentrację na produktach o strategicznym znaczeniu dla Grupy.

Funkcjonalne zarządzanie Operacjami powinno docelowo pozwolić na jednolite i w pełni profesjonalne zarządzanie projektami oraz zwiększyć efektywność posiadanych zasobów.

Koncentracja na strategicznych produktach i usługach

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 zamierza kontynuować prace nad budową kompletnego i spójnego portfela rozwiązań w obrębie każdego z segmentów operacyjnych, w których obecnie działa Grupa. Obecnie trwa proces podziału rozwiązań ASEE na takie, które Grupa planuje oferować wyłącznie lokalnie, rozwiązania o zasięgu regionalnym oraz te, które mają potencjał międzynarodowy.

W dłuższym okresie Grupa planuje oferować w skali globalnej kilka kluczowych rozwiązań, w obszarach, w których kompetencje ASEE pozwalają konkurować z największymi dostawcami na rynku.

Niezależnie od planów koncentracji na kluczowych produktach, Zarząd zamierza wykorzystać silną pozycję ASEE w regionie, posiadającą ekspertyzę oraz dobry kontakt z regionalnymi klientami, aby równolegle budować kompetencję profesjonalnego doradcy i usługodawcy dla istotnych klientów Grupy.

Strategiczne kierunki rozwoju

Reorganizacja procesu sprzedaży oraz koncentracja na rozwoju strategicznych produktów powinny pozwolić na osiągnięcie większej dynamiki wzrostu sprzedaży ogółem, a także wyższych przychodów z rozwiązań własnych. Jest to jeden ze strategicznych celów, jakie stawia sobie Grupa i wydaje się, że rok 2014 przyniósł pierwsze oznaki poprawy w tych obszarach. Łączne przychody ze sprzedaży ASEE wzrosły o 7% w stosunku do roku 2013, a wartość sprzedaży rozwiązań własnych osiągnęła 61 mln EUR, co oznacza wzrost o 14% w porównaniu do poprzedniego roku.

Osiągnięcie większej dynamiki wzrostu sprzedaży rozwiązań własnych, w ocenie Zarządu, wymaga zwiększenia 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 oraz rumuński i w tych właśnie krajach rozwój ASEE w najbliższych latach powinien być najbardziej dynamiczny. Grupa będzie również pracować nad wzmocnieniem swojej pozycji w Bułgarii.

W roku 2015 oraz w kolejnych latach Zarząd planuje kontynuować prace nad poprawą jakości zarządzania projektami oraz zwiększeniem efektywności wykorzystania posiadanych zasobów, między innymi poprzez wzmocnienie funkcjonalnego zarządzania Operacjami w Grupie. W ocenie Zarządu te działania powinny przyczynić się do poprawy rentowności we wszystkich segmentach, w których operuje Grupa ASEE, ze szczególnym uwzględnieniem segmentu Rozwiązań w sektorze bankowym oraz części segmentu Integracja systemów, która oferuje własne rozwiązania ASEE.

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 w sektorze bankowym** plany na najbliższy rok zakładają przede wszystkim odbudowę osłabionej pozycji bankowości w Rumunii oraz kontynuację rozwoju segmentu w Bułgarii, Bośni i Hercegowinie oraz Chorwacji. Po gruntownej przebudowie zespołu w Rumunii wydaje się, że rok 2015 powinien przynieść przełom i poprawę wyników finansowych segmentu. Z kolei spośród krajów, w których dopiero rozwijane są kompetencje w zakresie bankowości najbardziej perspektywiczna wydaje się Bułgaria, gdzie w trakcie 2014 Grupa ASEE zdobyła dwie nowe referencje przeprowadzając wdrożenia dla bułgarskich oddziałów międzynarodowych grup bankowych. Zarząd zakłada również dalszy rozwój bankowości w Serbii, która istotnie poprawiła wyniki finansowe w 2014 roku i realizuje obecnie kilka nowych interesujących projektów, w tym w pełni mobilny bank dla Telenor. Wspomniane powyżej prace nad

jakością zarządzania projektami oraz efektywnością wykorzystania zasobów powinny przełożyć się na wzrost rentowności w całym segmencie Rozwiązań w sektorze bankowym.

W ramach segmentu Rozwiązań dla sektora bankowego ujmowana jest również działalność w zakresie rozwiązań mobilnych i systemów zabezpieczeń. Produkty te oferowane są na terytorium całej Grupy ASEE, przy czym przede wszystkim w Chorwacji. Rozwiązań mobilnych i systemy zabezpieczeń oferowane są niezależnie, a także jako uzupełnienie oferty ASEE przy większych projektach, takich jak centralne systemy bankowe, czy rozwiązania wielokanałowego dostępu do bankowości (multichannel). 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. Strategia sprzedażowa dla produktów rozliczających płatności internetowych zakłada koncentrację na oferowaniu tego rozwiązania w modelu outsourcingowym. Przychody ze sprzedaży są uzależnione od liczby sprzedawców detalicznych obsługiwanych przez bank będący klientem ASEE oraz od wolumenu transakcji. Zarząd ocenia, że dynamika wzrostu liczby sprzedawców detalicznych obsługiwanych za pośrednictwem banków będzie maleć, co ASEE odczuła już w 2014 roku. W odpowiedzi na ten trend Zarząd planuje

przygotowanie oferty rozliczania płatności internetowych skierowanej bezpośrednio do sprzedawców detalicznych, co jest jednym z celów pionu na rok 2015.

W obszarze serwisu i sprzedaży bankomatów i terminali płatniczych najistotniejszymi rynkami pozostają Serbia, Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Macedonia, Słowenia i Czarnogóra. Poza tym ASEE konsekwentnie buduje pozycję na rynkach Rumunii, Albanii i Kosowa oraz próbuje odzyskać swój status w Bułgarii. Rok 2014 był szczególnie udany dla operacji płatniczych w Rumunii, gdzie po dwóch latach inwestycji udało się osiągnąć pierwsze zyski z projektów outsourcingu terminali płatniczych. Pion obsługi fizycznych płatności konsekwentnie zmienia model sprzedaży z tradycyjnej dostawy i utrzymania sprzętu na pełen outsourcing. Działania te przekładają się na większe bezpieczeństwo i przewidywalność biznesu, a także dają Grupie ASEE przewagę konkurencyjną nad lokalnymi firmami. Pion obsługi fizycznych płatności wciąż testuje nowe produkty i rozwiązania, starając się zwiększyć wartość dodaną oferowanych usług.

Rozwój segmentu **Integracja systemów** polegać będzie przede wszystkim na zwiększaniu obecności w poszczególnych krajach regionu, w obszarze własnych rozwiązań. Obecnie w segmencie Integracja systemów promowane są własne rozwiązania o dużym potencjale, które zdaniem Zarządu są przygotowane do sprzedaży w całym regionie ASEE, również poza krajem pochodzenia. Grupa planuje ponadto zwiększyć udział rozwiązań przygotowywanych na indywidualne zlecenie dużych klientów, głównie z sektora administracji publicznej, wykorzystując w innych krajach doświadczenia zdobyte w tej dziedzinie w Macedonii i w Serbii. ASEE wciąż rozwija kompetencje w zakresie realizowania projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej, zarówno w ramach programów akcesyjnych, jak i środków strukturalnych.

7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH

ROZWIĄZANIA W SEKTORZE BANKOWYM

Centralne Systemy Bankowe

W segmencie Rozwiązań w sektorze bankowym ASEE oferuje cztery różne centralne systemy bankowe. Dwa z nich bazują na **platformie Oracle** (**ASEBA bApO** i **ASEBA abSolut**), a dwa kolejne na **platformie Microsoft** (**ASEBA PUB2000** oraz **ASEBA Experience**).

Na platformie Microsoft:

- **ASEBA PUB2000**
- **ASEBA 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.

ASEBA Experience Unified Front End (*Experience Platform, Experience Branch, Customer Insight, Customer Analytics, Relationship Manager, Experience Multichannel*) jest to nowoczesny, niezwykle elastyczny i w pełni zintegrowany system dla bankowości detalicznej łączący w sobie najważniejsze funkcje do obsługi tradycyjnych oddziałów bankowych ze środowiskiem wielokanałowym (*omni-channel*), sprzedają i usługami (wnioskowanie o produkty), CRM-em operacyjnym i analitycznym, organizacją pracy oraz funkcjami zarządzania procesem, zapewniając w ten sposób wysoki zwrot z inwestycji. 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 bApO**
- **ASEBA abSolut**

ASEBA bApO 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.

Portfolio Multichannel

ASEBA Multichannel to zintegrowane rozwiązanie dla bankowości elektronicznej, zaprojektowane do dystrybucji usług bankowych poprzez nowe, alternatywne kanały, a także zapewniające poprawę relacji biznesowych i komunikacji z klientem.

Jako rozwiązanie wielokanałowe (*multi-channel*) przekształca ono bardziej tradycyjny biznes w biznes oparty na tanich kanałach dystrybucji, co nie tylko zapewnia oszczędności, ale także wspiera przekształcanie strategii biznesowej opartej na oddziałach bankowych w model biznesowy bez oddziałów.

ASEBA Multichannel Solution zawiera **Multichannel Hub** oraz zestaw kanałów online takich jak: Mobile/Table, Web, ATM, Facebook, a także oddziały banku.

Cyfrowe kanały dystrybucji

Systemy e-banking i m-banking:

- **ASEBA iBank**
- **ASEBA JiMBA** (**m-banking**)

Systemy dystrybucji (m.in. *e-banking, m-banking* itp.) oferowane są razem z centralnymi systemami bankowymi lub oddziennie, a następnie integrowane ze stosowanymi przez banki rozwiązaniami. W ofercie znajdują się wielokanałowe systemy bankowości elektronicznej (**ASEBA iBank**), 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 Experience POS**
- **ASEBA PFM**

ASEBA Experience POS stanowi idealne rozwiązanie dla agentów, którzy chcą oferować swoim klientom kredyty detaliczne bez konieczności wizyty w banku. Ma zastosowanie w zdalnych lokalizacjach (sprzedawcy, dealerzy samochodowi, itp....). Dzięki Experience POS bank jest w stanie rozszerzyć sieć kanałów o zewnętrzne punkty sprzedaży.

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 wewnętrznym
- 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)

- **ASEBA Tezauri™**

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™ 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 rozwiązań w zakresie wdrażania.

Rozwiązania uwierzytelniające oraz e-commerce

- **Zaawansowane rozwiązanie uwierzytelniające: ASEBA SxS**

- Rozwiązania do obsługi podpisu elektronicznego i szyfrowania oparte na technologii PKI SmartCard: **ASEBA PKI VAS, ASEBA PKI CMS**

- **Rozwiązanie zabezpieczenia e-commerce: ASEBA Trides**

ASEBA SxS to serwer obsługujący dwustopniowe uwierzytelnianie, zaprojektowany specjalnie, aby sprostać wymaganiom biznesowym i regulacyjnym organizacji stosujących wiele kanałów dystrybucji. ASEBA S&S pozwala na jednocześnie korzystanie z różnych typów urządzeń użytkownika końcowego i standardów OTP.

ASEBA PKI VAS (Infrastruktura Klucza Publicznego/karty inteligentne): rozwiązanie dla podpisu elektronicznego.

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).

ASEBA Trides to kompletne rozwiązanie zabezpieczające 3D, które uzyskało certyfikację w ramach programów Verified by VisaTM, MasterCard SecureCodeTM, American Express SafeKeySM oraz Diners Club ProtectBuySM.

ROZWIĄZANIA W OBSZARZE PŁATNOŚCI

BRAMKA PŁATNOŚCI ON-LINE (Payment Gateway)

NestPay®

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.

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® 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. Rozwiązywanie 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 ogranicza 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 kompletnie rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Dostarcza samoobsługowe urządzenia, oprogramowanie oraz rozwiązania, zapewniające najwyższy poziom serwisu i wsparcia. Bankomaty i terminale płatnicze oferowane są również w „modelu outsourcingowym” umożliwiającym klientom wynajecie urządzeń oraz skorzystanie z usług serwisowych i usług zarządzania infrastrukturą.

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 mobilne, HCE (Hosted Card Emulation) i M POS 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.

POZOSTAŁE OPROGRAMOWANIE

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*. Działy biznesowe i marketingowe 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 kompletnie 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 obsługiwac wszystkie swoje operacje, świadczyć kompleksowe usługi na wymaganym poziomie i efektywnie zarządzać relacjami z klientami. System ten pozwala w łatwy sposób zarządzać nieruchomości, siecią, informacjami o klientach oraz systemem billingowym. Klientami korzystającymi z tych rozwiązań są: przedsiębiorstwo wodociągowe "Hidrodrini"-Prizren oraz „Hidroregjini Jugor"- Peje w Kosowie.

Rozwiązania dla firm leasingowych

- **Rozwiązanie do zarządzania 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

8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

Region, w którym działa ASEE to Europa Południowo-

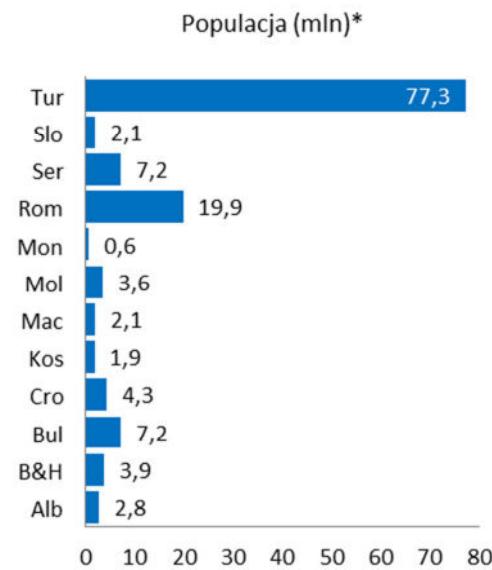
- Wschodnia (łącznie 11 państw: Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Kosowo, Macedonia, Mołdawia, Rumunia, Serbia, Slovenia), a także Turcja i Polska.

Cztery spośród krajów regionu: Slovenia, Rumunia, Bułgaria i Chorwacja, wchodzą w skład Unii Europejskiej.

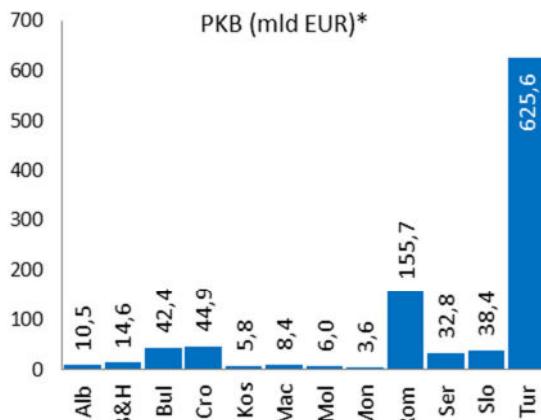
Grupa prowadzi działalność przede wszystkim na rynku serbskim, rumuńskim, macedońskim, chorwackim oraz tureckim. Istotną skalę operacji udało się również osiągnąć w Kosowie oraz w Bośni i Hercegowinie. W przypadku pozostałych rynków, plany zakładają sukcesywne poszerzanie skali działania poprzez wprowadzanie pełnej oferty produktowej ze wszystkich segmentów działalności.

Niezależnie od rozwoju Grupy w Europie Południowo-Wschodniej i w Turcji wciąż prowadzone są działania, zwiększające 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.

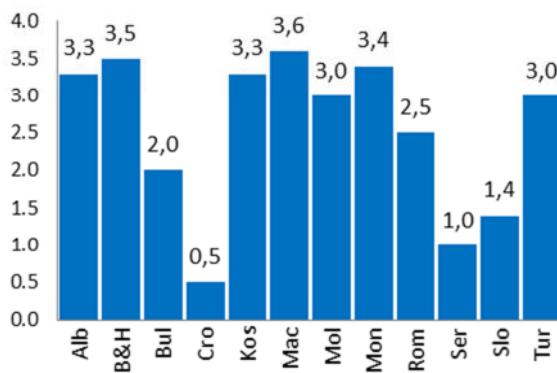


¹¹ Źródło: dla populacji Kosowa: indexmundi.com, estymacja z lipca 2014; dla zmiany PKB Mołdawii: The World Bank *Economic Update*, prognoza z 2 października 2014; pozostałe dane: International Monetary Fund, *World Economic Outlook, October 2014*;



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, w których operuje ASEE łącznie.

Prognoza zmiany PKB (%)*



Prognozowane na 2015 rok zmiany PKB w regionie wskazują na możliwość lekkiej poprawy koniunktury w stosunku do ostatnich lat. Niestety dynamika wzrostu PKB na najważniejszym dla ASEE rynku serbskim ma wynieść zaledwie 1% natomiast na rynku chorwackim, gdzie w 2014 roku zrealizowano 14% przychodów Grupy, tylko 0,5%. Na rynkach gdzie operują kolejne trzy z pięciu największych spółek Grupy (Macedonia, Turcja, Rumunia) oczekiwane wzrosty PKB wynoszą 2,5-3,6%. W ocenie Zarządu ASEE, prognozowane wzrosty PKB w niewielkim stopniu przełożą się na wzrost popytu na produkty Grupy.

Jak wspomniano powyżej, Grupa prowadzi działalność na rynkach Europy Południowo - Wschodniej oraz w Turcji, gdzie zrealizowała

większość przychodów ze sprzedaży rozpoznanych w roku zakończonym 31 grudnia 2014. Struktura sprzedaży według lokalizacji klienta wyglądała następująco: 23% Rumunia, 23% Serbia, 14% Chorwacja, 12% Macedonia, 9% Turcja, 19% 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 dnia 31 grudnia 2014.

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 oraz brak przesłanek znaczących pozytywnych zmian w najbliższym czasie, Zarząd Grupy upatruje możliwości rozwoju biznesu w intensyfikacji sprzedaży wybranych rozwiązań poza krajem pochodzenia, rozwijaniu Nowych Rynków oraz w wychodzeniu z ofertą poza region Południowo - Wschodniej Europy, wykorzystując w tym celu sieć lokalnych partnerów.

Analizując wielkość i siłę nabywczą rynków, na których obecnie operuje ASEE oraz pozycję konkurencyjną ASEE w poszczególnych krajach, Grupa planuje skoncentrować swoje wysiłki przede wszystkim na dalszym rozwoju operacji ASEE w Turcji, a także w Rumunii oraz w Bułgarii. Jedocześnie Grupa planuje bronić swojej silnej pozycji w Serbii, Macedonii, Chorwacji oraz w Słowenii i Czarnogórze.

9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACHZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Znaczące Umowy dla działalności Grupy, które zostały zawarte w trakcie 2014 roku zaprezentowano w podziale na poszczególne segmenty operacyjne:

Rozwiązań w sektorze bankowym:

- umowa na wdrożenie ASEBA Experience oraz ASEBA Multichannel w Telenor Banka w Serbii,
- umowa na wdrożenie centralnego systemu bankowego w Makedonska Banka w Macedonii,
- umowa na wdrożenie centralnego systemu bankowego w oddziale dużego regionalnego banku w Bośni i Hercegowinie,
- umowa na wdrożenie Experience Customer Insight oraz systemu Collateral Management dla banku Raiffeisen w Bułgarii,

- umowa na wdrożenie centralnego systemu bankowego w Lovcen Banka w Czarnogórze,
- umowa na wdrożenie Tezauri oraz modułu sprawozdawczości obligatoryjnej dla AIK Bank w Serbii.

Rozwiązania w obszarze płatności:

- umowa na outsourcing procesu płatności oraz terminali płatniczych dla Banca Intesa w Serbii,
- umowa na outsourcing procesu płatności oraz terminali płatniczych dla Croatia Banka w Chorwacji,
- umowa na outsourcing procesu płatności oraz bankomatów dla Privredna Banka (Grupa Intesa Sanpaolo) w Chorwacji,
- umowa na outsourcing procesu płatności oraz bankomatów i terminali płatniczych dla NKBM w Słowenii,
- umowa na dostarczenie i utrzymanie terminali do płatności zbliżeniowych dla BRD Bank (Grupa Societe Generale) w Rumunii,
- umowa na outsourcing procesu płatności oraz bankomatów wraz z odpowiednim oprogramowaniem dla Podravska Banka w Chorwacji,
- umowa na wdrożenie MerchantSafe Unipay dla największego portalu aukcyjnego w Turcji.

Integracja systemów:

- umowa na opracowanie i wdrożenie rozwiązania do zarządzania zasobami ludzkimi w Ministerstwie Informacji w Macedonii,
- umowa na wdrożenie ASEBA CMS dla systemu Elektronicznych Kart Pacjenta w Chorwacji,
- umowa z komisją wyborczą w Rumunii na dostawę i integrację sprzętu do obsługi procesu wyborczego,
- trzy umowy z firmami leasingowymi na wdrożenie systemu Leasflex dla dwóch klientów z Turcji i jednego z Arabii Saudyjskiej,
- umowa na wdrożenie ASEBA LIVE w NLB Tutunska Banka w Macedonii,
- umowa na opracowanie i wdrożenie systemu zarządzającego wydajnością aplikacji informatycznych na bazie rozwiązania Compuware w dużym banku w Turcji,
- umowa na wdrożenie ASEBA BPS dla bułgarskiego oddziału dużego międzynarodowego banku,
- umowa na wdrożenie ASEBA BPS dla Komerjalna Banka w Serbii.

10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2014 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	2 431	13 250	3 948	70 270	8 257	17 531	63 631	6 774	116 665	137 036	11 110	50 027	500 930
Koszt własny sprzedaży (-)	(1 550)	(9 069)	(4 037)	(53 213)	(5 745)	(15 398)	(49 142)	(4 953)	(99 237)	(103 032)	(8 618)	(29 343)	(383 337)
Zysk brutto ze sprzedaży	881	4 181	(89)	17 057	2 512	2 133	14 489	1 821	17 428	34 004	2 492	20 684	117 593
Koszty sprzedaży (-)	(127)	(1 306)	(524)	(4 991)	(418)	(717)	(3 133)	(1 451)	(7 127)	(10 937)	(271)	(5 458)	(36 460)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(399)	(1 567)	(858)	(6 082)	(633)	(1 140)	(2 941)	(49)	(5 397)	(8 126)	(926)	(7 038)	(35 156)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	355	1 308	(1 471)	5 984	1 461	276	8 415	321	4 904	14 941	1 295	8 188	45 977
Pozostałe przychody operacyjne	2	26	87	200	41	87	695	49	106	198	16	169	1 676
Pozostałe koszty operacyjne Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	(254)	(4)	(337)	-	(67)	(441)	(31)	(90)	(452)	-	(19)	(1 695)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	357	1 080	(1 388)	5 847	1 995	296	8 669	339	4 920	14 468	1 311	8 338	46 232
Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2014 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	581	3 163	942	16 774	1 971	4 185	15 189	1 617	27 849	32 712	2 652	11 942	119 577
Koszt własny sprzedaży (-)	(370)	(2 165)	(964)	(12 702)	(1 371)	(3 676)	(11 731)	(1 182)	(23 689)	(24 595)	(2 057)	(7 004)	(91 506)
Zysk brutto ze sprzedaży	211	998	(22)	4 072	600	509	3 458	435	4 160	8 117	595	4 938	28 071
Koszty sprzedaży (-)	(30)	(312)	(125)	(1 191)	(100)	(171)	(748)	(346)	(1 701)	(2 611)	(65)	(1 303)	(8 703)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(95)	(374)	(205)	(1 452)	(151)	(272)	(702)	(12)	(1 288)	(1 940)	(221)	(1 680)	(8 392)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	86	312	(352)	1 429	349	66	2 008	77	1 171	3 566	309	1 955	10 976
Pozostałe przychody operacyjne	-	6	21	48	10	21	166	12	25	47	4	40	400
Pozostałe koszty operacyjne Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	(61)	(1)	(80)	-	(16)	(105)	(7)	(22)	(108)	-	(5)	(405)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	86	257	(332)	1 397	477	71	2 069	82	1 174	3 452	313	1 990	11 036
Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2014 do 31 grudnia 2014 roku 1 EUR = 4,1892 PLN													
Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2013 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	2 159	14 441	3 901	51 181	6 348	17 308	79 387	8 200	104 280	128 037	9 238	45 921	470 401
Koszt własny sprzedaży (-)	(1 187)	(9 345)	(3 193)	(37 085)	(4 357)	(13 607)	(65 035)	(5 370)	(86 434)	(96 723)	(6 523)	(29 388)	(358 247)
Zysk brutto ze sprzedaży	972	5 096	708	14 096	1 991	3 701	14 352	2 830	17 846	31 314	2 715	16 533	112 154
Koszty sprzedaży (-)	(235)	(1 039)	(467)	(5 799)	(335)	(1 002)	(2 911)	(1 335)	(7 489)	(10 199)	(512)	(4 197)	(35 520)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(332)	(1 670)	(529)	(5 341)	(465)	(1 118)	(3 599)	(761)	(4 841)	(8 219)	(916)	(7 480)	(35 271)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	405	2 387	(288)	2 956	1 191	1 581	7 842	734	5 516	12 896	1 287	4 856	41 363
Pozostałe przychody operacyjne	24	102	29	671	29	85	338	16	166	27	-	104	1 591
Pozostałe koszty operacyjne Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	(166)	(28)	(238)	(20)	(50)	(104)	(3)	(271)	(84)	(34)	(346)	(1 344)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	429	2 323	(287)	3 389	1 705	1 616	8 076	747	5 411	12 839	1 253	4 614	42 115
Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2013 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	513	3 429	926	12 154	1 507	4 110	18 852	1 947	24 764	30 407	2 194	10 905	111 708
Koszt własny sprzedaży (-)	(282)	(2 219)	(758)	(8 807)	(1 035)	(3 231)	(15 444)	(1 275)	(20 526)	(22 969)	(1 549)	(6 979)	(85 074)
Zysk brutto ze sprzedaży	231	1 210	168	3 347	472	879	3 408	672	4 238	7 438	645	3 926	26 634
Koszty sprzedaży (-)	(56)	(247)	(111)	(1 377)	(80)	(238)	(691)	(317)	(1 778)	(2 421)	(122)	(997)	(8 435)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(79)	(397)	(126)	(1 268)	(110)	(265)	(855)	(181)	(1 150)	(1 951)	(218)	(1 776)	(8 376)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	96	566	(69)	702	282	376	1 862	174	1 310	3 066	305	1 153	9 823
Pozostałe przychody operacyjne	6	24	7	159	7	20	80	4	39	7	-	25	378
Pozostałe koszty operacyjne Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	(39)	(7)	(57)	(5)	(12)	(25)	(1)	(64)	(20)	(8)	(82)	(320)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	102	551	(69)	804	404	384	1 917	177	1 285	3 053	297	1 096	10 001
Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2013 do 31 grudnia 2013 roku 1 EUR = 4,2110 PLN													

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

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2013 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2013 (przekształcone)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	165 473	150 141	10%	500 930	470 401	6%
Zysk brutto ze sprzedaży	36 451	33 826	8%	117 593	112 154	5%
Zysk netto ze sprzedaży	16 112	13 858	16%	45 977	41 363	11%
Zysk z działalności operacyjnej	15 766	13 456	17%	46 232	42 115	10%
EBITDA	22 281	17 165	30%	69 244	56 051	24%
Zysk za okres sprawozdawczy	13 719	12 173	13%	39 040	35 967	9%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	13 672	12 154	12%	39 035	35 949	9%

tys. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2013 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2013 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	39 328	35 873	10%	119 575	111 708	7%
Zysk brutto ze sprzedaży	8 660	8 086	7%	28 070	26 634	5%
Zysk netto ze sprzedaży	3 831	3 310	16%	10 975	9 823	12%
Zysk z działalności operacyjnej	3 748	3 215	17%	11 036	10 001	10%
EBITDA	5 319	4 076	30%	16 529	13 311	24%
Zysk za okres sprawozdawczy	3 261	2 907	12%	9 318	8 541	9%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	3 251	2 903	12%	9 318	8 537	9%

Wyniki finansowe osiągnięte przez Grupę ASEE w czwartym kwartale oraz w całym 2014 roku były znacząco lepsze niż w roku poprzednim. Poprawa rezultatów to przede wszystkim skutek wyższej sprzedaży w segmencie Rozwiązań w obszarze płatności oraz wzrostu rentowności w segmencie

Integracji systemów. Poniżej prezentujemy w sposób bardziej szczegółowy najważniejsze zdarzenia, które wpłynęły na przedstawione wyniki finansowe Grupy ASEE.

Przychody ze sprzedaży według segmentów

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2013 (niebadane)	zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2013 (przekształcone)	zmiana %
Rozwiązań w sektorze bankowym	40 691	37 936	7%	125 499	123 551	2%
Rozwiązań w obszarze płatności	36 900	32 949	12%	135 352	112 001	21%
Integracja systemów	87 882	79 256	11%	240 079	234 849	2%
165 473	150 141	10%		500 930	470 401	6%

Przychody ze sprzedaży wyrażone w PLN wzrosły w roku 2014 o 6%, natomiast wyrażone w EUR o 7%. Oznacza to wzrost sprzedaży o 7,8m EUR w stosunku do roku 2013.

Wyższe przychody zanotował przede wszystkim segment Rozwiązań w obszarze płatności, w którym sprzedaż w 2014 roku wzrosła o 5,7m EUR (ponad 21%) w stosunku do roku ubiegłego. Wzrost przychodów wynika w dużej części (około 2,3m EUR) z konsolidacji spółki EŽR Chorwacja, którą ASEE S.A. nabyła w dniu 23 października 2013 roku. Niezależnie od wspomnianej akwizycji, przychody segmentu Rozwiązań w obszarze

płatności rosły w Chorwacji również organicznie (o ponad 1,8m EUR). Wyższą sprzedaż w stosunku do roku 2013 zanotowano również w Rumunii (0,5m EUR), Słowenii (0,4m EUR), w Serbii (0,3m EUR) oraz w Turcji (0,5m EUR), za sprawą rosnącego wolumenu transakcji płatności internetowych rozliczanych przy użyciu rozwiązania NestPay®.

Przychody ze sprzedaży segmentu Rozwiązań dla bankowości wyniosły w 2014 roku 29,9m EUR, co oznacza wzrost o 0,6m EUR (ponad 2%) w stosunku do roku poprzedniego. Jest to głównie efekt wyższych przychodów segmentu w Serbii

(wzrost o 1,1m EUR), która realizuje obecnie znaczące projekty bankowe, zarówno lokalnie (m.in. Telenor) jak i w regionie (m.in. Raiffeisen w Bułgarii) oraz w Turcji (0,5m) gdzie wzrosła sprzedaż systemu Leasflex. Największy spadek przychodów ze sprzedaży rozwiązań dla bankowości w tym samym okresie zanotowała z kolei Rumunia (1,4m EUR). ASEE nie prowadziło w ciągu 2014 roku żadnego znaczącego projektu bankowego w Rumunii, stąd przychody segmentu są istotnie niższe niż w roku poprzednim, kiedy realizowano wdrożenie centralnego systemu bankowego dla Intesa Sanpaolo.

Segment Integracja systemów zanotował w roku 2014 sprzedaż na poziomie 57,3m EUR, co oznacza wzrost o 1,5m EUR (blisko 3%) w stosunku do roku ubiegłego. Największy wzrost sprzedaży w segmencie Integracja systemów Grupa ASEE odnotowała w Rumunii (3,9m EUR, czyli prawie 20%), gdzie w ciągu 2014 roku realizowano kilka istotnych projektów, między innymi dostawę sprzętu IT na potrzeby wyborów do Parlamentu Europejskiego oraz wyborów prezydenckich. Z kolei największy spadek przychodów dotknął Macedonię (3,1m EUR), gdzie w trakcie 2013 roku sprzedano zdecydowanie więcej infrastruktury niż w roku 2014. W tym samym okresie przychody segmentu Integracja systemów wzrosły również w Serbii (o 0,4m EUR) oraz w Czarnogórze (0,5m EUR),

Zysk netto ze sprzedaży według segmentów

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2013 (niebadane)	zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2013 (przekształcone)	zmiana %
Rozwiązania w sektorze bankowym	5 953	3 602	65%	12 966	15 093	-14%
Rozwiązania w obszarze płatności	5 516	4 574	21%	21 474	18 192	18%
Integracja systemów	4 643	5 296	-12%	11 537	8 078	43%
Zysk netto ze sprzedaży	16 112	13 472	20%	45 977	41 363	11%

Wzrost wartości skonsolidowanego zysku netto ze sprzedaży w 2014 roku to zasługa lepszych wyników segmentów Integracja systemów oraz Rozwiązań w obszarze płatności, które częściowo skompensowały spadek zysku ze sprzedaży w segmencie Rozwiązań dla bankowości. Przyczyny tych zmian zostały bardziej szczegółowo opisane we wcześniejszej sekcji dotyczącej przychodów ze sprzedaży oraz w sekcji odnoszącej się do zysku z działalności operacyjnej poniżej.

Zysk z działalności operacyjnej oraz EBITDA

Zysk z działalności operacyjnej Grupy ASEE w czwartym kwartale 2014 roku wyniósł 3,75m EUR i wzrósł w stosunku do czwartego kwartału 2013 roku o 533 tys. EUR (16%). W konsekwencji zysk z działalności operacyjnej w całym 2014 roku

która jest Nowym Rynkiem dla tego segmentu działalności Grupy ASEE.

Zysk brutto ze sprzedaży

Wzrost przychodów ze sprzedaży o blisko 7,8m EUR przy jednoczesnym wzroście kosztu własnego sprzedaży o nieco ponad 6,3m EUR spowodował wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 1,4m EUR, czyli o 5,4%, w stosunku do roku 2013.

Koszt własny sprzedaży wzrósł przede wszystkim z uwagi na koszty produkcji wyższe o 6,4m EUR, z czego 2,1m EUR wynikało z dodatkowej amortyzacji, dotyczącej głównie sprzętu udostępnianego klientom w ramach outsourcingu rozwiązań w obszarze płatności. W tym samym okresie wartość odsprzedanych towarów, materiałów i usług obcych (COGS) pozostała na porównywalnym poziomie i wyniosła 49m EUR.

Zmiany w strukturze kosztu własnego sprzedaży odzwierciedlają większy udział własnych usług i rozwiązań w przychodach Grupy.

Zysk netto ze sprzedaży

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 1,43m EUR przy jednoczesnym wzroście kosztów sprzedaży o ponad 250 tys. EUR oraz przy porównywalnym poziomie koszów ogólnego zarządu dał w efekcie wzrost skonsolidowanego zysk netto ze sprzedaży w roku 2014 roku o 1,15m. EUR.

wyniósł 11,04m EUR, co oznacza wzrost o nieco ponad 1m EUR (10%) w stosunku do roku poprzedniego.

Poprawa wyniku z działalności operacyjnej to przede wszystkim efekt wyższej rentowności w segmencie Integracja systemów oraz wzrostu skali operacji segmentu Rozwiązań w obszarze płatności. Te pozytywne zmiany zostały po części skompensowane niższym zyskiem z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązań dla bankowości.

Należy pamiętać, że na wynik operacyjny w 2013 roku pozytywnie wpłynęła jednorazowa transakcja sprzedaży zespołu pracującego na rzecz klientów telekomunikacyjnych w Chorwacji (119 tys. EUR). Z kolei w czwartym kwartale 2013 roku zanotowano odpisy przychodów i należności w związku z bankructwem serbskiego Privredna

Banka, które obniżyły wynik operacyjny o 615 tys. EUR.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Integracja systemów wzrósł z 1,9m EUR w roku 2013 roku do 2,8m EUR w kolejnym roku. Oznacza to wzrost o ponad 880 tys. EUR (prawie 50%). Poprawa wyniku to w dużej mierze zasługa Rumunii (wzrost zysku o 540 tys. EUR), gdzie w 2014 roku realizowano szereg istotnych kontraktów w segmencie Integracja systemów, między innymi w związku z obsługą lokalnych wyborów. Nie bez znaczenia było też odwrócenie rezerwy na należności z projektu e-Romania, które poprawiło wynik segmentu Integracja systemów w Rumunii w pierwszym kwartale 2014 roku o 170 tys. EUR. Lepszy wynik uzyskano również w Chorwacji (wzrost o 520 tys. EUR), gdzie przeprowadzono w 2013 roku znaczącą restrukturyzację operacji segmentu Integracja systemów. W nieco mniejszym stopniu wynik segmentu poprawił się również w Macedonii (wzrost EBIT o 170 tys. EUR mimo znaczącego spadku przychodów ze sprzedaży). Rok 2014 był z kolei znacznie gorszy dla segmentu Integracja systemów w Kosowie, gdzie wynik operacyjny spadł w stosunku do roku poprzedniego o 310 tys. EUR.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązań w obszarze płatności w 2014 roku wzrósł o blisko 870 tys. EUR (20%) w stosunku do roku ubiegłego i osiągnął wartość 5,19m EUR. Lepsze wyniki w tym segmencie to efekt poprawy zarówno w obszarze obsługi fizycznych płatności, jak i w obszarze rozliczania płatności internetowych.

Wzrost EBIT z obsługi fizycznych płatności był przede wszystkim udziałem Chorwacji (wynik lepszy o 510 tys. EUR). Mimo dynamicznie rozwijającego się w Chorwacji outsourcingu rozwiązań płatniczych, istotna część wzrostu zysku pochodziła z transakcji sprzętowych, realizowanych w tradycyjnym modelu utrzymania urządzeń płatniczych. Poprawiły się również wyniki segmentu Rozwiązań w obszarze płatności w Rumunii (wzrost o 140 tys. EUR), która jest Nowym Rynkiem dla obsługi fizycznych płatności. W ciągu 2014 roku nie udało się z kolei poprawić wyników segmentu w Bułgarii, gdzie zysk operacyjny spadł w stosunku do roku poprzedniego o 280 tys. EUR.

Rok 2014 przyniósł również wzrost zysku z działalności operacyjnej w obszarze rozliczania płatności internetowych. Rozwiązań NestPay przyniosły w skali Grupy blisko 1,9m EUR zysku operacyjnego, co oznacza wzrost o 430 tys. EUR (19%) w stosunku do roku poprzedniego.

Działalność ta prowadzona jest przez Grupę ASEE przede wszystkim w Turcji.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązań dla bankowości spadł z 3,59m EUR w roku 2013 do 3,01m EUR w kolejnym roku (spadek o 0,57m EUR, czyli blisko 16%). Niższy EBIT segmentu Rozwiązań dla bankowości to przede wszystkim efekt gorszej sprzedaży w Rumunii. W całym 2014 roku przychody segmentu w Rumunii wyniosły zaledwie 3,4m EUR, co oznacza spadek o 1,39m EUR w stosunku do roku 2013. Spadek ten w dużej mierze przełożył się na niższy wynik operacyjny segmentu, który w tym samym czasie spadł o 730 tys. EUR. Wynika to przede wszystkim z braku dużych projektów, w tym wdrożeń centralnych systemów bankowych, które odpowiadały za dużą część zysków wygenerowanych w okresie porównywalnym. Niższy zysk z działalności operacyjnej w segmencie Rozwiązań dla bankowości zanotowała również Chorwacja (spadek o 440 tys. EUR), głównie z uwagi na inwestycje w zespół pracujący nad rozwiązaniami mobilnymi, które podniosły koszty segmentu oraz Bośnia (spadek o 220 tys. EUR) i Macedonia (110 tys. EUR). Po części spadki te zostały skompensowane poprawą wyników operacyjnych w Serbii (wzrost o 680 tys. EUR), gdzie w ciągu 2014 roku nie zanotowano żadnych odpisów porównywalnych do tych spowodowanych bankructwem Privredna Banka w roku 2013 oraz w Turcji (wzrost o 280 tys. EUR) przede wszystkim dzięki lepszej sprzedaży rozwiązania dla firm leasingowych Leasflex.

Skonsolidowana wartość EBITDA w 2014 roku wyniosła 16,5m EUR, co oznacza wzrost o 3,2m EUR (24%) w stosunku do poprzedniego roku. Najbardziej znaczący wzrost EBITDA (o ponad 2,6m EUR, czyli 47%) zanotowano w segmencie Rozwiązań w obszarze płatności, gdzie wyższa dynamika EBITDA w stosunku do zysku operacyjnego, wynika z rosnącego poziomu kosztów amortyzacji urządzeń udostępnianych klientom w modelu outsourcingowym. Wartość EBITDA w segmencie Integracji systemów wzrosła w 2014 roku o 940 tys. EUR (34%), natomiast w segmencie Rozwiązań dla bankowości spadła o kwotę 240 tys. EUR. Mniejszy spadek EBITDA niż EBIT w segmencie Rozwiązań dla bankowości wynika z rozpoczętej amortyzacji skapitalizowanych prac rozwojowych w Serbii i Chorwacji.

Zysk netto

Zysk netto osiągnięty przez Grupę ASEE w 2014 roku wyniósł 9,3m EUR i wzrósł w stosunku do roku ubiegłego o 777 tys. EUR (9%).

Nieco mniejszy wzrost zysku netto w stosunku do zysku operacyjnego to przede wszystkim efekt wyniku na operacjach finansowych, który w 2014 roku był bliski zera, podczas gdy w roku 2013 Grupa zarobiła na operacjach finansowych około 300 tys. EUR. Spadek wyniku jest w największym stopniu skutkiem kosztów finansowych związanych z kredytami zaciągniętymi na inwestycje w urządzenie udostępniane klientom w ramach outsourcingu rozwiązań płatniczych. Koszty te w 2014 roku wyniosły około 370 tys. EUR, podczas gdy w 2013 roku zaledwie 30 tys. EUR. Niższe były również wpływy z odsetek, co wynikało z niższych sald gotówki utrzymywanych przez spółki Grupy, a także z niższych stóp procentowych.

Analiza wskaźnikowa

	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2013 (niebadane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2013 (przekształcone)
Marża zysku brutto ze sprzedaży	22,0%	22,5%	23,5%	23,8%
Marża zysku EBITDA	13,5%	11,4%	13,8%	11,9%
Marża zysku operacyjnego	9,5%	9,0%	9,2%	9,0%
Marża zysku za okres sprawozdawczy	8,3%	8,1%	7,8%	7,6%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)			5,9%	5,5%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)			4,8%	4,7%

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

Marża zysku brutto ze sprzedaży w czwartym kwartale 2014 roku wyniosła 22,0%, podczas gdy w analogicznym okresie roku poprzedniego 22,5%. W całym 2014 roku marża zysku brutto ze sprzedaży wyniosła 23,5%, co oznacza nieznaczny spadek (o 0,3pp) w stosunku do poprzedniego roku.

Marża zysku EBITDA w czwartym kwartale 2014 roku była o 2,1 punktu procentowego wyższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku i wyniosła 13,5%. Marża zysku EBITDA za 12 miesięcy 2013 roku wyniosła 11,9%, natomiast w całym roku 2014 było to 13,8%. Wzrost o blisko 2 punkty procentowe wynikał przede wszystkim z rosnącego udziału kosztów amortyzacji w strukturze wyników segmentu Rozwiązań w obszarze płatności, co jest konsekwencją inwestycji związanych

W 2014 roku efektywna stopa podatkowa w Grupie wynosiła 15,53%, natomiast w 2013 roku 17,07%. Niższy poziom efektywnej stopy podatkowej w 2014 roku w porównaniu do roku 2013 wynika ze wzrostu wyniku brutto Grupy przed opodatkowaniem przy utrzymaniu się podobnego poziomu obciążen podatkowych w latach 2014 i 2013.

Natomiast utrzymanie podobnego poziomu obciążen podatkowych wynikało z jednej strony ze wzrostu podatku bieżącego (głównie w Serbii w związku z lepszymi wynikami).

Z drugiej strony wzrost podatku bieżącego został zniwelowany przez powstanie lub odwrócenie się różnic przejściowych z pozytywnym wpływem na wynik, głównie w ASEE S.A. (utworzenie w 2014 roku aktywów z tytułu podatku odroczonego dotyczącego wzrostu rezerw) oraz ASEE Serbia (m.in. utworzenie aktywa z tytułu podatku odroczonego dotyczącego wzrostu wartości odpisów na zapasy).

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

z zyskującym coraz większą popularność w regionie outsourcingiem rozwiązań płatniczych.

Marża zysku operacyjnego w czwartym kwartale wynosiła 9,5%, a w całym 2014 roku 9,2% co oznacza niewielki wzrost w stosunku do odpowiednich wartości osiągniętych w 2013 roku (9% w czwartym kwartale oraz w całym roku).

Marża zysku netto zarówno w czwartym kwartale jak i w całym 2014 roku wzrosła nieznacznie w stosunku do roku poprzedniego i w ostatnich dwunastu miesiącach wyniosła 7,8%.

Lepsze wyniki finansowe w 2014 roku przełożyły się na nieznaczny wzrost stóp zwrotu w porównaniu do roku poprzedniego. Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) za okres ostatnich 12 miesięcy wyniosła 5,9% (wzrost o 0,4pp) natomiast stopa zwrotu z aktywów (ROA) wzrosła o 0,1pp i wyniosła 4,8%.

	31 grudnia 2014 (badane)	31 grudnia 2013 (przekształcone)
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	92 766	96 400
Wskaźnik płynności bieżącej	1,65	1,83
Wskaźnik płynności szybkiej	1,44	1,61
Wskaźnik natychmiastowej płynności	0,64	0,52

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
 Kapitał pracujący = aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe
 Wskaźnik płynności bieżącej = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe
 Wskaźnik płynności szybkiej = (aktywa obrotowe - zapasy - rozliczenia międzyokresowe) / zobowiązania krótkoterminowe
 Wskaźnik natychmiastowej płynności = (krótkoterminowe aktywa finansowe + środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe) / zobowiązania krótkoterminowe

Kapitał pracujący spadł w stosunku do stanu z końca 2013 roku o ponad 3,6m PLN. Grupa ASEE wykazała wzrost zarówno w pozycji aktywów obrotowych, jak i zobowiązań krótkoterminowych, przy czym wartość zobowiązań wzrosła bardziej, przede wszystkim z uwagi na istotnie wyższą kwotę kredytów

wymagalnych w ciągu 2015 roku. Zdecydowaną większość z 21m PLN wykazywanych w linii krótkoterminowych zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek stanowią planowane w 2015 roku spłaty kredytów inwestycyjnych zaciągniętych na finansowanie zakupów terminali płatniczych i bankomatów udostępnianych klientom w modelu outsourcingu procesów płatniczych.

Wartość wskaźników płynności bieżącej oraz płynności szybkiej nieco spadła w stosunku do stanu z końca 2013 roku, natomiast wzrósł poziom wskaźnika płynności natychmiastowej z uwagi na wyższe saldo środków pieniężnych na koniec 2014 roku. Wszystkie wskaźniki płynności pozostają na bezpiecznych poziomach.

Struktura skonsolidowanego bilansu

Struktura aktywów

	31 grudnia 2014 tys. PLN	31 grudnia 2013 tys. PLN	31 grudnia 2014 %	31 grudnia 2013 %
Aktywa trwałe				
Rzeczowe aktywa trwałe,	612 945	564 377	72%	73%
Wartości niematerialne	69 846	33 897	8%	4%
Wartość firmy	38 114	32 772	4%	4%
Pozostałe	498 113	491 656	59%	63%
	6 872	6 052	1%	1%
Aktywa obrotowe				
Zapasy	235 352	212 438	28%	27%
Należności z tyt. dostaw i usług i rozliczenia międzyokresowe	16 339	17 669	2%	2%
Należności z tyt. wyceny kontraktów IT	103 291	114 669	12%	15%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	14 632	8 193	2%	1%
Środki pieniężne i depozyty	2 646	1 438	0%	0%
Pozostałe	88 973	58 353	10%	8%
	9 471	12 116	1%	2%
RAZEM AKTYWA	848 297	776 815	100%	100%

Głównym składnikiem aktywów Grupy ASEE jest wartość firmy. Zmiany wynikają z umocnienia bądź osłabienia się złotego w stosunku do walut lokalnych, w których wyrażone są komponenty wartości firmy.

Zwiększenie o 35,9 mln PLN salda rzeczowych aktywów trwałych oraz zwiększenie ich udziału w strukturze aktywów związane jest przede wszystkim z zakupami w celu świadczenia usług outsourcingu procesów płatniczych realizowanych w segmencie Rozwiązań w obszarze płatności.

Wzrost wartości niematerialnych o 5,3 mln PLN wynika głównie ze zwiększenia skapitalizowanych kosztów projektów rozwojowych łącznie o około 4 mln PLN. Wzrost wynika z jednej strony ze skapitalizowanych w 2014 roku kosztów tych prac w kwocie 8,2 mln PLN, z drugiej ze zmniejszenia o koszty amortyzacji oddanego już do użytkowania oprogramowania w kwocie 5,2 mln PLN. Wpływ

różnic kursowych przeliczenia wyniósł około 1 mln PLN.

Wzrost salda środków pieniężnych o 30,6 mln wynika głównie z wysokiej konwersji wyniku na przepływy z działalności operacyjnej między innymi poprzez kształcenie się wysokości kapitału obrotowego (zmniejszenie salda należności) oraz sfinansowanie w dużej części nakładów inwestycyjnych na rzeczowe aktywa trwałe (łączne wydatki z tytułu tych nakładów w 2014 roku 52,3 mln PLN) wpływami z kredytów (łączne wpływy z tytułu kredytów w 2014 roku 38,7 mln PLN).

Udział pozostałych składników aktywów w łącznej wartości aktywów na dzień 31 grudnia 2014 roku utrzymał się na porównywalnym poziomie w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2013 roku.

Struktura Pasywów

	31 grudnia 2014 tys. PLN	31 grudnia 2013 tys. PLN	31 grudnia 2014 %	31 grudnia 2013 %
Kapitał własny	679 168	648 424	80%	83%
Zobowiązania długoterminowe	26 543	12 353	3%	2%
Zobowiązania krótkoterminowe	142 586	116 038	17%	15%
Oprocentowane kredyty bankowe	22 051	6 314	3%	1%
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług i rozliczenia międzyokresowe kosztów	75 601	67 902	9%	9%
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	7 033	7 863	1%	1%
Zobowiązania z tytułu rezerw i kontraktów IT	3 997	1 270	0%	0%
Zobowiązania finansowe	2 274	2 073	0%	0%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	31 630	30 616	4%	4%
RAZEM PASYWÓW	848 297	776 815	100%	100%

Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów ogółem spadł z 83% na dzień 31 grudnia 2013 roku do 80% na dzień 31 grudnia 2014 roku. Wzrósł z kolei udział zobowiązań krótkoterminowych, głównie w wyniku zwiększenia zobowiązań z tytułu kredytów oraz zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Wzrost udziału zobowiązań z tytułu kredytów wynika z coraz szerszego finansowania przez spółki Grupy procesów outsourcingu usług płatniczych kapitałem obcym.

Struktura skonsolidowanego rachunku przepływów pieniężnych

	Rok zakończony 31 grudnia 2014 tys. PLN	Rok zakończony 31 grudnia 2013 tys. PLN
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	72 863	40 538
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(59 049)	(25 574)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	14 760	(29 604)
Zwiększenie/zmniejszenie stanu środków pieniężnych	28 574	(14 640)

W 2014 roku wartość przepływów z działalności operacyjnej wzrosła o blisko 32,5 mln PLN w porównaniu do roku ubiegłego. Wzrost ten wynika głównie z kształtuowania się poziomu kapitału obrotowego Grupy w zależności od wartości i faz realizowanych projektów. Największy wpływ na poziom kapitału obrotowego miały zmiany stanu należności, które na koniec 2013 roku pozostawały na bardzo wysokim poziomie. W trakcie 2014 roku Grupa otrzymała między innymi środki pieniężne z należności ujętych na dzień 31 grudnia 2013 roku dotyczących dużych

projektów w Macedonii, Chorwacji, Kosowie oraz w Słowenii. W roku 2014 istotnie wzrosła również wartość amortyzacji – wyniosła ona 23 mln PLN podczas, gdy w roku 2013 było to 14 mln PLN. Wzrost wartości amortyzacji to konsekwencja inwestycji w terminale płatnicze i bankomaty wykorzystywane w outsourcingu procesów płatniczych.

Wzrost wydatków w ramach działalności inwestycyjnej wynika z coraz większego zaangażowania Grupy w outsourcing procesów płatniczych w segmencie Rozwiązań w obszarze płatności. Zastępowanie sprzedaży terminali płatniczych i bankomatów modelem obsługi całego procesu przetwarzania płatności, włącznie z udostępnieniem infrastruktury, związany jest z ponoszeniem wydatków inwestycyjnych na zakup sprzętu. Wydatki na ten cel wyniosły w 2014 roku blisko 45 mln PLN. Pozostałe wydatki inwestycyjne w 2014 roku obejmowały przede wszystkim nakłady na prowadzone projekty badawczo-rozwojowe w kwocie 8,2 mln PLN.

Wydatki na zakup infrastruktury wykorzystywanej w outsourcingu procesów płatniczych są w dużym stopniu finansowane kapitałem obcym, stąd rosnące wpływy z działalności finansowej. Saldo kredytów zaciągniętych na finansowanie wspomnianych nakładów inwestycyjnych wzrosło w 2014 roku o ponad 35 mln PLN. Najistotniejsze wydatki związane z działalnością finansową obejmowały z kolei częściową spłatę zadłużenia oraz dywidendę wypłaconą akcjonariuszom ASEE w 2014 roku (16,6 mln PLN).

12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY

W związku z tym, że ASEE S.A. prowadzi głównie działalność holdingową, czynniki istotne dla rozwoju Spółki należy rozpatrywać w kontekście rozwoju i działalności całej Grupy ASEE.

Zdaniem Zarządu ASEE S.A. obecna sytuacja finansowa Grupy, jej potencjał produkcyjny oraz pozycja rynkowa nie stwarzają zagrożeń dla jej dalszego funkcjonowania i rozwoju w 2015 roku. Istnieje jednak wiele czynników zarówno o charakterze wewnętrzny, jak i zewnętrzny, które bezpośrednio, bądź pośrednio mogą mieć

wpływ na osiągane w następnych kwartałach wyniki finansowe.

Do czynników zewnętrznych mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe Grupy ASEE można zaliczyć między innymi:

- Sytuację gospodarczą w regionie Europy Południowo - Wschodniej i Turcji, przede wszystkim w kontekście utrzymującej się słabej koniunktury, która może mieć wpływ na wielkość zamówień oraz na kondycję finansową klientów Grupy ASEE, a także sytuacji gospodarczej w przyszłości i ewentualnego powrotu na ścieżkę stabilnego wzrostu;
- Dostęp do strukturalnych funduszy unijnych w Rumunii, Bułgarii i Chorwacji oraz przedakcesyjnych w pozostałych krajach;
- Sytuację na rynku informatycznym w regionie Europy Południowo - Wschodniej i Turcji, wciąż ta część Europy w zakresie rynku IT jest bardzo niedoinwestowana w stosunku do krajów Europy Zachodniej;
- Proces informatyzacji administracji publicznej w krajach regionu, w celu dostosowania jakości oraz funkcjonalności świadczonych usług do standardów międzynarodowych, a w szczególności do wymogów Unii Europejskiej;
- Konsolidację i rozwój sektora bankowego w regionie Europy Południowo - Wschodniej oraz Turcji;
- Perspektywy poszerzenia rynków zbytu poza obszarem obecnego działania Grupy poprzez współpracę z partnerami;
- Możliwość rozszerzenia oferty produktowej ASEE w związku z ewentualnymi przyszłymi akwizycjami;
- Inflację i wahania 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 Grupy;
- Szanse i ryzyka związane z szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT.

Do czynników wewnętrznych mających wpływ na przyszłe wyniki finansowe Grupy można zaliczyć między innymi:

- Jakość i kompleksowość oferty Grupy ASEE;
- Ponoszone przez Grupę nakłady na badania i rozwój;
- Stabilność i doświadczenie kadry menedżerskiej;
- Strukturę Grupy, jej przejrzystość oraz efektywność działania;

- Doświadczenie w kompleksowych projektach informatycznych angażujących różnorodne usługi na szerokim obszarze geograficznym;
- Skuteczne działania zespołu sprzedawczego;
- Realizację złożonych projektów informatycznych prowadzonych na podstawie długoterminowych kontraktów;
- Realizację strategii operacyjnej Grupy zakładającej między innymi koncentrację na strategicznych produktach i usługach, ekspansję na Nowe Rynki oraz poprawianie efektywności działania;
- Realizację ewentualnych przyszłych akwizycji nowych podmiotów.

13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ

Istotne czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Grupa

Ryzyko związane z sytuacją makroekonomiczną w Europie Południowo - Wschodniej oraz Turcji

Spółka jest podmiotem dominującym Grupy, która prowadzi działalność w Europie Południowo - Wschodniej i Turcji. Strategia Spółki oraz Grupy zakłada wzmacnianie pozycji w regionie, jak również dalszą ekspansję w regionie i poza jego granicami, w innych krajach rozwijających się. W konsekwencji planowanego rozwoju, na działalność ASEE mogą oddziaływać czynniki związane ze stabilnością gospodarczą i polityczną w tym regionie. Rozwój sektora usług informatycznych jest ściśle związany z ogólną sytuacją ekonomiczną w krajach Europy Południowo-Wschodniej. 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 i Turcji

Ewentualne zmiany w składach rządów w państwach Europy Południowo - Wschodniej i Turcji oraz niepokoje społeczne mogą wywołać okresy politycznej niestabilności, którym może towarzyszyć spadek wydatków publicznych.

Ryzyko związane z konkurencją w Europie Południowo-Wschodniej i Turcji

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 działań informatycznych dużych spółek działających w regionie. Branża informatyczna doświadcza gwałtownych zmian, związanych z inwestycjami w nowe technologie dokonywanymi przede wszystkim przez duże spółki oraz z nabywaniem lokalnych spółek przez graczy międzynarodowych. Ponadto, największe podmioty operujące na globalnym rynku, obecne dotychczas jedynie w segmencie rynku dużych przedsiębiorstw, wprowadzają do swojej oferty rozwiązania oraz metodologię wdrożenia przeznaczoną również dla średnich przedsiębiorstw.

Ryzyko związane z kondycją sektora bankowego w regionie

Jeden z najważniejszych obszarów naszej działalności to dostarczanie rozwiązań i świadczenie usług informatycznych na rzecz banków i innych instytucji finansowych. Obecny brak stabilności w sektorze finansów oraz duży nacisk kładziony na obniżanie poziomu inwestowania i optymalizację kosztów przez instytucje finansowe, może mieć negatywny wpływ na działalność Grupy. Sektor bankowy w skali globalnej, a w szczególności w Europie Południowo-Wschodniej, jest w fazie intensywnej konsolidacji, z naciskiem na standaryzację rozwiązań i optymalizację kosztów na poziomie danej grupy. Rozstrzygnięcie centrali banku na korzyść innych, preferowanych globalnych uczestników rynku informatycznego w dziedzinie technologii, może niekorzystnie wpływać na działalność Grupy.

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, gdzie 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.

Ponadto istnieje również ryzyko, że w niektórych krajach, gdzie Grupa prowadzi działalność, lokalne regulacje prawne nie zapewnią wystarczającej ochrony praw autorskich do programów komputerowych, będących własnością naszych spółek zależnych. Ewentualne wykorzystanie takiej sytuacji przez lokalne podmioty o zbliżonym profilu może prowadzić do utraty przez ASEE przewagi konkurencyjnej na danym rynku.

Ryzyko zmiany lokalnych przepisów podatkowych

Część spółek Grupy prowadzi innowacyjną działalność w zakresie badań i rozwoju, która w myśl lokalnych przepisów może być opodatkowana w sposób preferencyjny w stosunku do typowej działalności operacyjnej. W przypadku ewentualnej zmiany lokalnych przepisów podatkowych istnieje ryzyko utraty korzyści podatkowych z tego tytułu i tym samym ryzyko zwiększenia obciążen podatkowych wyniku ASEE.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

Grupa prowadzi działalność na rynkach w wielu krajach Europy Południowo-Wschodniej oraz Turcji. Umowy zawierane przez spółki z Grupy są denominowane w różnych walutach, również obcych w stosunku do rynków, na których Grupa prowadzi działalność. Chwilowe wahania kursów walut oraz długoterminowe trendy na rynku walut mogą mieć wpływ na wyniki finansowe Grupy.

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

Ze względu na projektowy charakter inwestycji w branży IT przychody spółek z Grupy mogą wachać się znacząco w poszczególnych okresach. Jest możliwe, że osiągnięte w przyszłości przychody oraz wyniki operacyjne będą na niższym poziomie niż oczekiwane przez rynek, ze względu na zakończenie prac w prowadzonych w ramach dużych projektów. Z kolei zmiany technologiczne mogą spowodować, że obecna technologia i produkty Grupy mogą okazać się przestarzałe i będą wymagać dokonania znaczących, nowych inwestycji. Powyższe procesy mogą mieć negatywny wpływ na stopę zwrotu z inwestycji i wartość wypłacanych dywidend.

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 na 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, Bułgarii i Chorwacji 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. Mogą oni także rozpoczęć oferowanie usług wdrożeniowych dotyczących ich produktów, czy też podnieść ceny oferowanych produktów.

Ryzyko związane z rentownością projektów integracyjnych

Na niektórych rynkach, na których Grupa prowadzi działalność, jednostki świadczące usługi integracyjne generują wyższe marże niż wartości średnie uzyskiwane 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 przejąć 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 procesami połączeń i przejęć.

Ryzyko nietrafionych decyzji akwizycyjnych

Jednym z fundamentów rozwoju ASEE jest działalność akwizycyjna. Staramy się przejmować spółki, które dobrze uzupełniają ofertę Grupy, a ich kondycja finansowa nie budzi zastrzeżeń. W procesach akwizycji stosujemy najlepsze praktyki rynkowe. Istnieje jednak ryzyko, że nasze decyzje akwizycyjne okażą się nietrafione, a zakupione spółki nie spełniają pokładanych oczekiwani, co może w sposób niekorzystny wpłynąć na wyniki Grupy.

Ryzyko związane z procesem integracji Grupy

Grupa narażona jest na ryzyko związane z efektywnością integracji ASEE 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 uzależnieniem Spółki i Grupy od kluczowych członków kadry kierowniczej

Podobnie jak w przypadku większości spółek opracowujących systemy informatyczne, jednym z głównych filarów powodzenia 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. Utara niektórych z kluczowych członków personelu miałaby negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, a także wyniki finansowe i perspektywy rozwoju Grupy.

Ryzyko odpisu wartości niematerialnych

Istotną część struktury skonsolidowanego bilansu stanowią wartości niematerialne nabyte w ramach akwizycji spółek stanowiących obecnie Grupę ASEE, oraz oprogramowanie własne utworzone ze skapitalizowanych wydatków na rozwój oprogramowania. Na koniec każdego roku przeprowadzamy testy utraty wartości tych aktywów. W przypadku, gdyby taki test wykazał, że wartość godziwa aktywa jest niższa niż jego wartość księgowa będziemy musieli rozpoznać odpis do wartości godziwej, który pomniejszy wynik Grupy. Na dzień 31 grudnia 2014 roku testy nie wskazały na konieczność utworzenia odpisu wartości niematerialnych, natomiast jest ryzyko, że taka sytuacja może mieć miejsce w przyszłości.

Ryzyko niskiej płynności i utraty wartości naszych akcji

Inwestorzy rozważający zakup akcji ASEE powinni wziąć pod uwagę fakt, że wartość naszych akcji może zmieniać się w przyszłości i że mogą nie być w stanie odzyskać wszystkich zainwestowanych

środków. Ponadto ewentualny zakup bądź sprzedaż akcji ASEE uzależnione są od płynności rynku, stąd realizacja decyzji inwestycyjnej może nie być możliwa w zakładanym czasie.

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.

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

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 ASEE 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 odchyлеń 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 ASEE, mające na celu kontrolę, identyfikację ryzyka

i zagrożeń oraz określanie sposobów przeciwdziałania.

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.

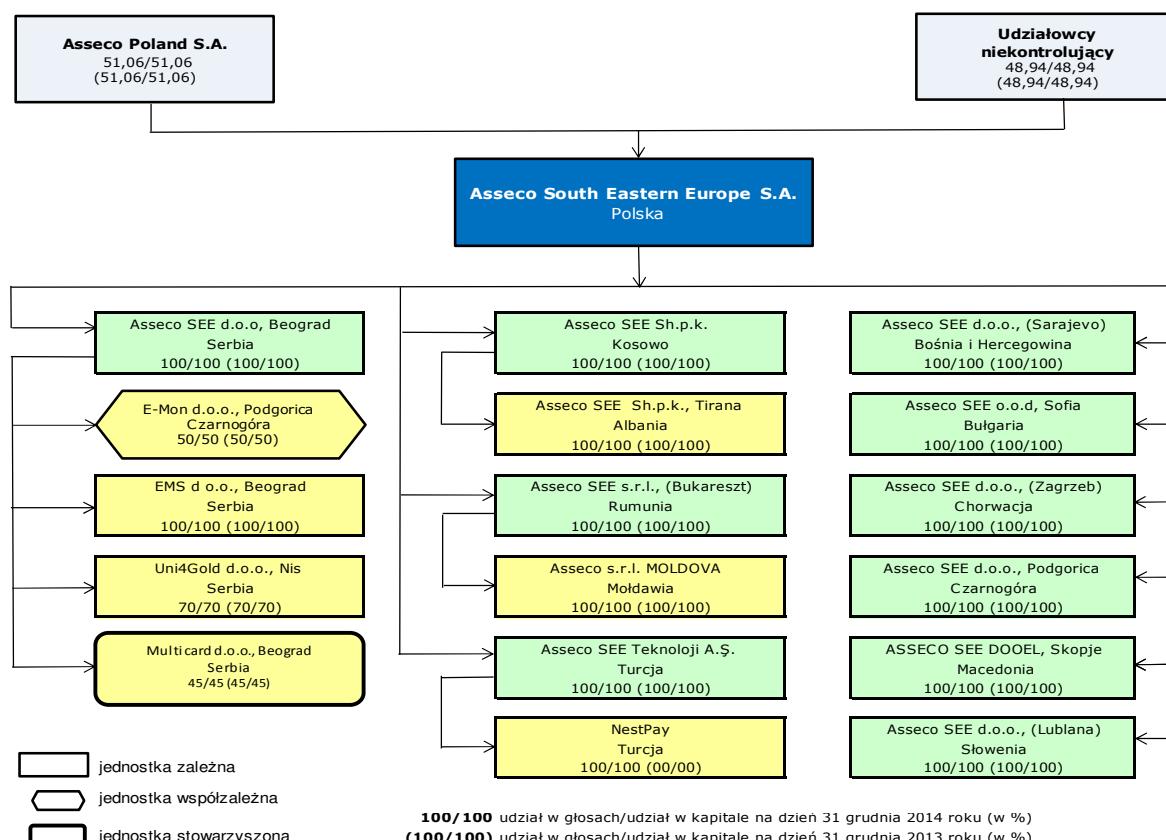
15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

Opis inwestycji został zamieszczony w punkcie 4 i 5 niniejszego Sprawozdania Zarządu z Działalności Grupy ASEE.

16. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA

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 poniższym schemacie organizacyjnym Grupy ASEE.

Struktura Grupy Kapitałowej Asseco South Eastern Europe



17. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANymi

W 2014 roku nie miały miejsca istotne transakcje zawarte przez Asseco South Eastern Europe S.A. lub jednostkę od niej zależną z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.

Informacje o transakcjach z jednostkami powiązanymi zrealizowanych w okresie 12 miesięcy zakończonym 31 grudnia 2014 roku zostały zaprezentowane w punkcie 28 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE.

18. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

Informacje dotyczące zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek Grupy ASEE na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz na dzień 31 grudnia 2013 roku zostały zaprezentowane w punkcie 21 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2014.

19. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH

Informacje dotyczące udzielonych w roku zakończonym 31 grudnia 2014 roku pożyczek zostały zaprezentowane w punkcie 13 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy za rok 2014.

20. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

Zobowiązania pozabilansowe z tytułu poręczeń i gwarancji Grupy ASEE zostały opisane w nocy 20 jednostkowego sprawozdania finansowego Asseco South Eastern Europe S.A.

21. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI

W okresie sprawozdawczym zakończonym dnia 31 grudnia 2014 nie miała miejsca emisja akcji.

22. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANymi W RAPORTIE 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

W roku zakończonym 31 grudnia 2014 roku Grupa ASEE 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

Nawiązując do strategii opisanej w punkcie 6 powyżej, plany inwestycyjne Grupy dotyczą zarówno 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 2014 roku oraz dalsze plany, co do kierunków tych zmian zostały opisane w punkcie 6 niniejszego sprawozdania.

26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI

Umowy w przedmiocie opisanym powyżej nie wystąpiły.

27. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA

Informacja dotycząca wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących Emitenta została ujawniona w punkcie 30 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2014.

28. STRUKTURA AKCJONARIATU

Według najlepszej wiedzy Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. na dzień publikacji tj. na dzień

18 lutego 2015 roku oraz na dzień 31 grudnia 2014 roku stan akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy przedstawał 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%
Aviva OFE	3 820 000	7,36%
Pozostali akcjonariusze	12 930 012	24,91%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2013 roku stan akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy przedstawał 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%
Aviva OFE	2 746 061	5,29%
Pozostali akcjonariusze	14 003 951	26,98%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2014 roku oraz na dzień 31 grudnia 2013 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 ASEE S.A.

29. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH

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			
	18 lutego 2015	31 grudnia 2014	24 października 2014	31 grudnia 2013
Adam Góral ¹⁾	-	-	-	-
Jacek Duch ²⁾	-	-	-	-
Jan Dauman	-	-	-	-
Andrzej Mauberg	-	-	-	-
Mihail Petreski ³⁾	-	-	-	-
Przemysław Sęckowski	-	-	-	-
Gabriela Żukowicz	150	150	150	150

Członkowie Zarządu	liczba akcji – stan na dzień			
	18 lutego 2015	31 grudnia 2014	24 października 2014	31 grudnia 2013
Piotr Jeleński	550	550	550	550
Călin Bârseni ⁴⁾	n/d	-	-	-
Miljan Mališ ⁵⁾	-	-	-	-
Miodrag Mirčetić ⁶⁾	-	-	-	-
Marcin Rulnicki	-	-	-	-

¹⁾ Adam Góral, członek Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2014 roku Asseco Poland S.A. posiadała 26 494 676 szt. akcji ASEE S.A.

²⁾ Jacek Duch, członek Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2014 roku Asseco Poland S.A. posiadała 26 494 676 szt. akcji ASEE S.A.

³⁾ Mihail Petreski, członek Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Liatris d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2014 roku Liatris d.o.o. posiadała 3 838 683 szt. akcji ASEE S.A.

⁴⁾ W dniu 30 grudnia 2014 roku wpłynęła do Spółki rezygnacja Pana Călini Bârseni z pełnienia funkcji Członka Zarządu z dniem 31 grudnia 2014 r.

⁵⁾ Miljan Mališ, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Mini Invest d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2014 roku Mini Invest d.o.o. posiadała 835 597 szt. akcji ASEE S.A.

⁶⁾ Miodrag Mirčetić, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki I4-INVENTION d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2014 roku I4-INVENTION d.o.o. posiadała 1 422 973 szt. akcji ASEE S.A. W roku zakończonym dnią 31 grudnia 2014 roku spółka sprzedała 99 998 szt. akcji ASEE S.A.

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

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

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, Ernst & Young Audyt Polska spółka z o.o. spółka komandytowa w przedmiocie badania jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego ASEE S.A. sporządzonego za rok zakończony dnia

31 grudnia 2014 roku została zawarta w dniu 23 lipca 2014 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 31 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2014.

33. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH

W ramach działalności handlowej Grupa ASEE wykorzystuje dostępność gwarancji bankowych i akredytyw, jak również ubezpieczeniowych gwarancji kontraktowych, jako formy zabezpieczenia transakcji gospodarczych z różnymi organizacjami, spółkami i podmiotami administracji. Potencjalne zobowiązania z tego tytułu na dzień 31 grudnia 2014 roku wynosiły 29 707 tys. PLN, a na dzień 31 grudnia 2013 roku 37 321 tys. PLN.

W związku z tym, iż spółki z Grupy wynajmują powierzchnię biurową, Grupa na dzień 31 grudnia 2014 roku i na dzień 31 grudnia 2013 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 2014 (badane)	31 grudnia 2013 (przekształcone)
W okresie do 1 roku	12 556	12 486
W okresie od 1 roku do 5 lat	29 867	30 651
42 423	43 137	

Zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego środków trwałych	31 grudnia 2014 (badane)	31 grudnia 2013 (przekształcone)
W okresie do 1 roku	2 428	1 299
W okresie od 1 roku do 5 lat	3 189	2 886
5 617	4 185	

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

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 opublikowanego wraz z raportem rocznym ASEE S.A. w dniu 18 lutego 2015 roku.

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 2014 roku

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

Piotr Jeleński

Prezes Zarządu



Miljan Mališ

Członek Zarządu

Miodrag Mirčetić

Członek Zarządu




Marcin Rulnicki

Członek Zarządu



Rzeszów, dnia 18 lutego 2015 roku

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.

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 skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2014 roku oraz dane porównywalne zawarte w tym sprawozdaniu 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 Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa, podmiot uprawniony do badania skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2014 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa oraz że podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący tego badania spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii z badania, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa.

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

Piotr Jeleński

Prezes Zarządu



Miljan Mališ

Członek Zarządu

Miodrag Mirčetić

Członek Zarządu

Marcin Rulnicki

Członek Zarządu



Rzeszów, dnia 18 lutego 2015 roku