



**RAPORT ROCZNY
GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2015 ROKU**

Rzeszów, dnia 18 lutego 2016 roku



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

Rzeszów, dnia 18 lutego 2016 roku

Szanowni Akcjonariusze,

Grupa Asseco South Eastern Europe osiągnęła solidny wzrost w 2015 roku, który potwierdził dobrą kondycję Spółki. Skonsolidowany zysk netto Grupy za 2015 rok wyniósł 10,4 mln EUR i był większy w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 12 %. Wynik ten osiągnęliśmy dzięki konsekwentnemu zwiększaniu sprzedaży własnych produktów i usług, poprawie efektywności, realizacji innowacyjnych projektów oraz wchodzeniu na nowe rynki.

Większe przychody ze sprzedaży własnych produktów i usług

W 2015 kontynuowaliśmy strategię zwiększania przychodów ze sprzedaży własnych produktów i usług. Mimo, że wartość rocznych skonsolidowanych przychodów Grupy ASEE pozostała na podobnym poziomie jak w 2014 roku, ich struktura w 2015 roku uległa istotnym zmianom. Rosły przychody ze sprzedaży własnych produktów i usług w segmentach Rozwiązania w sektorze bankowym oraz Rozwiązania w obszarze płatności przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży infrastruktury i rozwiązań stron trzecich prezentowanych w segmencie Integracja systemów.

Obserwowany od kilku kwartałów trend wzrostu znaczenia własnych produktów i usług w Grupie ASEE wpłynął na zwiększenie marży zysku brutto ze sprzedaży do poziomu 25,7% w 2015 roku, co oznacza wzrost o 2,2 punktu procentowego w stosunku do roku 2014.

Wzrosty w segmentach Rozwiązania w obszarze płatności i Rozwiązania w sektorze bankowym

Przychody segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w roku 2015 roku wyniosły 38,3 mln EUR i wzrosły o 6,0 mln EUR, co stanowi wzrost o 18% w stosunku do roku poprzedniego. Wyższą sprzedaż osiągnęliśmy zarówno w obszarze rozliczania płatności internetowych, głównie w Turcji, jak i w części segmentu zajmującej się płatnościami fizycznymi – najwięcej w Serbii, Chorwacji i Macedonii.

Przychody segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym były w 2015 roku wyższe o 3,9 mln EUR, czyli o blisko 14%, w stosunku do roku poprzedniego. Liderem wzrostów w tym obszarze była Serbia, a następnie Chorwacja, Bośnia i Hercegowina, Kosowo, Macedonia i Turcja.

Nowe rynki, innowacyjne projekty

W 2015 roku wkroczyliśmy na kompletnie nowe dla nas rynki w Europie Zachodniej i w Afryce. Podpisaliśmy umowę z jedną z największych grup bankowych we Włoszech, grupą Credem, na dostawę rozwiązań z obszaru bankowości internetowej i mobilnej SxS/Mobile Token oraz rozwiązania do monitorowania i zapobiegania nadużyciom w transakcjach płatniczych InAct. Dodatkowo podpisaliśmy umowę na sprzedaż rozwiązania do zarządzania finansami osobistymi PFM dla jednego z włoskich banków.

Biorąc pod uwagę ogromną konkurencyjność rynku włoskiego, podpisanie tych umów jest potwierdzeniem wysokiej jakości i innowacyjności naszych rozwiązań.

W ubiegłym roku podpisaliśmy także umowę z Maroc Telecommerce w Maroku na dostawę naszego rozwiązania bramki płatniczej NestPay, które po zakończeniu wdrożenia, będzie pierwszą platformą płatniczą ASEE w Afryce.

Ponadto wychodząc naprzeciw oczekiwaniom banków kontynuowaliśmy prace nad ofertą umożliwiającą transformację sektora bankowego w dobie cyfryzacji. Wyrazem uznania dla naszej ekspertyzy w tym obszarze było zawarcie przez nas umów z dwoma międzynarodowymi grupami bankowymi: z Intesa Sanpaolo Group Italy i UniCredit Group. Dla Grupy Intesa wdrażamy rozwiązanie dla bankowości mobilnej oraz rozwiązanie uwierzytelniające, które są elementem projektu transformacji Banku o nazwie Digital, prowadzonego przez Grupę na pięciu rynkach, w tym w Egipcie. Z kolei w ramach inicjatywy CEE 2020 UniCredit Group, mającej na celu ujednolicenie doświadczenia klienta na wszystkich bezpośrednich kanałach kontaktu z Bankiem w rejonie CEE, zostaliśmy wybrani partnerem Grupy na dostawę mobilnych aplikacji.

Pośród innych sukcesów chciałbym wymienić umocnienie naszej pozycji w sektorze publicznym w Chorwacji, gdzie wygraliśmy największy, jak dotąd, przetarg w sektorze publicznym w Chorwacji wspólnie z APIS IT na elektroniczne zarządzanie dokumentami dla Państwa Chorwackiego. Ponadto podpisaliśmy szereg umów w naszym regionie na wdrożenie centralnego systemu bankowego, m.in. dla Ziraat Bank w Kosowie i Czarnogórze, czy dla nowo utworzonego banku w Serbii oraz na dostawy bankomatów oraz terminali płatniczych, m.in. do Zagrebacka Bank, OTP Banka i KentBank w Chorwacji, czy NLB Tutunska Bank w Macedonii.

Przyszłość

W 2016 roku zamierzamy kontynuować wysiłki związane z ekspansją Grupy Asseco South Eastern Europe na nowe rynki, a także sukcesywnie zwiększać udział własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży.

Zamierzamy dalej konsolidować rynek usług w segmencie płatności zarówno poprzez akwizycje jak i w prowadzenie nowych usług i produktów do obecnego portfela.

Chcemy również być znaczącym graczem w procesie transformacji sektora bankowego, który, aby sprostać rosnącej konkurencji ze strony także innych branż jak na przykład telekomunikacja, musi dynamicznie się zmieniać. Nasze doświadczenie w sektorze bankowym oraz rozumienie zmieniających się potrzeb użytkowników banków czyni z Grupy ASEE cennego partnera w procesie transformacji banków.

W obszarze rozwiązań dla administracji publicznej zamierzamy skupić się na wybranych projektach pracując nad ich rentownością.

Piotr Jeleński
CEO, Group President



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2015 ROKU**

Rzeszów, dnia 18 lutego 2016 roku

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY
ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2015 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 ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE	7
5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA	7
6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY	7
7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH	10
8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU	13
9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY	15
10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW	16
11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE	17
12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY	23
13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROZEŃ	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. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI	29
19. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK	29
20. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH	29
21. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	29
22. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI	29
23. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	29
24. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	29
25. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	30
26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI	30
27. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	30
28. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA	30
29. STRUKTURA AKCJONARIATU	30
30. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	30
31. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI	31
32. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	31
33. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY	31
34. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH	31
35. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALEŻNYCH	31
36. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA	31
OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.	33

1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE

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

Jednostka Dominująca Asseco South Eastern Europe S.A. z siedzibą w Rzeszowie, przy ul. Olchowej 14 została utworzona 10 kwietnia 2007 roku.

Od dnia 28 października 2009 roku Spółka jest notowana na rynku podstawowym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A.

2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

Asseco South Eastern Europe S.A. zajmuje się działalnością holdingową, polegającą przede wszystkim na zarządzaniu aktualnie należącymi do Grupy ASEE spółkami z sektora IT z regionu Europy Południowo – Wschodniej i Turcji, a także na inwestowaniu w nowe spółki 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 Rozwiązania w sektorze bankowym obejmuje zintegrowane systemy bankowe (przede wszystkim centralne systemy bankowe - *core banking systems*), systemy umożliwiające bezpieczne uwierzytelnianie klientów banków lub użytkowników systemów IT, systemy bankowości mobilnej oraz rozwiązania zapobiegające nadużyciom finansowym i praniu brudnych pieniędzy.

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

Segment Integracja 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 2016 roku skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki oraz Komitetu Audytu przedstawiał 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 dniu 10 lutego 2016 roku wpłynęła do Spółki rezygnacja Pana Andrzeja Mauberga z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem na dzień 26 lutego 2016 roku.

W okresie sprawozdawczym oraz w okresie od dnia 31 grudnia 2015 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania tj. 18 lutego 2016 roku nie wystąpiły inne zmiany w składzie Zarządu, Rady Nadzorczej oraz Komitetu Audytu.

4. ORGANIZACJA GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE

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

zgromadzeniach akcjonariuszy/wspólników spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz 31 grudnia 2014 roku.

Nazwa pełna jednostki	Nazwa skrócona na potrzeby sprawozdania	Kraj, w którym jednostka została zarejestrowana	Procentowy udział w kapitale/ głosach	
			31 grudnia 2015	31 grudnia 2014
Asseco South Eastern Europe S.A.	ASEE S.A.	Polska		
Asseco SEE s.r.l. (Bukareszt)	ASEE Rumunia	Rumunia	100,00%	100,00%
Asseco s.r.l. MOLDOVA	ASEE Mołdawia	Mołdawia	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Beograd	ASEE Serbia	Serbia	100,00%	100,00%
E-Mon d.o.o., Podgorica	E-Mon, Czarnogóra	Czarnogóra	50,00%	50,00%
eMS d.o.o., Beograd	eMS, Serbia	Serbia	100,00%	100,00%
Uni4Gold d.o.o., Nis	Uni4Gold, Serbia	Serbia	100,00%	70,00%
Multicard d.o.o., Beograd	Multicard, Serbia	Serbia	45,00%	45,00%
Asseco SEE d.o.o. (Zagrzeb)	ASEE Chorwacja	Chorwacja	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k. (Prisztina)	ASEE Kosowo	Kosowo	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k., Tirana	ASEE Albania	Albania	100,00%	100,00%
Asseco SEE Teknoloji A.Ş. (Istambul)	ASEE Turcja	Turcja	100,00%	100,00%
NestPay Odeme Hizmetleri A.S.	ASEE NestPay	Turcja	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o. (Lublana)	ASEE Słowenia	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 Bułgaria	Bułgaria	100,00%	100,00%
Asseco SEE d.o.o., Podgorica	ASEE Czarnogóra	Czarnogóra	100,00%	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 2015 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. Pozostałe spółki z Grupy są traktowane jako podmioty zależne i konsolidowane metodą pełną.

Na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz 31 grudnia 2014 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadanych przez Grupę w podmiotach zależnych był równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA

W okresie roku zakończonym dnia 31 grudnia 2015 roku wystąpiła następująca zmiana w strukturze Grupy ASEE:

W lipcu 2015 roku ASEE Serbia nabyła należące dotychczas do udziałowców niekontrolujących 30% udziałów w spółce Uni4Gold. W wyniku transakcji, ASEE Serbia została właścicielem 100% udziałów w tej spółce.

Dodatkowo w październiku 2015 roku ASEE Serbia wygrała przetarg na nabycie 87 176 akcji spółki Chip Card a.d. (Serbia) zajmującej się przetwarzaniem

i autoryzacją transakcji płatniczych. W tym samym czasie spółka podpisała również warunkową umowę nabycia kolejnych 18 945 akcji od jednego z obecnych akcjonariuszy Chip Card a.d. Równocześnie spółka ASEE Serbia zobowiązała się do objęcia 30 000 akcji spółki Chip Card a.d. w ramach nowej emisji. Realizacja powyższych transakcji uzależniona jest od spełnienia szeregu warunków zawieszających, w tym od rezygnacji obecnych akcjonariuszy Chip Card a.d. z prawa pierwokupu oraz od uzyskania zgody lokalnego urzędu antymonopolowego. W przypadku realizacji powyższych transakcji ASEE Serbia będzie posiadała 136 121 akcji Chip Card a.d., co stanowić będzie 53,81% kapitału akcyjnego przejmowanej spółki. ASEE Serbia prowadzi obecnie rozmowy z pozostałymi akcjonariuszami Chip Card a.d. w celu zakupu kolejnych akcji spółki.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2015 roku nie wystąpiły inne zmiany w strukturze Grupy ASEE oraz zmiany w strukturze Emitenta.

6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY

W 2016 roku Spółka zamierza skoncentrować się na:

- Dalszym strategicznym rozwoju segmentu Rozwiązania w obszarze płatności oraz segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym,
- Rozszerzaniu oferty segmentu Rozwiązania w obszarze płatności o nowe usługi i produkty poprzez rozwój organiczny oraz akwizycję,

- Dalszym zwiększaniu udziału własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży Grupy ASEE,
- 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.

Od Holdingu luźno powiązanych spółek do Korporacji

Grupa ASEE powstała poprzez akwizycję oraz integrację spółek IT operujących na rynku południowo-wschodniej Europy oraz w Turcji.

W efekcie działań mających na celu pogłębianie integracji nabywanych podmiotów, ASEE z luźnej federacji spółek przekształciła się w spójną strukturę korporacyjną o kilkumyślowej strukturze zarządzania opartej o:

1. Geografie
2. Produkty/kompetencje
3. Funkcje (sprzedaż, R&D, operacje, HR, marketing, finanse)

Wymiar Geograficzny oparty jest na strukturach krajowych.

Wymiar Kompetencyjny oparty jest o główne segmenty biznesowe:

- Rozwiązania w obszarze płatności
- Rozwiązania w sektorze bankowym
- Integracja systemów (w tym sprzedaż własnych rozwiązań jak i usług i rozwiązań zewnętrznych dostawców)

Wymiar Funkcyjny jak i Kompetencyjny wraz z odpowiednimi standardami jest scentralizowany i obejmuje wszystkie geografie.

Organizacja zorientowana na Sprzedaż

W najbliższym czasie głównym zadaniem działu Sprzedaży będzie rozwój nowych rynków jak też większe wsparcie najbardziej obiecujących produktów i rozwiązań.

Kontynuowane są inwestycje w zasoby konieczne do obsługi międzynarodowych klientów obecnych w regionie działania ASEE i posiadających scentralizowane struktury.

Dużym wyzwaniem jest włączenie w proces sprzedaży i wsparcia sprzedaży wybranych osób spoza działów sprzedaży, takich jak szefowie linii biznesowych, szefowie produktów itp. Będzie to następowało poprzez szkolenia i dodatkowe procesy zwiększające współpracę w Grupie.

Poprawa efektywności Operacji

Jednym z kluczowych elementów wprowadzania funkcjonalnego wymiaru zarządzania Grupą jest ujednolicenie standardów w zakresie zarządzania projektami oraz zasobami wdrożeniowymi.

W ramach tego procesu wprowadzono nowe oraz ujednolicono już działające narzędzia wykorzystywane w zarządzaniu projektami i w mierzeniu efektywności wykorzystania zasobów. We współpracy ze Sprzedażą oraz szefami segmentów produktowych zweryfikowano nakłady na rozwój produktów, co pomogło zracjonalizować budżet na rozwój oprogramowania poprzez koncentrację na produktach o strategicznym znaczeniu dla Grupy.

Nadchodzący czas będzie kluczowy dla dalszego wdrażania standardów w tym obszarze jak i wyznaczania celów opartych o wybrane wskaźniki efektywności operacyjnej. Celem jest eliminacja nierentownych projektów oraz zwiększenie dochodowości własnych usług.

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 portfela rozwiązań w obrębie każdego z segmentów operacyjnych, w których obecnie działa Grupa posiłkując się w wybranych obszarach rozwiązaniami spoza oferty ASEE.

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, posiadaną ekspertyzę oraz dobry kontakt z regionalnymi klientami, aby równolegle budować kompetencję profesjonalnego doradcy i usługodawcy dla istotnych klientów Grupy.

Strategiczne kierunki rozwoju

Koncentracja na rozwoju strategicznych produktów pozwala na osiągnięcie większej dynamiki wzrostu przychodów z rozwiązań własnych. Jest to jeden ze strategicznych celów, jakie stawia sobie Grupa i już w 2014 roku widoczne były pierwsze oznaki poprawy w tym obszarze.

W roku 2015 udało się podtrzymać korzystny trend w strukturze sprzedaży Grupy: wartość przychodów z rozwiązań własnych osiągnęła 71 mln EUR, czyli 61% całości sprzedaży ASEE w porównaniu do 67 mln EUR (56%) w roku poprzednim.

Osiągnięcie większej dynamiki wzrostu sprzedaży rozwiązań własnych, w ocenie Zarządu, wymaga zwiększenia udziału przychodów z rynków poza obecnym obszarem działania Grupy ASEE. W dłuższej perspektywie Spółka planuje rozwijać sprzedaż poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją przede wszystkim poprzez tworzenie sieci współpracujących z ASEE partnerów. W roku 2015 Grupa realizowała znaczące projekty między innymi we Włoszech, w Maroku oraz w Arabii Saudyjskiej. W roku 2016 Zarząd planuje kontynuować działania sprzedażowe na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją. Jako szczególnie perspektywiczny Zarząd ocenia rynek włoski.

Pośród 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.

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 **Rozwiązania w sektorze bankowym** plany na najbliższy rok zakładają przede wszystkim dalszą odbudowę pozycji tego segmentu w Rumunii oraz kontynuację rozwoju w Bułgarii, Bośni i Hercegowinie oraz Chorwacji.

Po gruntownej przebudowie zespołu w Rumunii w ostatnich dwóch latach wydaje się, że rok 2016 powinien przynieść poprawę wyników finansowych segmentu. Z kolei spośród krajów, w których dopiero rozwijane są kompetencje w zakresie bankowości najbardziej perspektywiczna wydaje się Bułgaria, gdzie w ostatnich dwóch latach Grupa ASEE zdobyła kilka nowych referencji przeprowadzając wdrożenia dla bułgarskich oddziałów międzynarodowych grup bankowych.

Zarząd zakłada również dalszy rozwój segmentu bankowości w Serbii, która istotnie poprawiła wyniki finansowe w 2015 roku, realizując kilka dużych projektów zarówno na rynku lokalnym jak i w innych krajach regionu.

Wspomniane powyżej prace nad jakością zarządzania projektami oraz efektywnością wykorzystania

zasobów powinny przełożyć się na wzrost rentowności w całym segmencie.

W ramach segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym ujmowana jest również działalność w zakresie rozwiązań mobilnych i systemów zabezpieczeń. Produkty te oferowane są na terytorium całej Grupy ASEE, a przede wszystkim w Chorwacji. Rozwiązania mobilne 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.

Obecnie segment **Rozwiązania w obszarze płatności** obejmuje dwie podstawowe linie biznesowe: systemy do rozliczania płatności internetowych a także serwis i sprzedaż oraz oprogramowanie dla bankomatów i terminali płatniczych. W roku 2016 oraz w kolejnych latach Zarząd planuje rozszerzenie oferty segmentu o nowe produkty i usługi tak, aby w sposób kompleksowy obsługiwać proces płatności zarówno fizycznych jak i wirtualnych. Rozwój oferty może odbywać się w sposób organiczny, a także poprzez potencjalne akwizycje podmiotów o odpowiednim profilu. Usługi i produkty, które Zarząd zamierza dodać do oferty ASEE w pierwszej kolejności obejmują m.in. system do płatności mobilnych, rozliczanie płatności, wynajem terminali płatniczych bezpośrednio punktom handlowym, oferowanie usługi rozliczania płatności internetowych bezpośrednio witrynom internetowym, rozliczanie płatności zbliżeniowych realizowanych telefonem komórkowym, produkcję kart płatniczych i kredytowych.

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 internetowe 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. W odpowiedzi na ten trend Zarząd pracuje nad uruchomieniem oferty rozliczania płatności internetowych skierowanej bezpośrednio do sprzedawców detalicznych.

W obszarze serwisu, sprzedaży i oprogramowania dla 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 wzmocnić swoją pozycję w Bułgarii. Pion obsługi fizycznych płatności uzupełnia swój model sprzedaży oferując oprócz tradycyjnej dostawy i utrzymania sprzętu również pełen outsourcing procesu płatności. 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 Rozwiązania w sektorze bankowym ASEE oferuje trzy różne centralne systemy bankowe. Dwa z nich bazują na **platformie Oracle (Bapo i Absolut)**, a jeden na **platformie Microsoft (Pub2000)**.

Na platformie Microsoft: - Pub2000

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 zmienianie przebiegu procesów bez zmiany aplikacji.

Na platformie Oracle: - Bapo - Absolut

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.

Absolut jest systemem aplikacji zaprojektowanych, aby wspierać działalność finansowo-bankową. System składa się z głównego modułu oraz z kilku dodatkowych modułów takich jak: bankowość internetowa, system informacji zarządczej, zarządzanie kartami, zarządzanie ubezpieczeniami. Ponadto zawiera aplikację zwaną *Absolut leasing*, która służy do prowadzenia firm leasingowych.

Portfolio Omni-channel

Digital Edge jest platformą bankowości elektronicznej oferującą klientom banków zestaw kanałów dostępu oraz funkcjonalności, zapewniających wygodny i szybki dostęp, zarówno poprzez kanały zdalne jak i oddziały banku. Dzięki rozwiązaniu **Digital Edge** bank może zwiększyć aktywność oraz lojalność dotychczasowych klientów, a także efektywnie pozyskiwać nowych.

Rozwiązanie **Digital Edge** zawiera **Digital Edge Hub** oraz zestaw kanałów zdalnych takich jak: Internet, Mobile/Tablet, bankomaty, media społecznościowe (Facebook), a także możliwość efektywnej obsługi poprzez oddziały banku.

Pozostałe cyfrowe kanały dystrybucji

Experience

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), sprzedażą 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.

Systemy e-banking

i m-banking:

- iBank
- Jimba (m-banking)

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

Pozostałe rozwiązania:

- Experience POS
- PFM

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.

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® jest modułową aplikacją, która monitoruje oraz zapobiega nadużyciom przy dokonywaniu transakcji online, nadużyciom wewnątrz instytucji, błędom operacyjnym, a także transakcjom, które są niezgodne z prawem.

InACT® chroni instytucję oraz jej klientów przed wrogimi transakcjami. Rozwiązanie oferuje elastyczny interfejs użytkownika, który dzięki konfigurowalnemu menu, można łatwo dostosować do istniejącego środowiska pracy użytkowników biznesowych. Aplikacja **InACT®** jest również kompatybilna z innymi aplikacjami używanymi w organizacji.

Business Intelligence

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

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

Rozwiązania uwierzytelniające oraz e-commerce

- **Zaawansowane rozwiązanie uwierzytelniające: SxS**
- Rozwiązania do obsługi podpisu elektronicznego i szyfrowania oparte na technologii PKI SmartCard: **PKI VAS**, **PKI CMS**
- **Rozwiązanie zabezpieczenia e-commerce: Trides**

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

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

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).

Trides to kompletne rozwiązanie zabezpieczające 3D, które uzyskało certyfikację w ramach programów Verified by Visa™, MasterCard SecureCode™, American Express SafeKey™ oraz Diners Club ProtectBuy™.

ROZWIĄZANIA W OBSZARZE PŁATNOŚCI

BRAMKA PŁATNOŚCI ON-LINE (Payment Gateway)

ASEE dostarcza usługi, rozwiązania i produkty „pod klucz” do płatności internetowych, jak również zapewnia obsługę posprzedażową dla czołowych banków w 13 krajach, a ponadto wsparcie operacyjne i techniczne 7x24 dla ponad 24 000 akceptantów kart.

NestPay®

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

MerchantSafe®

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

MerchantSafe® Unipay

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

MassPay®

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

NestCollect

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

Bankomaty (ATM) i Terminale płatnicze (POS)

- instalacja
- serwis
- wymiana

ASEE oferuje kompletne rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Dostarcza samoobsługowe urządzenia, oprogramowanie oraz rozwiązania, zapewniając najwyższy poziom serwisu i wsparcia. Bankomaty i terminale płatnicze oferowane są również w „*modelu outsourcingowym*” umożliwiającym klientom wynajęcie 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 kasjerskich (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

Business Process Suite

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

Live

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

Fidelity

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

Systemy bilingowe

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

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, Słowenia), a także Turcja i Polska.

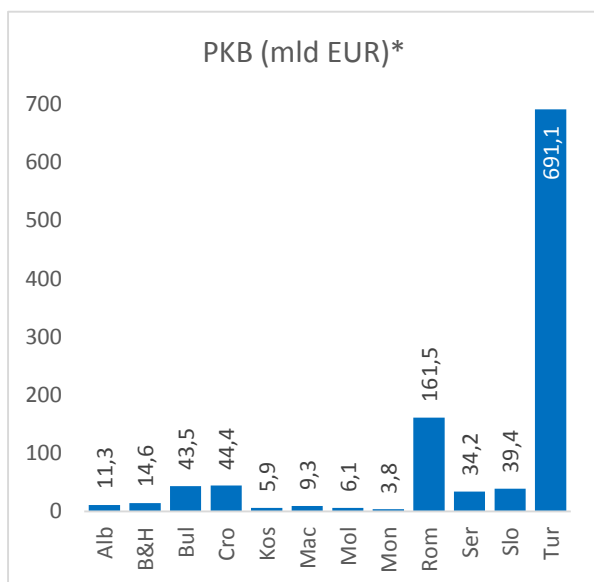
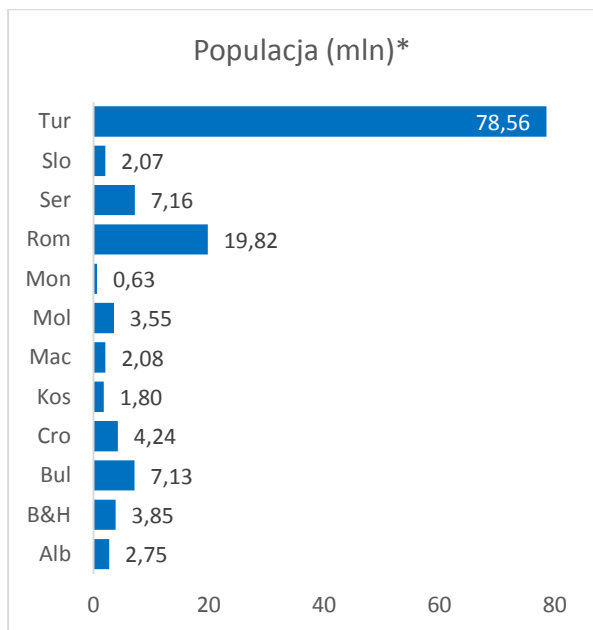
Cztery spośród krajów regionu: Słowenia, Rumunia, Bułgaria i Chorwacja, wchodzi w skład Unii Europejskiej.

Grupa prowadzi działalność przede wszystkim na rynku serbskim, rumuńskim, macedońskim, chorwackim oraz tureckim.

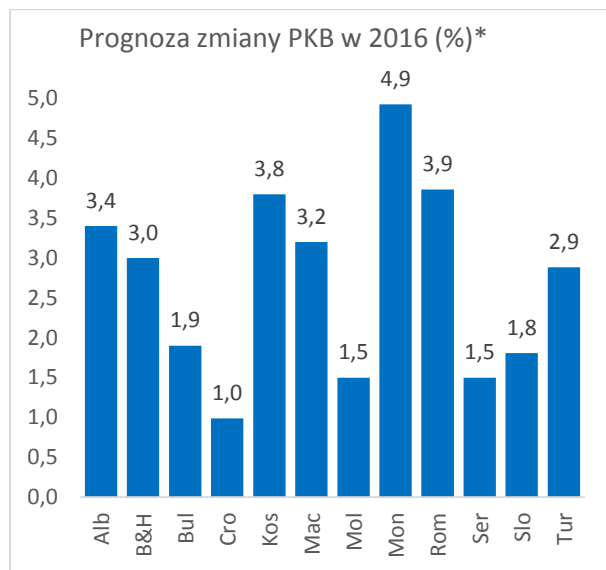
Istotną skalę operacji udało się również osiągnąć w Kosowie oraz w Bośni i Hercegowinie. W przypadku pozostałych rynków, plany zakładają sukcesywne poszerzanie skali działania poprzez wprowadzanie pełnej oferty produktowej ze wszystkich segmentów działalności.

Niezależnie od rozwoju Grupy w Europie Południowo-Wschodniej i w Turcji wciąż prowadzone są działania, zwiększające wartość sprzedaży produktów i usług ASEE również poza tym regionem.

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



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



Prognozowane na 2016 rok zmiany PKB w regionie wskazują na możliwość lekkiej poprawy koniunktury w stosunku do ostatnich lat. Jednak dynamika wzrostu PKB na najważniejszym dla ASECO rynku serbskim, gdzie w 2015 roku zrealizowano ponad 24% przychodów Grupy, ma wynieść zaledwie 1,5%, natomiast na rynku chorwackim (14% przychodów w 2015 roku) tylko 1,0%. Na rynkach gdzie operują kolejne trzy z pięciu największych spółek Grupy (Macedonia, Turcja, Rumunia) oczekiwane wzrosty PKB mają wynieść 2,9-3,9%.

Jak wspomniano powyżej, Grupa prowadzi działalność na rynkach Europy Południowo - Wschodniej oraz w Turcji i jednocześnie jest to obszar gdzie zrealizowano większość przychodów ze sprzedaży rozpoznanych w roku zakończonym 31 grudnia 2015. Struktura sprzedaży według lokalizacji klienta wyglądała następująco: 24% Serbia, 20% Rumunia, 14% Chorwacja, 10% Turcja, 10% Macedonia, 17% pozostałe kraje z Europy Południowo - Wschodniej oraz 5% rynki położone poza tym obszarem (w tym Polska).

Grupa nie posiadała klientów, dla których indywidualna sprzedaż przekroczyłaby 10% całkowitych przychodów ze sprzedaży zrealizowanych przez Grupę w roku zakończonym dnia 31 grudnia 2015.

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, Zarząd Grupy nie zakłada, że wzrost lokalnych rynków będzie w najbliższym czasie istotnym czynnikiem wspierającym rozwój ASECO. Dodatkowych możliwości rozwoju biznesu Grupy upatruje w rozszerzaniu oferty o nowe produkty i usługi oraz w intensyfikacji sprzedaży wybranych rozwiązań poza krajem pochodzenia, w tym

w wychodzeniu z ofertą poza region Europy Południowo – Wschodniej.

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 w Turcji, a także w Rumunii oraz w Bułgarii. Jednocześnie Grupa planuje bronić swojej silnej pozycji w Serbii, Macedonii, Chorwacji oraz w Słowenii i Czarnogórze.

9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Znaczące umowy dla działalności Grupy, które zostały zawarte w trakcie 2015 roku zaprezentowano w podziale na poszczególne segmenty operacyjne:

Rozwiązania w sektorze bankowym:

- umowa na wdrożenie centralnego systemu bankowego, rozwiązania Experience Front End, systemu bankowości elektronicznej iBank oraz systemu sprawozdawczości w nowo utworzonym banku w Serbii,
- umowa na wdrożenie rozwiązania uwierzytelniającego (SxS) oraz oprogramowania zapobiegającego nadużyciom finansowym i praniu brudnych pieniędzy (InACT) w banku Credito Emiliano we Włoszech,
- umowa na wdrożenie rozwiązania do zarządzania finansami osobistymi (PFM) w bankach Grupy Unicredit działających w Europie Środkowo-Wschodniej,
- umowa na dostawę i wdrożenie systemu bankowości mobilnej oraz rozwiązania uwierzytelniającego do pięciu banków działających w ramach Grupy Intesa Sanpaolo,
- umowa na wdrożenie centralnego systemu bankowego w Ziraat Bank w Kosowie oraz w Czarnogórze,
- umowa na wdrożenie systemów bankowości mobilnej (Jimba) oraz bankowości elektronicznej iBank) w oddziale dużego międzynarodowego banku w Bośni i Hercegowinie,
- umowa na wdrożenie modułu PUB2000 Trade Finance zarządzającego obiegiem dokumentów i procesami w Raiffeisenbank w Bułgarii.

Rozwiązania w obszarze płatności:

- umowa na dostawę rozwiązania do rozliczania płatności internetowych NestPay dla transakcji realizowanych w Turcji przez jednego z globalnych operatorów płatniczych,
- umowa na wdrożenie rozwiązania do rozliczania płatności internetowych NestPay w Maroc Telecommerce – największym operatorze płatności elektronicznych w Maroku,

- umowa na wdrożenie rozwiązania do obsługi płatności mobilnych dla operatora telekomunikacyjnego w Bośni i Hercegowinie,
- umowa na wdrożenie rozwiązania do rozliczania płatności internetowych NestPay w jednym z największych serbskich banków,
- umowa na outsourcing procesu płatności realizowanych za pośrednictwem terminali płatniczych dla NLB Montenegro zawarta na okres 5 lat,
- umowy na outsourcing procesu płatności realizowanych za pośrednictwem terminali płatniczych dla Primorska Banka oraz Istarska Kreditna Banka w Chorwacji,
- umowa na wdrożenie oprogramowania zarządzającego bankomatami TermHost w chorwackim banku,
- szereg umów na dostawę bankomatów oraz terminali płatniczych, w tym m.in. dostawa bankomatów do Zagrebacka Bank, OTP Banka i KentBank w Chorwacji, dostawa 50 bankomatów do oddziału międzynarodowego banku w Kosowie, rozbudowa sieci bankomatów dla NLB Tutunska Bank w Macedonii, rozbudowa sieci terminali płatniczych dla jednego z wiodących banków w Słowenii.

Integracja systemów:

- umowa na wdrożenie funkcjonalności mobilnych rozwiązania Fidelity w jednym z największych banków w Turcji,
- umowa na przeprowadzenie konsolidacji infrastruktury i integracji oprogramowania zapewniającego elektroniczny dostęp do centralnej bazy ksiąg wieczystych w Macedonii,
- umowa na wdrożenie funkcjonalności mobilnych rozwiązania LeaseFlex w dwóch firmach leasingowych w Turcji,
- umowa na wdrożenie modułu do zarządzania aktywami oraz zapasami rozwiązania Fidelity w Sekerbank w Turcji,
- umowa na wdrożenie modułu FinanceFlex rozwiązania LeaseFlex, służącego do obsługi klientów indywidualnych w tureckiej firmie zajmującej się leasingiem samochodów,
- umowa na wdrożenie systemu kontroli odlotów dla portu lotniczego w Belgradzie,
- umowa na wdrożenie modułu do zarządzania nieruchomościami rozwiązania LeaseFlex w jednym z wiodących tureckich banków,
- umowy na wdrożenie Dynatrace Application Performance Management w jednym z tureckich banków oraz u tureckiego operatora telefonii komórkowej,
- umowa na wdrożenie systemu zarządzania procesami i obiegiem dokumentacji elektronicznej dla wszystkich organizacji rządowych w Chorwacji.

10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	3 034	15 708	5 113	78 196	7 905	15 129	53 241	7 559	99 608	134 907	12 955	53 850	487 205
Koszt własny sprzedaży (-)	(2 381)	(10 645)	(4 771)	(59 409)	(4 922)	(12 160)	(35 589)	(3 947)	(83 085)	(100 489)	(9 659)	(34 724)	(361 781)
Zysk brutto ze sprzedaży	653	5 063	342	18 787	2 983	2 969	17 652	3 612	16 523	34 418	3 296	19 126	125 424
Koszty sprzedaży (-)	(120)	(987)	(248)	(7 066)	(758)	(531)	(3 186)	(1 223)	(7 934)	(10 290)	(212)	(4 858)	(37 413)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(188)	(1 414)	(690)	(6 609)	(554)	(918)	(2 826)	(708)	(5 433)	(7 842)	(1 032)	(7 785)	(35 999)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	345	2 662	(596)	5 112	1 671	1 520	11 640	1 681	3 156	16 286	2 052	6 483	52 012
Pozostałe przychody operacyjne	14	32	274	10	8	42	287	922	112	9	4	831	2 545
Pozostałe koszty operacyjne	-	(68)	(230)	(13)	(42)	(33)	(115)	(324)	(84)	(861)	(8)	(138)	(1 916)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	597	-	-	-	-	(141)	-	-	456
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	359	2 626	(552)	5 109	2 234	1 529	11 812	2 279	3 184	15 293	2 048	7 176	53 097

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bułgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	725	3 754	1 222	18 686	1 889	3 615	12 723	1 806	23 803	32 237	3 096	12 867	116 423
Koszt własny sprzedaży (-)	(569)	(2 544)	(1 140)	(14 196)	(1 176)	(2 906)	(8 504)	(943)	(19 854)	(24 013)	(2 308)	(8 298)	(86 451)
Zysk brutto ze sprzedaży	156	1 210	82	4 490	713	709	4 219	863	3 949	8 224	788	4 569	29 972
Koszty sprzedaży (-)	(29)	(236)	(59)	(1 689)	(181)	(127)	(761)	(292)	(1 896)	(2 459)	(51)	(1 160)	(8 940)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(45)	(338)	(165)	(1 579)	(132)	(219)	(675)	(169)	(1 298)	(1 874)	(247)	(1 862)	(8 603)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	82	636	(142)	1 222	400	363	2 783	402	755	3 891	490	1 547	12 429
Pozostałe przychody operacyjne	3	8	65	2	2	10	69	220	27	2	1	198	607
Pozostałe koszty operacyjne	-	(16)	(55)	(3)	(10)	(8)	(27)	(77)	(20)	(206)	(2)	(33)	(457)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	143	-	-	-	-	(34)	-	-	109
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	85	628	(132)	1 221	535	365	2 825	545	762	3 653	489	1 712	12 688

Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2015 do 31 grudnia 2015 roku 1 EUR = 4,1848 PLN

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	-	(254)	(4)	(337)	-	(67)	(441)	(31)	(90)	(452)	-	(19)	(1 695)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	493	-	-	-	-	(219)	-	-	274
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	Bułgaria	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)	(1 304)	(8 704)
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	1 954	10 975
Pozostałe przychody operacyjne	-	6	21	48	10	21	166	12	25	47	4	40	400
Pozostałe koszty operacyjne	-	(61)	(1)	(80)	-	(16)	(105)	(7)	(22)	(108)	-	(4)	(404)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	118	-	-	-	-	(53)	-	-	65
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

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

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	139 718	165 473	-16%	487 205	500 930	-3%
Zysk brutto ze sprzedaży	33 136	36 451	-9%	125 424	117 593	7%
Zysk netto ze sprzedaży	14 864	16 112	-8%	52 012	45 977	13%
Zysk z działalności operacyjnej	14 406	15 766	-9%	53 097	46 232	15%
EBITDA	22 744	22 281	2%	83 396	69 244	20%
Zysk za okres sprawozdawczy	11 088	13 719	-19%	43 502	39 040	11%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom	11 088	13 672	-19%	43 580	39 035	12%
Jednostki Dominujące						

tys. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	32 863	39 330	-16%	116 423	119 577	-3%
Zysk brutto ze sprzedaży	7 779	8 660	-10%	29 972	28 071	7%
Zysk netto ze sprzedaży	3 496	3 831	-9%	12 429	10 975	13%
Zysk z działalności operacyjnej	3 384	3 748	-10%	12 688	11 036	15%
EBITDA	5 343	5 295	1%	19 928	16 529	21%
Zysk za okres sprawozdawczy	2 600	3 262	-20%	10 395	9 319	12%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom	2 601	3 251	-20%	10 414	9 318	12%
Jednostki Dominujące						

Grupa ASEE osiągnęła w czwartym kwartale 2015 roku bardzo dobre wyniki finansowe. Nie udało się wprowadzić poprawić mocnych wyników za czwarty kwartał 2014 roku, ale mimo to liczby wypracowane w ostatnich trzech miesiącach pozwoliły osiągnąć solidny wzrost w całym 2015 roku i potwierdziły dobrą kondycję Spółki. Czwarty kwartał roku to tradycyjnie najlepszy okres dla segmentu Integracja systemów. Segment ten wypracował w ostatnich trzech miesiącach 2015 roku wynik operacyjny wyższy niż w poprzednich trzech kwartałach łącznie i porównywalny do wyniku za czwarty kwartał 2014 roku. Czwarty kwartał 2015 roku był również udany dla pozostałych segmentów. Rozwiązania w sektorze bankowym oraz Rozwiązania w obszarze płatności utrzymały wysoki udział w strukturze przychodów i wyniku operacyjnego, kontynuując obserwowany od kilku kwartałów wzrost znaczenia własnych produktów i usług w Grupie ASEE. Poniżej prezentujemy najważniejsze zdarzenia, które wpłynęły na przedstawione wyniki finansowe.

Przychody ze sprzedaży

W czwartym kwartale 2015 roku przychody ze sprzedaży wyrażone w PLN spadły o 26 mln (16%) a wyrażone w EUR o 6,5 mln (16%) w stosunku do analogicznego okresu 2014 roku. Po czterech kwartałach 2015 roku Grupa ASEE osiągnęła sprzedaż o 3% niższą niż w roku 2014. Mimo, że wartość rocznych skonsolidowanych przychodów Grupy ASEE pozostała na podobnym poziomie, ich struktura w 2015 roku uległa istotnym zmianom. Rosły przychody ze sprzedaży własnych produktów i usług w segmentach Rozwiązania w sektorze bankowym oraz Rozwiązania w obszarze płatności przy jednoczesnym spadku przychodów ze sprzedaży infrastruktury i rozwiązań stron trzecich prezentowanych w segmencie Integracja systemów. Skala spadku przychodów segmentu Integracja systemów w czwartym kwartale 2015 roku w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego była znacząca (prawie 7 mln EUR, czyli 32%), przy czym niższe przychody dotyczyły przede wszystkim sprzedaży sprzętu i licencji stron trzecich stąd wpływ spadku przychodów na wynik operacyjny segmentu nie był zauważalny.

Przychody ze sprzedaży według segmentów

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Rozwiązania w sektorze bankowym	38 189	38 930	-2%	134 384	118 213	14%
Rozwiązania w obszarze płatności	40 174	36 900	9%	160 130	135 352	18%
Integracja systemów	61 355	89 643	-32%	192 691	247 365	-22%
	139 718	165 473	-16%	487 205	500 930	-3%

tyś. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Rozwiązania w sektorze bankowym	8 980	9 253	-3%	32 112	28 219	14%
Rozwiązania w obszarze płatności	9 419	8 759	8%	38 265	32 310	18%
Integracja systemów	14 464	21 318	-32%	46 046	59 048	-22%
	32 863	39 330	-16%	116 423	119 577	-3%

W roku 2015 skonsolidowane przychody ze sprzedaży Grupy ASEE wyrażone w EUR spadły o blisko 3,2 mln w stosunku do roku poprzedniego. Niższe przychody zanotował w tym okresie segment Integracja systemów, przy jednoczesnym wzroście sprzedaży w segmentach Rozwiązania w obszarze płatności oraz Rozwiązania w bankowości.

Przychody segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym były w 2015 roku wyższe o 3,9 mln EUR (blisko 14%) w stosunku do roku poprzedniego. Istotną część wzrostu sprzedaży pochodziła z Serbii (1,6 mln EUR), gdzie w ciągu 2015 roku realizowano duże projekty bankowe dla lokalnych klientów, a także prowadzono prace nad kilkoma wdrożeniami zagranicznymi. Stąd przychody segmentu rosły również w krajach, które nie posiadają własnych produktów dla bankowości i które wzrost tego segmentu opierają na rozwiązaniach pochodzących z innych krajów ASEE (Bośnia i Hercegowina, Kosowo), a także w Macedonii, której zespół segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym ściśle współpracuje z zespołem serbskim. Dzięki lepszej sprzedaży rozwiązań mobilnych przychody segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym rosły również w Chorwacji (o 0,76 mln EUR). Z kolei nowe kontrakty na wdrożenia rozwiązań zapobiegających nadużyciom w transakcjach finansowych, w tym produktu InAct, poprawiły przychody segmentu w Turcji (o 0,5 mln EUR).

Przychody segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w roku 2015 roku wyniosły 38,3 mln EUR i wzrosły o 6,0 mln EUR (18%) w stosunku do roku poprzedniego. Wyższą sprzedaż osiągnięto zarówno w obszarze rozliczania płatności internetowych jak i w części segmentu zajmującej się płatnościami fizycznymi. Przychody z obsługi fizycznych płatności w 2015 roku najbardziej wzrosły w Serbii (o 1,3 mln EUR), Chorwacji (1,1 mln EUR) oraz w Macedonii (0,76 mln EUR). Przy czym większość wzrostu przychodów w Macedonii oraz istotna część w Serbii i w Chorwacji wynikała z większych niż w roku poprzednim dostaw infrastruktury w tradycyjnym modelu utrzymania bankomatów i terminali płatniczych. Przychody z rozliczania płatności internetowych wzrosły w 2015 roku o prawie 1,4 mln EUR. Znaczną część dodatkowej sprzedaży zrealizowano w Turcji.

Segment Integracja systemów zamknął rok 2015 przychodami na poziomie 46,0 mln EUR, co oznacza spadek o 13 mln EUR (22%) w stosunku do roku 2014. Niższa sprzedaż dotknęła przede wszystkim część segmentu odpowiedzialną za dostawy infrastruktury i usługi integracyjne. Spadek przychodów w tej linii biznesowej był szczególnie widoczny w Rumunii, gdzie sprzedaż w 2015 roku była o 4,2 mln EUR niższa niż w roku poprzednim oraz w Macedonii (spadek o ponad 3,6 mln EUR). Niższe przychody to efekt braku istotnych projektów, porównywalnych z tymi, które Grupa ASEE realizowała w 2014 roku.

Zysk brutto ze sprzedaży

Wspomniany powyżej spadek przychodów ze sprzedaży o prawie 3,2 mln EUR przy jednoczesnym ograniczeniu kosztu własnego sprzedaży o ponad 5,0 mln EUR, spowodował wzrost zysku brutto ze sprzedaży w roku 2015 o 1,9 mln EUR, czyli o 7%, w stosunku do roku poprzedniego.

Koszty wytworzenia w 2015 roku wyniosły 43,7 mln EUR i były o blisko 1,3 mln EUR wyższe niż w roku poprzednim. Istotną część wzrostu kosztów wytworzenia wynikała z dodatkowej amortyzacji, dotyczącej głównie sprzętu udostępnianego klientom w ramach outsourcingu rozwiązań w obszarze płatności. W tym samym okresie o 6,3 mln EUR spadła wartość odsprzedanych towarów, materiałów i usług obcych (COGS). Zmiany w strukturze kosztu własnego sprzedaży odzwierciedlają większy udział własnych usług i rozwiązań w strukturze przychodów Grupy. Wartość sprzedaży własnych usług i rozwiązań wyniosła w 2015 roku 71 mln EUR (61% łącznych przychodów), podczas gdy rok wcześniej było to 66,7 mln EUR (56%). Projekty związane z własnymi usługami i rozwiązaniami, co do zasady, generują wyższe marże niż odsprzedaż towarów i usług obcych stąd zmiana struktury sprzedaży przełożyła się na wzrost marży zysku brutto ze sprzedaży. Marża ta osiągnęła w 2015 roku poziom 25,7%, podczas gdy roku poprzednim było to 23,5%.

Zysk netto ze sprzedaży

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 1,9 mln EUR przy jednoczesnym wzroście kosztów sprzedaży o 240 tys. EUR oraz kosztów ogólnego zarządu

o 210 tys. EUR dał w efekcie wzrost skonsolidowanego zysku netto ze sprzedaży za 2015 rok o ponad 1,4 mln EUR. Wyższe koszty sprzedaży oraz ogólnego zarządu to przede wszystkim efekt wyższych wynagrodzeń zmiennych w związku z poprawiającymi się wynikami Grupy. Ponadto koszty ogólnego zarządu wzrosły w stosunku do roku 2014 także z uwagi na koszty dodatkowej infrastruktury oraz powierzchni biurowej w Turcji. Wzrost wartości skonsolidowanego zysku netto ze sprzedaży Grupy ASEE w 2015 roku to zasługa

istotnie lepszych wyników segmentów Rozwiązania w sektorze bankowym (wzrost o 1,5 mln EUR) oraz dalszej poprawy rezultatów w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności (zmiana o 1,3 mln EUR). Te pozytywne zmiany zostały częściowo skompensowane spadkiem zysku netto ze sprzedaży w segmencie Integracja systemów (o 1,3 mln EUR). Przyczyny tych zmian zostały bardziej szczegółowo opisane powyżej - w sekcji dotyczącej przychodów ze sprzedaży powyżej oraz poniżej - w sekcji odnoszącej się do zysku z działalności operacyjnej.

Zysk netto ze sprzedaży według segmentów

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Rozwiązania w sektorze bankowym	4 331	5 974	-28%	17 455	11 181	56%
Rozwiązania w obszarze płatności	5 646	5 516	2%	26 895	21 474	25%
Integracja systemów	4 887	4 622	6%	7 662	13 322	-43%
Zysk netto ze sprzedaży	14 864	16 112	-8%	52 012	45 977	13%

tys. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)	Zmiana %
Rozwiązania w sektorze bankowym	1 016	1 424	-29%	4 171	2 669	56%
Rozwiązania w obszarze płatności	1 316	1 308	1%	6 427	5 126	25%
Integracja systemów	1 164	1 099	6%	1 831	3 180	-42%
Zysk netto ze sprzedaży	3 496	3 831	-9%	12 429	10 975	13%

Zysk z działalności operacyjnej oraz EBITDA

Zysk z działalności operacyjnej Grupy ASEE po czterech kwartałach 2015 roku wyniósł 12,7 mln EUR i wzrósł w stosunku do 2014 roku o ponad 1,6 mln EUR (15%).

W największym stopniu na wzrost skonsolidowanego zysku z działalności operacyjnej Grupy ASEE wpłynęły wyniki segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym. W roku 2015 EBIT segmentu wyniósł 4,2 mln EUR, po wzroście o 1,5 mln EUR (57%) w stosunku do ubiegłego roku. Wzrost ten jest przede wszystkim efektem poprawy wyników w Serbii (EBIT wyższy o prawie 1 mln EUR) oraz w Macedonii (360 tys. EUR). Oba zespoły realizowały projekty dla klientów bankowych zarówno na rynkach lokalnych jak i w innych krajach z obszaru działania Grupy ASEE. Wyższa sprzedaż rozwiązań zapobiegających nadużyciom w transakcjach finansowych przełożyła się na poprawę wyniku operacyjnego segmentu w Turcji.

Segment Rozwiązania w obszarze płatności zanotował w 2015 roku zysk z działalności operacyjnej na poziomie 6,4 mln EUR. Oznacza to wzrost w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku o 1,3 mln EUR (26%). Istotna część wzrostu dotyczy obszaru fizycznych płatności (1,1 mln EUR). Lepsze wyniki w tym segmencie to między innymi zasługa Słowenii (wzrost EBIT o 210 tys. EUR) oraz Rumunii (180 tys. EUR) -

w obu krajach dynamicznie rozwija się model outsourcingu rozwiązań płatniczych. Wyniki segmentu poprawiły się także w Serbii (wzrost o 310 tys. EUR) oraz w Chorwacji (150 tys. EUR), przy czym w przypadku tych krajów istotna część wzrostu zysku pochodziła z transakcji sprzętowych, realizowanych w tradycyjnym modelu utrzymania urządzeń płatniczych.

Segment Integracja systemów zamknął rok 2015 zyskiem operacyjnym w wysokości 1,8 mln EUR. Oznacza to spadek o 1,4 mln EUR w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. W największym stopniu spadek wyniku operacyjnego dotknął Serbię (1 mln EUR), gdzie w roku 2014 roku prowadzono istotne projekty integracyjne, których zabrakło w 2015 roku. Z tych samych powodów pogorszyły się wyniki segmentu w Rumunii, gdzie zysk operacyjny spadł o 0,7 mln EUR w stosunku do roku poprzedniego. Podobnej skali spadek wyniku dotknął Turcję, gdzie niższą sprzedaż oraz gorszy EBIT zanotowały praktycznie wszystkie linie produktowe ujmowane w segmencie Integracja systemów. W tym samym czasie poprawiły się wyniki segmentu w Macedonii (o 0,4 mln EUR) oraz w Polsce (również o 0,4 mln EUR). Zgodnie z oczekiwaniami, czwarty kwartał przyniósł pewną poprawę wyników segmentu Integracja systemów - osiągnięty zysk operacyjny był wyższy niż w poprzednich trzech kwartałach

łącznie, co jednak nie wystarczyło, aby w całym roku 2015 wypracować wynik porównywalny do roku poprzedniego.

Należy zwrócić uwagę, że na wynik operacyjny Grupy ASEE pozytywnie wpłynął uzyskany w pierwszym kwartale 2015 roku zwrot podatku od czynności cywilno-prawnych, nadpłaconego przez spółkę holdingową w latach 2008-2010. Kwota netto zwrotu (po potrąceniu kosztów procesu) rozpoznana w wyniku z działalności operacyjnej wyniosła 144 tys. EUR. Ponadto w przychodach finansowych Grupy ASEE rozpoznano odsetki od zasądzanego zwrotu w kwocie 121 tys. EUR.

Skonsolidowana wartość EBITDA po pierwszych trzech kwartałach 2015 roku wyniosła 19,9 mln EUR, co oznacza wzrost o 3,4 mln EUR (21%) w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Najbardziej znaczący wzrost EBITDA (o 2,9 mln EUR, czyli 36%) zanotowano w segmencie Rozwiązania 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 Rozwiązania w sektorze bankowym wzrosła o 1,6 mln EUR, natomiast w segmencie Integracja systemów spadła w tym samym okresie o prawie 1,4 mln EUR. Wzrost EBITDA o kolejnych 220 tys. EUR dotyczył działalności nieprzypisanej do żadnego z segmentów.

Zysk netto

Skonsolidowany zysk netto Grupy ASEE za 2015 rok wyniósł 10,4 mln EUR i wzrósł w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego o prawie 1,1 mln EUR (12%).

Wynik z działalności finansowej Grupy ASEE za 2015 rok wyniósł 135 tys. EUR, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego było to -4 tys. EUR.

W bieżącym roku Grupa ASEE zanotowała wyższe przychody z odsetek, głównie od lokat terminowych, a także niższe koszty obsługi zadłużenia, co zostało częściowo skompensowane gorszym wynikiem na różnicach kursowych. Należy pamiętać, że przychody finansowe w 2015 roku uwzględniają wpływ odsetek w kwocie 121 tys. EUR w związku z opisanym powyżej zwrotem nadpłaconego podatku od czynności cywilno-prawnych. Po odjęciu tej kwoty wynik z działalności finansowej za 2015 rok wyniósłby 14 tys. EUR, co oznaczałoby wzrost o 18 tys. EUR w stosunku do roku 2014.

Koszt podatku dochodowego w 2015 roku wyniósł ponad 2,4 mln EUR (efektywna stopa podatkowa 18,9%) w porównaniu do 1,7 mln EUR w roku ubiegłym (efektywna stopa podatkowa 15,5%). Obciążenie podatkiem dochodowym wynika z bieżących operacji w poszczególnych krajach oraz z podatków związanych z otrzymywanymi przez spółkę holdingową dywidendami od spółek zależnych. W trakcie 2015 roku spółka holdingowa otrzymała ponad 11 mln EUR dywidend od spółek operacyjnych spoza Unii Europejskiej, co oznacza wzrost o 7 mln EUR w stosunku do roku 2014. W efekcie obciążenie podatkiem dochodowym spółki holdingowej z tytułu otrzymanych dywidend było o prawie 0,4 mln EUR wyższe niż w roku poprzednim, co w największym stopniu wpłynęło na wzrost efektywnej stopy podatkowej Grupy ASEE. Kolejnym czynnikiem, który przyczynił się do wyższego podatku dochodowego w 2015 roku była mniej korzystna struktura sprzedaży w Turcji, która spowodowała obniżenie wartości ulg podatkowych wynikających z umiejscowienia części działalności w specjalnych strefach ekonomicznych. Spółka ASEE Turcja wykazała w roku 2015 obciążenie podatkiem dochodowym o 160 tys. EUR wyższe niż w roku 2014 przy jednoczesnym spadku wartości zysku brutto.

Analiza wskaźnikowa

	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2014 (niebadane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2014 (badane)
Marża zysku brutto ze sprzedaży	23,7%	22,0%	25,7%	23,5%
Marża zysku EBITDA	16,3%	13,5%	17,1%	13,8%
Marża zysku operacyjnego	10,3%	9,5%	10,9%	9,2%
Marża zysku za okres sprawozdawczy	7,9%	8,3%	8,9%	7,8%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)			6,4%	5,9%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)			5,1%	4,8%

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
Marża zysku brutto ze sprzedaży = zysk brutto ze sprzedaży / przychody ze sprzedaży
Marża zysku EBITDA = (zysk operacyjny + amortyzacja) / przychody ze sprzedaży
Marża zysku operacyjnego = zysk operacyjny / przychody ze sprzedaży
Marża zysku za okres sprawozdawczy = zysk za okres sprawozdawczy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / przychody ze sprzedaży

Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) = zysk za okres ostatnich 12 miesięcy zakończonych na dzień bilansowy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / średnioroczne kapitały własne przypisane Akcjonariuszom Jednostki Dominującej
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) = zysk za okres ostatnich 12 miesięcy zakończonych na dzień bilansowy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej / średnioroczne aktywa

Marża zysku brutto ze sprzedaży w czwartym kwartale wyniosła 23,7% natomiast w całym 2015 roku 25,7%. Oznacza to wzrost o 2,2 punktu procentowego w stosunku do roku 2014. Jak opisano powyżej, poprawa rentowności na tym poziomie to przede wszystkim efekt większego udziału własnych usług i rozwiązań w strukturze sprzedaży Grupy ASEE.

Marża zysku EBITDA wzrosła z kolei z 13,8% w roku 2014 do 17,1% w roku 2015. Wyższy wzrost marży EBITDA niż marży zysku operacyjnego wynika głównie z rosnących kosztów amortyzacji terminali płatniczych i bankomatów udostępnianych klientom segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w ramach outsourcingu procesów płatniczych.

Marża zysku operacyjnego w 2015 roku wyniosła 10,9%, co oznacza wzrost o 1,7 punktu procentowego w stosunku do roku poprzedniego. Szczegółowe wyjaśnienia odnośnie zmian poziomu zysku operacyjnego i rentowności przedstawiono powyżej.

Marża zysku netto wzrosła o 1,1 punktu procentowego i w całym 2015 roku wyniosła 8,9%.

Poprawa wyników finansowych ASEE w roku 2015 przełożyła się na wzrost stóp zwrotu z kapitału własnego oraz z aktywów. ROE za okres ostatnich 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2015 roku wyniosła 6,4% (wzrost o 0,5 punktu procentowego) natomiast ROA osiągnęła poziom 5,1% (wzrost o 0,3 punktu procentowego).

	31 grudnia 2015	31 grudnia 2014
	(badane)	(badane)
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	103 809	92 766
Wskaźnik płynności bieżącej	1,79	1,65
Wskaźnik płynności szybkiej	1,58	1,45
Wskaźnik natychmiastowej płynności	0,79	0,64

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

Struktura skonsolidowanego bilansu

Struktura aktywów

	31 grudnia 2015	31 grudnia 2014	31 grudnia 2015	31 grudnia 2014
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Aktywa trwałe	614 876	612 945	72%	72%
Rzeczowe aktywa trwałe,	86 369	69 846	10%	8%
Wartości niematerialne	33 566	38 114	4%	4%
Wartość firmy	489 600	498 113	58%	59%
Pozostałe	5 341	6 872	1%	1%
Aktywa obrotowe	235 154	235 352	28%	28%
Zapasy	15 506	16 339	2%	2%
Należności handlowe i rozliczenia międzyokresowe	95 917	108 391	11%	13%
Należności z tyt. wyceny kontraktów IT	15 951	14 632	2%	2%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	2 713	2 646	0%	0%
Środki pieniężne i depozyty	101 075	88 973	12%	10%
Pozostałe	3 992	4 371	0%	1%
RAZEM AKTYWA	850 030	848 297	100%	100%

Kapitał pracujący wzrósł w stosunku do stanu z końca grudnia 2014 roku o 11 mln PLN. W trakcie 2015 roku suma aktywów obrotowych nie zmieniła się istotnie – spadek należności handlowych o blisko 13 mln PLN został prawie w całości zrównoważony wzrostem salda środków pieniężnych (o ponad 12 mln PLN) przy niewielkich zmianach pozostałych pozycji. W tym samym czasie zobowiązania krótkoterminowe spadły o 11 mln PLN. Zmiana stanu zobowiązań to przede wszystkim efekt spłaty w trakcie 2015 roku zobowiązań handlowych (16 mln PLN), częściowo skompensowana wzrostem salda rozliczeń międzyokresowych przychodów.

Wartość wskaźników płynności na koniec grudnia 2015 roku nieznacznie wzrosła w stosunku do stanu z końca roku poprzedniego i pozostaje na bezpiecznych poziomach.

Analiza zadłużenia

	31 grudnia 2015	31 grudnia 2014
	(badane)	(badane)
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	19,0%	20,0%
Dług / kapitał własny	6,6%	6,3%
Dług / (dług + kapitał własny)	6,2%	6,0%

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
 Wskaźnik zadłużenia ogólnego = (zobowiązania długoterminowe + zobowiązania krótkoterminowe) / aktywa
 Dług / kapitał własny = oprocentowane kredyty bankowe / kapitały własne
 Dług / (dług + kapitał własny) = oprocentowane kredyty bankowe / (oprocentowane kredyty bankowe + kapitały własne)

Wskaźnik zadłużenia ogólnego spadł z 20% na koniec 2014 roku do 19% na 31 grudnia 2015 roku. Ta zmiana to przede wszystkim efekt spadku sald zobowiązań handlowych. Saldo kredytów bankowych zwiększyło się w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy o 2,3 mln PLN – inwestycje realizowane w roku 2015 finansowane były nowymi kredytami przy jednoczesnej spłacie zadłużenia zaciągniętego na finansowanie zakupów terminali płatniczych w latach 2013-2014. Nadwyżka nowych kredytów nad spłatami spowodowała niewielki wzrost relacji długu do kapitałów własnych oraz długu do sumy pasywów.

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

Zwiększenie o 16,5 mln PLN salda rzeczowych aktywów trwałych oraz zwiększenie ich udziału w strukturze aktywów związane jest przede wszystkim z zakupami terminali płatniczych i bankomatów wykorzystywanych w celu świadczenia usług outsourcingu procesów płatniczych realizowanych w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności.

Spadek wartości niematerialnych o 4,5 mln PLN wynika głównie z amortyzacji oraz częściowej

likwidacji oprogramowania ujętego w ramach zakończonych prac rozwojowych przy malejących kwotach skapitalizowanych kosztów projektów rozwojowych.

Aktywa obrotowe na koniec 2015 roku utrzymywały się na podobnym poziomie jak w grudniu roku poprzedniego. Największe zmiany w strukturze aktywów obrotowych dotyczyły spadku wartości należności handlowych (o prawie 13 mln PLN) przy jednoczesnym wzroście salda środków pieniężnych (o 12 mln PLN).

Wartości oraz udział pozostałych składników aktywów w sumie bilansowej na dzień 31 grudnia 2015 roku nie zmieniły się istotnie w stosunku do stanu na dzień 31 grudnia 2014 roku.

Struktura Pasywów

	31 grudnia 2015 tys. PLN	31 grudnia 2014 tys. PLN	31 grudnia 2015 %	31 grudnia 2014 %
Kapitał własny	689 309	679 168	81%	80%
Zobowiązania długoterminowe	29 376	26 543	3%	3%
Oprocentowane kredyty bankowe	24 849	21 018	3%	2%
Inne	4 527	5 525	1%	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	131 345	142 586	15%	17%
Oprocentowane kredyty bankowe	20 480	22 051	2%	3%
Zobowiązania handlowe i rozliczenia międzyokresowe kosztów	61 398	76 096	7%	9%
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	12 532	7 033	1%	1%
Zobowiązania z tytułu kontraktów IT	4 562	3 997	1%	0%
Zobowiązania finansowe	750	2 274	0%	0%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	31 623	31 135	4%	4%
RAZEM PASYWA	850 030	848 297	100%	100%

Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów ogółem wzrósł o 1 pp z 80% na dzień 31 grudnia 2014 roku do 81% na dzień 31 grudnia 2015 roku.

Spadł z kolei udział zobowiązań krótkoterminowych, głównie w wyniku zmniejszenia zobowiązań handlowych i rozliczeń międzyokresowych kosztów.

Struktura rachunku przepływów pieniężnych

	Rok zakończony 31 grudnia 2015	Rok zakończony 31 grudnia 2014
	tys. PLN	tys. PLN
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	75 279	72 863
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(41 583)	(59 049)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(20 467)	14 760
Zmiana stanu środków pieniężnych	13 229	28 574

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej wygenerowane w trakcie 2015 roku wyniosły 75,3 mln PLN, co oznacza wzrost o 2,4 mln PLN w stosunku do roku ubiegłego. Wyższy przepływ to konsekwencja wzrostu EBITDA, który został częściowo skompensowany większymi w stosunku do 2014 roku nakładami na kapitał obrotowy oraz wyższą kwotą zapłaconego podatku dochodowego. Duże wahania poziomu kapitału obrotowego Grupy pomiędzy poszczególnymi kwartałami wynikają z wartości i faz realizowanych projektów, a przede wszystkim z harmonogramu rozliczeń z dostawcami i klientami ASEE.

Wydatki w ramach działalności inwestycyjnej w 2015 roku wyniosły prawie 42 mln PLN, co oznacza spadek o 17,5 mln PLN w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Niższe nakłady inwestycyjne to przede wszystkim skutek spadku liczby i skali nowych projektów, a także mniejszej ilości wymian sprzętu w ramach aktywnych projektów w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności. W trakcie 2014 roku Grupa ASEE zainwestowała ponad 42 mln PLN w urządzenia wykorzystywane w outsourcingu procesów płatności, głównie w nowe terminale płatnicze udostępniane klientom bankowym w Chorwacji i Serbii. W 2015 roku Spółka wydała na nowe terminale płatnicze i bankomaty około 30 mln PLN.

Przepływy z działalności finansowej w 2015 roku zamknęły się saldem -20,5 mln PLN. Na ujemny przepływ składają się przede wszystkim: dywidenda wypłacona akcjonariuszom ASEE w lipcu 2015 roku (20,8 mln PLN) oraz zapłacone odsetki (1,4 mln PLN). Przepływy z działalności finansowej w roku ubiegłym osiągnęły wartość 14,8 mln PLN i były o ponad 35 mln PLN wyższe niż w roku bieżącym. Tak istotna różnica wynika przede wszystkim z nadwyżki zaciągnięć nad spłatami kredytów bankowych w roku 2014 (33,6 mln PLN), kiedy Grupa ASEE realizowała szereg istotnych inwestycji w infrastrukturę wykorzystywaną w projektach outsourcingowych w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności. Wpływy z tytułu pożyczek i kredytów w 2015 roku przewyższyły spłaty o 2,4 mln PLN. Nowe kredyty wykorzystywane są na finansowanie inwestycji w terminale płatnicze

i bankomaty przede wszystkim w Chorwacji, Słowenii, Bośni i Hercegowinie oraz w Czarnogórze. Natomiast spłaty dotyczą głównie kredytów zaciągniętych przez spółki z Serbii i Chorwacji, przeznaczonych na zakup terminali płatniczych w latach 2013-14.

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 2016 roku. Istnieje jednak wiele czynników zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, które bezpośrednio, bądź pośrednio mogą mieć wpływ na osiągnięcie w następnych kwartałach wyników finansowych.

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;
- Sytuację na rynku informatycznym w regionie Europy Południowo – Wschodniej i Turcji, wciąż ta część Europy w zakresie rynku IT jest 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;
- Dostęp do strukturalnych funduszy unijnych w Rumunii, Bułgarii, Słowenii i Chorwacji oraz przedakcesyjnych w pozostałych krajach;
- 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 efekcie organicznego rozwoju lub w związku z ewentualnymi przyszłymi akwizycjami;

- 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;
- Inflację i wahania kursów walut państw, w których Grupa prowadzi działalność;
- Poziom stóp procentowych w strefie euro w związku z tym, że znaczna część zadłużenia Grupy ASEE jest denominowana w EUR;
- 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 menadżerskiej;
- Strukturę Grupy, jej przejrzystość oraz efektywność działania;
- Doświadczenie w kompleksowych projektach informatycznych angażujących różnorodne usługi na szerokim obszarze geograficznym;
- Skuteczne działania zespołu sprzedażowego;
- 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 ZAGROZEŃ

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 wzmocnienie 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 działów 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 wpłynąć 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 obciążeń 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.

Ryzyko wzrostu stóp procentowych w strefie euro

Większość zadłużenia zewnętrznego Grupy ASEE jest denominowana w EUR i oprocentowana zmienną stopą procentową na bazie Euribor. Ewentualny wzrost stóp procentowych w strefie euro przełoży się na wyższe koszty finansowe związane z obsługą zadłużenia Grupy.

Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Grupy

Ryzyko związane z wahaniami przychodów i wydatków

Ze względu na projektowy charakter inwestycji w branży IT przychody spółek z Grupy mogą wahać 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 długoletnich 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 państwowe 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, Słowenii i Chorwacji może wpłynąć 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 wzmocnienia współpracy z jednym wybranym podmiotem. Mogą oni także rozpocząć 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 oczekiwać, 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 spełnią pokładanych oczekiwań, 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 wielu przypadkach, kluczowi członkowie kadry zarządzającej są jednocześnie założycielami spółek zależnych. Utrata niektórych z kluczowych członków personelu miałaby negatywny wpływ na działalność i sytuację finansową, a także wyniki finansowe i perspektywę rozwoju Grupy.

Ryzyko odpisu wartości niematerialnych

Istotną część struktury skonsolidowanego bilansu stanowi wartość firmy powstała 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 2015 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 przez ASEE 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) zatwierdzonymi przez Unię Europejską. 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 odchyłań 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,
- 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 wpływu 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 sporządzone jest przez Szefa Sprawozdawczości Grupowej, natomiast ostateczna treść zatwierdzana jest przez Zarząd Spółki, który nadzoruje poszczególne obszary działalności i procesy.

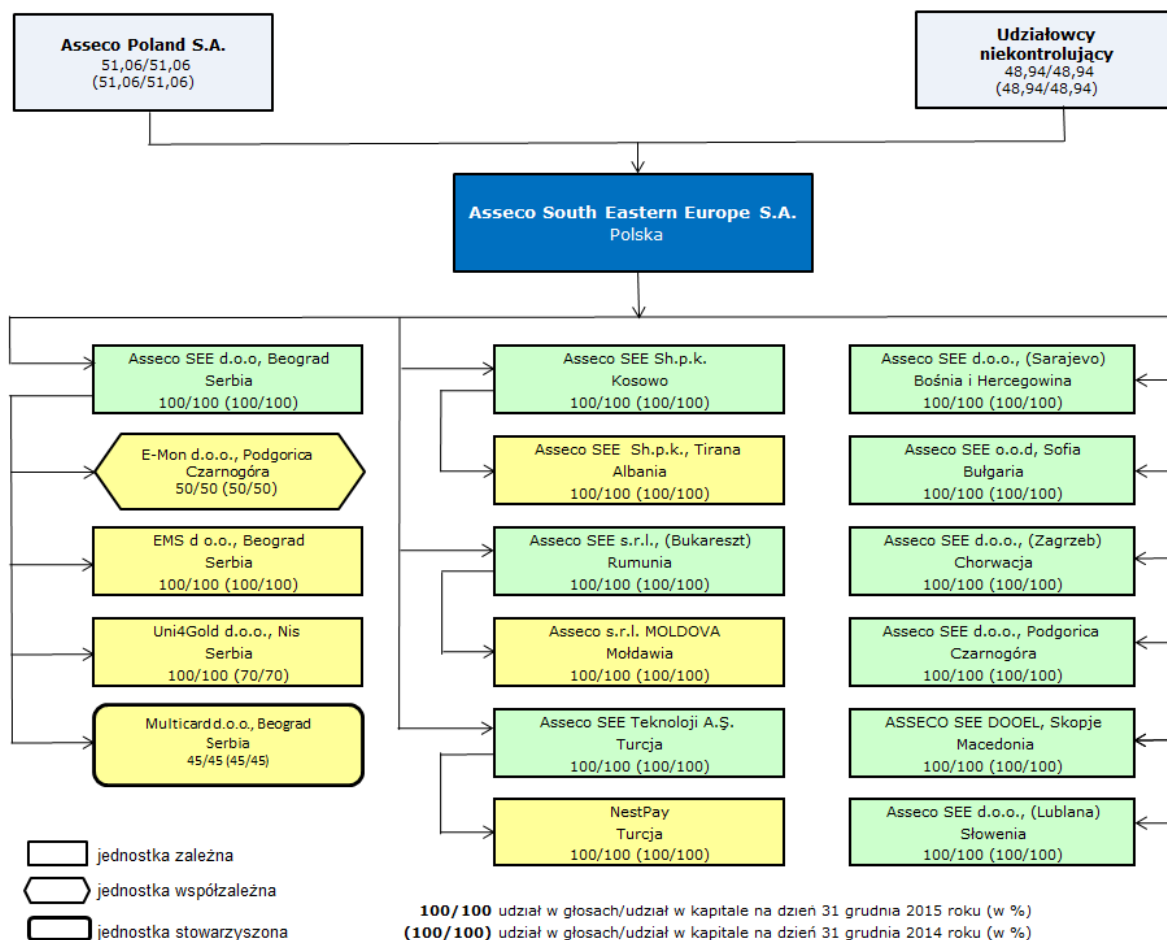
15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

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 2015 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 2015 roku zostały zaprezentowane w punkcie 29 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE.

18. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

W roku zakończonym 31 grudnia 2015 roku Grupa ASEE nie miała problemów z terminowym regulowaniem własnych zobowiązań, zarówno finansowych wobec dostawców jak i obowiązkowych obciążeń na rzecz państwa oraz zobowiązań inwestycyjnych.

19. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

Informacje dotyczące zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek Grupy ASEE na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 31 grudnia 2014 roku zostały zaprezentowane w punkcie 21 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2015.

20. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2015 Jednostka Dominująca udzieliła pożyczek jednostkom zależnym. Podstawowe informacje dotyczące tych pożyczek prezentuje tabela poniżej:

Nazwa jednostki	w tys. PLN	Efektywna stopa procentowa %	Waluta	Termin spłaty
ASEE Czarnogóra	1 627	3M EURIBOR+marża	EUR	2017-03-31
ASEE Czarnogóra	3 004	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Bułgaria	773	3M EURIBOR+marża	EUR	2016-07-03
ASEE Słowenia	1 922	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Słowenia	854	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Słowenia	1 067	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Turcja	3 125	1M LIBOR USD + marża	USD	2017-06-15
ASEE Chorwacja	2 628	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Chorwacja	1 199	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Chorwacja	1 376	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-14
ASEE BiH	3 071	1M EURIBOR+marża	EUR	2020-12-19
ASEE Serbia	6 392	1M EURIBOR +marża	EUR	2017-12-19
27 038				

21. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2015 Jednostka Dominująca udzieliła jednostkom zależnym następujących gwarancji/poręczeń:

Gwarancje i poręczenia	tys. PLN	w tys.	waluta	Data wygaśnięcia
Kredyty	10 152			
- ASEE Chorwacja	10 152	18 200	HRK	31.05.2017
Linie gwarancyjne	1 278			
- ASEE Kosowo	1 278	300	EUR	20.08.2017
Gwarancje dobrego wykonania	2 430			
- ASEE Serbia	1 364	320	EUR	31.05.2017
- ASEE Słowenia	426	100	EUR	15.07.2019
- ASEE Słowenia	256	60	EUR	31.01.2020
- ASEE Słowenia	384	90	EUR	05.06.2020
Razem gwarancje i poręczenia	13 860			

Informacje o zobowiązaniach pozabilansowych z tytułu poręczeń i gwarancji Grupy ASEE zostały opisane w punkcie 28 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2015.

22. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI

W okresie sprawozdawczym zakończonym dnia 31 grudnia 2015 nie miała miejsca emisja akcji.

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

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

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, nakładów na infrastrukturę wykorzystywaną w outsourcingu procesów płatniczych oraz nakładów odtworzeniowych na utrzymanie infrastruktury wykorzystywanej w działalności operacyjnej.

Nakłady inwestycyjne są finansowane przede wszystkim ze środków własnych Grupy, za wyjątkiem nakładów na infrastrukturę wykorzystywaną w outsourcingu procesów płatniczych, które w dużej części finansowane są celowymi kredytami bankowymi. W przypadku planowanych akwizycji możliwe jest, że Grupa wesprze realizację potencjalnych transakcji finansowaniem zewnętrznym.

Grupa ASEE ma również możliwość sfinansowania przyszłych 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 2015 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. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W Grupie ASEE program akcji pracowniczych nie występuje.

28. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA

Informacja dotycząca wynagrodzenia osób zarządzających i nadzorujących Emitenta została ujawniona w punkcie 31 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2015.

29. STRUKTURA AKCJONARIATU

Według najlepszej wiedzy Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. Stan akcjonariuszy posiadających bezpośrednio bądź przez podmioty zależne co najmniej 5% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy przedstawiał się następująco:

Na dzień 18 lutego 2016 roku:

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%
Aviva OFE	6 571 636	12,66%
EBOiR	4 810 880	9,27%
Liatris d.o.o.	3 349 350	6,45%
Pozostali akcjonariusze	10 667 709	20,56%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2015 roku:

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%
Aviva OFE	6 571 636	12,66%
EBOiR	4 810 880	9,27%
Liatris d.o.o.	3 364 898	6,48%
Pozostali akcjonariusze	10 652 161	20,53%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2014 roku:

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 2015 roku oraz na dzień 31 grudnia 2014 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.

30. 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 2016	31 grudnia 2015	21 października 2015	31 grudnia 2014
Adam Góral ¹⁾	-	-	-	-
Jacek Duch ²⁾	-	-	-	-
Jan Dauman	-	-	-	-
Andrzej Mauberg	-	-	-	-
Mihail Petreski ³⁾	-	-	-	-
Przemysław Sęczkowski	-	-	-	-
Gabriela Żukowicz	150	150	150	150

Członkowie Zarządu	liczba akcji – stan na dzień			
	18 lutego 2016	31 grudnia 2015	21 października 2015	31 grudnia 2014
Piotr Jeleński	550	550	550	550
Miljan Mališ ⁴⁾	-	-	-	-
Miodrag Mirčetić ⁵⁾	-	-	-	-
Marcin Rulnicki	-	-	-	-

¹⁾Adam Góral, Prezes Zarządu Asseco Poland S.A., pełniący funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 18 lutego 2016 roku Asseco Poland S.A. posiadała 26 494 676 szt. akcji ASEE S.A.

²⁾Jacek Duch, Przewodniczący Rady Nadzorczej Asseco Poland S.A. pełniący funkcję Członka Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 18 lutego 2016 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 2015 roku Liatris d.o.o. posiadało 3 364 898 szt. akcji ASEE S.A. a na dzień 18 lutego 2016 roku 3 349 350 szt. akcji ASEE S.A.

⁴⁾Miljan Mališ, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Mini Invest d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A. na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 18 lutego 2016 roku Mini Invest d.o.o. posiadała 500 000 szt. akcji ASEE S.A.

⁵⁾Miodrag Mirčetić, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki I4-INVENTION d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2015 roku oraz na dzień 18 lutego 2016 roku I4-INVENTION d.o.o. posiadała 1 072 973 szt. akcji ASEE S.A.

31. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ 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 wpłynąć na zmiany w proporcjach posiadanych obecnie akcji znajdują się w punkcie 7 Oświadczenia Asseco South Eastern Europe S.A. dotyczącego stosowania w Spółce zasad ładu korporacyjnego.

32. 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 2015 roku została zawarta w dniu 10 lipca 2015 roku.

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

Informacja o wynagrodzeniu podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych została zaprezentowana w punkcie 32 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2015.

34. 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 2015 roku wynosiły 27 638 tys. PLN, a na dzień 31 grudnia 2014 roku 29 707 tys. PLN.

W związku z tym, iż spółki z Grupy wynajmują powierzchnię biurową, Grupa na dzień 31 grudnia 2015 roku i na dzień 31 grudnia 2014 roku posiadała szereg zawartych umów najmu, leasingu i innych o podobnym charakterze, z których wynikały następujące przyszłe płatności:

Zobowiązania z tytułu najmu powierzchni	3 grudnia 2015 (badane)	31 grudnia 2014 (przekształcone)
W okresie do 1 roku	12 503	12 556
W okresie od 1 roku do 5 lat	22 862	29 867
	35 365	42 423

Zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego środków trwałych	31 grudnia 2015 (badane)	31 grudnia 2014 (przekształcone)
W okresie do 1 roku	2 304	2 428
W okresie od 1 roku do 5 lat	2 057	3 189
	4 361	5 617

35. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO 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.

36. 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 2016 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 2015 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 2016 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 2015 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 Audyt 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 2015 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 2016 roku