

Solutions
for demanding
business.



**RAPORT ROCZNY GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2016 ROKU**

Rzeszów, dnia 17 lutego 2017 roku



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

Rzeszów, dnia 17 lutego 2017 roku

Szanowni Akcjonariusze,

Rok 2016 był udany dla Grupy Asseco South Eastern Europe. W porównaniu do zeszłego roku sprzedaż wzrosła o ponad 17%. Zysk z działalności operacyjnej wyniósł 57 mln PLN i był o przeszło 7% wyższy od ubiegłorocznego. Dobre rezultaty firmy były wynikiem konsekwentnie realizowanych inwestycji w rozwój, zwiększania udziału sprzedaży produktów własnych, poszerzania portfela oferowanych rozwiązań, a także pozyskania kontraktów na nowych dla ASEE rynkach i w obszarach działalności firmy.

Poszerzanie oferty produktów własnych

W ubiegłym roku poszerzyliśmy portfolio naszych produktów w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności. Dzięki zakupowi spółki Chip Card oferta ASEE wzbogaciła się o przetwarzanie transakcji realizowanych kartami płatniczymi. Podpisaliśmy pierwsze kontrakty w tym obszarze – m.in. z wiodącą siecią detaliczną w Serbii Delhaize, jak również z kilkoma bankami. Otrzymaliśmy także licencję dla Paratiki – rozwiązania do elektronicznych płatności realizowanych w Internecie, oferowaną bezpośrednio właścicielom witryn internetowych. Dzięki tym wydarzeniom jesteśmy w stanie zaspokajać potrzeby naszych klientów w obszarze płatności w jeszcze bardziej kompleksowy sposób.

Sektor finansowy ulega w ostatnim czasie dynamicznemu rozwojowi. Dotyczy to między innymi płatności, które charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności, przenikaniem oferty usług płatniczych do innych sektorów, konsolidacją, jak również silną konkurencją. Biorąc pod uwagę wszystkie te czynniki, w 2016 roku podjęliśmy decyzję o wydzieleniu segmentu Rozwiązania w obszarze płatności do osobnej struktury działającej w ramach Grupy Asseco SEE. Dzięki temu, jestem przekonany, przyspieszymy tempo rozwoju tego obszaru w jeszcze większym stopniu koncentrując działalność w ramach naszych segmentów i pozwalając na większą porównywalność z innymi graczami działającymi w tym obszarze. Zwiększy to atrakcyjność spółki względem firm, które chciałyby dołączyć do Grupy rozwiązań w obszarze płatności Asseco, a niekoniecznie do wszechstronnego gracza z branży IT. Dodatkowo spodziewam się, że przyspieszy to ekspansję nowej spółki na rynki spoza regionu SEE, a także zwiększy jej porównywalność z innymi firmami w branży płatności.

Innowacje, ekspansja na nowe rynki

Ubiegły rok był także rokiem uznania dla innowacyjnych rozwiązań Asseco SEE. Implementacja naszej aplikacji dla CIB Banku, skierowanej do klientów detalicznych banku, opracowana w ramach projektu DigiCal Intesa Saopaulo Group, zdobyła pierwszą nagrodę MasterCard Europe Bank Competition na Węgrzech. Ponadto Türk Ekonomi Bank – jeden z liderów na rynku tureckim – docenił nasze rozwiązanie elektronicznej bramki płatności NestPay®. Kolejnym innowacyjnym sukcesem ASEE było udane wdrożenie rozwiązania RDS (zdalnego podpisu elektronicznego) w Chorwacji w Zagrebačka Banka. Ponadto wspólnie z Euronovate

zaimplementowaliśmy pierwszy projekt elektronicznego oddziału banku UniCredit w Serbii. Nasze rozwiązanie omnichannel Digital Edge wspierające banki w cyfrowej transformacji zyskało uznanie w jednym z największych banków serbskich Eurobanka, dzięki czemu korzystanie z usług banku będzie dla jego klientów wygodniejsze i dostosowane do ich potrzeb oraz stylu życia.

Konsekwentnie realizowaliśmy również strategię ekspansji na nowe rynki poza SEE. Rozpoczęliśmy 2016 rok od umocnienia pozycji w Egipcie poprzez podpisanie kontraktu z Global Leasing Company na nasze rozwiązanie LeaseFlex.

Kierunki rozwoju

W 2017 roku będziemy kontynuować ekspansję na nowe rynki – zamierzamy zdobywać klientów na obszarze Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu, a także w tych krajach Europy, gdzie już udało się nam podpisać pierwsze umowy, jak np. we Włoszech. Będziemy dalej koncentrować się na ekonomicznym i organizacyjnym uniezależnieniu każdego z segmentów operacyjnych Grupy ASEE. W obszarze płatności planujemy wzmocnienie linii związanych z przetwarzaniem i autoryzacją transakcji płatniczych (Processing) oraz linii związanej z mobilnymi płatnościami, w tym z technologią HCE. Z kolei w segmencie bankowym, opierając się na naszym wieloletnim doświadczeniu w dziedzinie wspierania transformacji sektora bankowego, dołożymy starań, aby umocnić naszą i tak już znaczącą pozycję w tym obszarze poprzez dalsze zwiększanie udziału własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży Grupy ASEE. Będzie to możliwe dzięki sprzedaży innowacyjnych rozwiązań, zwłaszcza w obszarze omnichannel – Digital Edge i Digital Origination. W segmencie Integracja Systemów położymy nacisk na ekspansję własnych rozwiązań na nowe rynki, jak również na zwiększanie udziału rozwiązań przygotowywanych na indywidualne zlecenie dużych klientów, głównie z sektora administracji publicznej.

Jestem przekonany, że przed nami niezwykle ciekawy 2017 rok, a za udany 2016 chciałbym podziękować naszym akcjonariuszom, klientom, partnerom biznesowym oraz pracownikom.

Piotr Jeleński

CEO, Group President

Solutions
for demanding
business.



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2016 ROKU**

Rzeszów, dnia 17 lutego 2017 roku

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY
ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2016 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	8
7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH	11
8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU	15
9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY	17
10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW	19
11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE	20
12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY	26
13. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	26
14. OPIS GŁÓWNYCH CECH SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM	30
15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	31
16. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA	31
17. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	32
18. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI	32
19. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK	32
20. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH	32
21. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	32
22. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI	32
23. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	32
24. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	32
25. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	33
26. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI	33
27. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	33
28. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA	33
29. STRUKTURA AKCJONARIATU	33
30. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	33
31. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI	34
32. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	34
33. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY	34
34. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH	34
35. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALÉŻNYCH	34
36. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA	35
OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.	37

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 rozwiązanie omnikanalowe pod marką Digital Edge, zaprojektowane do dystrybucji produktów i usług bankowych za pomocą nowych, alternatywnych kanałów oraz w celu poprawy relacji i komunikacji z klientem, a także zintegrowane centralne systemy bankowe oparte na platformie Oracle i Microsoft, rozwiązania uwierzytelniające,

informatyczne systemy raportujące do sprawozdawczości obligatoryjnej i informacji zarządczej, jak również systemy służące do zarządzania ryzykiem i przeciwdziałania oszustwom transakcyjnym. Ponadto naszym klientom oferujemy usługi on-line 24x7 oraz doradztwo w obszarze bankowości elektronicznej i cyfrowej transformacji.

Segment Rozwiązania w obszarze płatności obejmuje kompletne rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Oferta ASEE obejmuje rozwiązania dla handlu elektronicznego (NestPay®, MSU), płatności mobilnych (mPOS, HCE), przetwarzania kart płatniczych oraz usługi związane z bankomatami i terminalami płatniczymi POS. Grupa dostarcza oprogramowanie oraz usługi, w tym bankomaty i terminale płatnicze oferowane również w „modelu outsourcingowym” umożliwiającym klientom wynajęcie urządzeń oraz skorzystanie z usług serwisowych i usług zarządzania infrastrukturą.

W segmencie Integracja systemów Grupa ASEE 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 dostosowanego do indywidualnych potrzeb klienta oprogramowania. W segmencie tym prezentowana jest również grupa własnych rozwiązań ASEE, które z racji swojego profilu, nie zostały zakwalifikowane do segmentów bankowości czy płatności. Dotyczy to między innymi rozwiązania służącego zarządzaniu treścią BPS, rozwiązania contact center LIVE, rozwiązania służącego do zarządzania cyklem życia aktywów Fidelity oraz systemu bilingowego dla przedsiębiorstw użyteczności publicznej SKAI. Ponadto, w ramach segmentu Integracja systemów, oferowane jest rozwiązanie LeaseFlex, służące do kompleksowego zarządzania cyklem życia produktów leasingowych i aktywów.

3. SKŁAD ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA ORAZ ICH KOMITETÓW

Na dzień publikacji niniejszego sprawozdania tj. na dzień 17 lutego 2017 roku skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki oraz Komitetu Audytu przedstawiał się następująco:

Rada Nadzorcza	Zarząd	Komitet Audytu
Adam Góral	Piotr Jeleński	Artur Kucharski
Jacek Duch	Miljan Mališ	Jacek Duch
Jan Dauman	Miodrag Mirčetić	Gabriela Żukowicz
Artur Kucharski	Marcin Rułnicki	
Przemysław Sęczkowski		
Gabriela Żukowicz		

W okresie sprawozdawczym miały miejsce następujące zmiany w składzie Zarządu, Rady Nadzorczej oraz Komitetu Audytu Spółki:

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 dniu 31 marca 2016 roku Pan Artur Kucharski został powołany na Członka Rady Nadzorczej ASEE S.A., a w dniu 12 maja 2016 roku na Przewodniczącego Komitetu Audytu.

W dniu 7 listopada 2016 roku wpłynęła do Spółki rezygnacja Pana Mihaila Petreski z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej ze skutkiem na dzień 31 grudnia 2016 roku.

W okresie od dnia 31 grudnia 2016 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania tj. 17 lutego 2017 roku nie wystąpiły zmiany w składzie Zarządu, Rady Nadzorczej oraz Komitetu Audytu.

4. ORGANIZACJA GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE

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

zgromadzeniach akcjonariuszy/wspólników spółek zależnych na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz 31 grudnia 2015 roku.

Nazwa pełna jednostki	Nazwa skrócona na potrzeby sprawozdania	Kraj, w którym jednostka została zarejestrowana	Procentowy udział w kapitale/ głosach	
			31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
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	75,00%	50,00%
eMS d.o.o., Beograd	eMS, Serbia	Serbia	100,00%	100,00%
Multicard d.o.o., Beograd	Multicard, Serbia	Serbia	45,00%	45,00%
Chip Card a.d., Beograd	Chip Card Serbia	Serbia	85,02%	n/d
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 Teknologji 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%

Asseco Poland S.A., jednostka dominująca wyższego szczebla, posiadała na dzień 31 grudnia 2016 roku 55,34% udziałów w kapitale własnym ASEE S.A.

W strukturze Grupy Multicard Serbia jest jednostką stowarzyszoną, ujmowaną metodą praw własności.

W dniu 1 listopada 2016 roku ASEE Serbia objęła kontrolę nad spółką E-mon, Czarnogóra. Wyniki spółki zostały ujęte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą konsolidacji pełnej za okres od dnia objęcia kontroli do dnia bilansowego. Do dnia objęcia kontroli spółka traktowana była jako spółka współzależna i ujmowana metodą praw własności zgodnie z MSSF 11.

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

Na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz na dzień 31 grudnia 2015 roku udział w ogólnej liczbie głosów posiadanych przez Grupę w podmiotach wchodzących w skład Grupy ASEE jest równy udziałowi Grupy w kapitałach tych jednostek.

5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA

W roku zakończonym dnia 31 grudnia 2016 roku wystąpiły następujące zmiany w strukturze Grupy ASEE:

Nabycie Chip Card a.d. (Serbia)

W dniu 14 marca 2016 roku ASEE Serbia, spółka zależna ASEE S.A., została zarejestrowana jako właściciel 136 121 akcji stanowiących 53,81% kapitału zakładowego w spółce Chip Card a.d. Kontrola nad spółką została objęta w dniu 1 kwietnia

2016 roku. Cena nabycia akcji wyniosła 1 171 tys. EUR (5 133 tys. PLN). W rachunku przepływów kwota została zaprezentowana w działalności inwestycyjnej, po pomniejszeniu o środki pieniężne w spółce na dzień nabycia, tj. o kwotę 368 tys. EUR (1 589 tys. PLN).

W dniu 28 kwietnia, 5 lipca oraz 25 listopada 2016 roku ASEE Serbia nabyła odpowiednio dodatkowe 7,49% akcji Chip Card za 163 tys. EUR, 15,59% udziałów za 342 tys. EUR oraz 8,13% udziałów za 179 tys. EUR zwiększając swój udział o 31,21% do łącznego udziału 85,02%. Wydatki na nabycie udziałów niekontrolujących w łącznej kwocie 684 tys. EUR (2 970 tys. PLN) zostały zaprezentowane w rachunku przepływów pieniężnych w działalności finansowej.

Chip Card prowadzi działalność w obszarze przetwarzania i autoryzacji transakcji płatniczych.

Nabycie 25% udziałów E-Mon Czarnogóra

W dniu 6 października 2016 roku ASEE Serbia podpisała umowę zakupu 25% udziałów w spółce E-Mon, Czarnogóra. Wartość transakcji wyniosła 650 tys. EUR (2 841 tys. PLN). W wyniku zakupu ASEE Serbia zwiększyła swój udział w tej spółce z 50% do 75%. Kontrola nad spółką została objęta w listopadzie 2016 roku po realizacji zapłaty za nabyte udziały i rejestracji zakupu. Wyniki E-mon Czarnogóra zostały ujęte w niniejszym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym metodą konsolidacji pełnej od dnia 1 listopada 2016 roku. Do dnia objęcia kontroli Spółka była ujmowana metodą praw własności.

Połączenie Uni4Gold z ASEE Serbia

Dnia 27 grudnia 2016 roku został zakończony proces połączenia spółki Uni4Gold z ASEE Serbia. Połączenie obu spółek nie miało wpływu na skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy ASEE.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2016 roku nie wystąpiły inne zmiany w strukturze Grupy ASEE oraz zmiany w strukturze Emitenta.

6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU GRUPY

W 2017 roku Grupa zamierza skoncentrować się na:

- Dalszej pracy nad ekonomicznym i organizacyjnym uniezależnianiem każdego z segmentów operacyjnych Grupy ASEE,
- Wyodrębnieniu w ramach Grupy ASEE niezależnej struktury organizacyjnej, do której przeniesione zostaną operacje segmentu Rozwiązania w obszarze płatności,
- Rozszerzaniu oraz wzmocnieniu oferty segmentu Rozwiązania w obszarze płatności o nowe usługi

i produkty, poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje,

- 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 rynkach 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 kilkunastu segmentach zarządzania opartej o:

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

Wymiar Geograficzny zarządzania 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

Już od kilku lat głównym zadaniem działu Sprzedaży ASEE pozostaje rozwój nowych rynków oraz 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. Następuje to stopniowo, między innymi 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 od kilku lat widoczne są oznaki poprawy w tym obszarze.

W roku 2016 udało się utrzymać wysoki udział przychodów z rozwiązań własnych w strukturze sprzedaży Grupy. Oprogramowanie i usługi własne przyniosły ASEE ponad 347 mln PLN, co oznacza wzrost o 17% w stosunku do roku 2015. Sprzedaż rozwiązań własnych stanowiła 61% całości przychodów Grupy. Liczymy, że w ciągu roku 2017 wartość przychodów z rozwiązań własnych będzie nadal rosła.

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 latach 2015-2016 Grupa realizowała znaczące projekty między innymi we Włoszech, w Maroku, w Egipcie oraz w Arabii Saudyjskiej. W roku 2017 Zarząd planuje kontynuować działania sprzedażowe na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją. Jako szczególnie perspektywiczny Zarząd wciąż ocenia rynek włoski.

Spośród rynków, na których obecnie funkcjonuje Grupa, największy potencjał wzrostu wydaje się mieć rynek turecki oraz rumuński i w tych właśnie krajach rozwój ASEE w najbliższych latach powinien być bardziej dynamiczny. Przy czym ostatnie zawirowania w Turcji mogą w krótszym terminie spowolnić wzrost na tamtejszym rynku. Grupa będzie również pracować nad wzmocnieniem swojej pozycji w Słowenii oraz 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 selektywne inwestycje w rozwój wybranych produktów, a także dalszą odbudowę pozycji tego segmentu w Rumunii oraz kontynuację rozwoju w Bośni i Hercegowinie oraz w Słowenii i Bułgarii.

Po gruntownej przebudowie zespołu w Rumunii w ostatnich latach, drugie półrocze 2016 przyniosło poprawę wyników finansowych segmentu. Zarząd ASEE liczy, że jest to trwały trend a wyniki segmentu w Rumunii będą się poprawiać również w roku 2017 i w kolejnych latach. Spośród krajów, w których dopiero rozwijane są kompetencje w zakresie bankowości najbardziej perspektywiczne wydają się Słowenia oraz Bułgaria. W Bułgarii w ostatnim czasie

Grupa ASEE zdobyła kilka nowych referencji przeprowadzając wdrożenia dla bułgarskich oddziałów międzynarodowych grup bankowych.

Największą operacją segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym pozostaje Serbia. Tam też prowadzone są najbardziej intensywne prace nad rozwojem nowych produktów, w tym przede wszystkim nad rozwiązaniami wielokanałowego dostępu do bankowości (omnichannel – Digital Edge), o które często pytają ostatnio klienci ASEE w regionie. Plany rozwojowe Grupy ASEE obejmują również inwestycje w rozwiązania sprzedażowe (Digital Origination), rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń opracowywane w Chorwacji, oraz w pochodzący z Turcji system zapobiegający nadużyciom w transakcjach finansowych.

Niezależnie od kraju pochodzenia, każde z oferowanych przez ASEE rozwiązań dostępne jest w całym regionie. Rozwiązania mobilne, systemy zabezpieczeń czy oprogramowanie zapobiegające nadużyciom mogą być oferowane niezależnie, a także jako uzupełnienie oferty ASEE przy większych projektach, takich jak centralne systemy bankowe, czy rozwiązania wielokanałowego dostępu do bankowości (Digital Edge). W przypadku krajów poza regionem działania ASEE, segment stara się pozyskać lokalnych partnerów biznesowych i poprzez ich sieci sprzedaży oferować własne rozwiązania.

Kolejnym elementem, który może mieć wpływ na wyniki segmentu w 2017 roku jest planowana poprawa efektywności operacji. Wspomniane powyżej prace nad jakością zarządzania projektami oraz efektywnością wykorzystania zasobów powinny przełożyć się na wzrost rentowności w całym segmencie.

Segment Rozwiązania w obszarze płatności
Zarząd ocenia jako najbardziej dojrzały i jednolity spośród wszystkich linii biznesowych działających obecnie w obrębie ASEE. Stąd w trakcie 2016 roku podjęto decyzję o formalnym wydzieleniu segmentu do osobnej struktury organizacyjnej. W praktyce oznacza to, że po reorganizacji segment będzie wciąż funkcjonował w Grupie ASEE, ale w wyodrębnionej formalnie strukturze organizacyjnej. Pozwoli to dodatkowo zwiększyć niezależność segmentu od pozostałych linii biznesowych. Przeniesienie zasobów segmentu Rozwiązania w obszarze płatności do osobnej struktury organizacyjnej planowane jest w trakcie 2017 roku.

Poza formalnym wyodrębnieniem segmentu w strukturze organizacyjnej ASEE, strategiczne plany tej linii biznesowej obejmują przede wszystkim 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.

Oprócz trzech największych linii produktowych: wirtualne płatności, usługi związane z terminalami płatniczymi i usługi związane z bankomatami planowane jest wzmocnienie linii związanych z przetwarzaniem i autoryzacją transakcji płatniczych (Processing) oraz linii związanej z mobilnymi płatnościami w tym technologią HCE.

Realizując założenie opisane powyżej, w trakcie 2016 roku ASEE przejęła kontrolę nad spółką Chip Card, która oferuje usługi w zakresie przetwarzania i autoryzacji transakcji płatniczych. Jeszcze w 2016 roku ASEE podpisała pierwsze kontrakty z nowymi klientami, wykorzystując infrastrukturę i doświadczenie Chip Card. Zarząd zakłada, że wzrost sprzedaży tej linii biznesowej będzie kontynuowany w kolejnych latach. Z kolei w ramach organicznego rozwoju rozwiązań w obszarze płatności, kontynuowano w 2016 roku prace nad projektem Paratika – usługą rozliczenia transakcji płatniczej realizowanej w internecie, oferowaną bezpośrednio właścicielom witryn internetowych. W sierpniu 2016 roku turecka spółka ASEE uzyskała licencję na prowadzenie tej działalności. Zarząd Grupy ocenia, że rok 2017 powinien przynieść pierwsze zauważalne przychody z projektu Paratika.

Całość rozwiązań oferowanych w ramach segmentu dzieli się obecnie na cztery linie biznesowe: usługi związane z utrzymaniem terminali płatniczych i bankomatów, rozwiązania wspierające eCommerce, przetwarzanie transakcji płatniczych oraz płatności mobilne.

Usługi związane z utrzymaniem terminali płatniczych i bankomatów wciąż mają największy udział w strukturze sprzedaży segmentu. Najistotniejszymi rynkami dla tego rodzaju działalności 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.

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 opracował ofertę rozliczania płatności internetowych skierowaną bezpośrednio do sprzedawców detalicznych, oferowaną pod marką Paratika.

Przetwarzanie transakcji płatniczych oraz płatności mobilne nie mają obecnie istotnego udziału w strukturze sprzedaży segmentu. Celem Zarządu jest ich dalszy wzrost w roku 2017 i w kolejnych latach, a co za tym idzie, systematyczne rozszerzanie oferty rozwiązań wspierających procesy płatności.

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

Oferta Asseco SEE w segmencie rozwiązań w sektorze bankowym obejmuje rozwiązanie omnikanalowe pod marką Digital Edge, zaprojektowane do dystrybucji produktów i usług bankowych za pomocą nowych, alternatywnych kanałów oraz w celu poprawy relacji i komunikacji z klientem, a także zintegrowane centralne systemy bankowe oparte na platformie Oracle i Microsoft, rozwiązania uwierzytelniające, informatyczne systemy raportujące do sprawozdawczości obligatoryjnej i informacji zarządczej, jak również systemy służące do zarządzania ryzykiem i przeciwdziałania oszustwom transakcyjnym. Ponadto naszym klientom oferujemy usługi on-line 24x7 oraz doradztwo w obszarze bankowości elektronicznej i cyfrowej transformacji.

Omnikanalowa sprzedaż i usługi

Digital Edge

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 zdalnych kanałów takich jak: **Digital Edge Web**, **Digital Edge Mobile**/Tablet, bankomaty, media społecznościowe (Facebook), a także możliwość efektywnej obsługi poprzez oddziały banku.

Experience Frontline

Experience Frontline (moduły Experience Branch, Experience Customer Insight, Experience Loan Origination) to pakiet oprogramowania wspierający sprzedaż i usługi banku w kanałach obsługi klienta takich jak sieć oddziałów banku, agencje zewnętrzne i centra obsługi klienta. Platforma posiada bogaty interfejs użytkownika, trójwarstwową architekturę, silną i elastyczną weryfikację poprawności danych wejściowych, wysokie standardy bezpieczeństwa, wsparcie w wielu językach, uwzględnia kontekst, charakteryzuje się zestawem wspólnych funkcji dla stanowisk pracy oraz szerokim zakresem opcji integracyjnych. Rozwiązania te zostały opracowane przy użyciu modelu domenowego, opartego na dopasowanych narzędziach IBM IFW, co jest zgodne z najlepszymi światowymi praktykami w obszarze bankowości.

Product Delivery

Product Delivery System jest idealnym rozwiązaniem dla punktów handlowych, które chcą oferować swoim klientom kredyty konsumenckie bez potrzeby wizyty w banku. Oparta na Internecie aplikacja umożliwia klientom komunikowanie się z bankiem ze sklepu lub z biura. Proces akceptacji oraz wnioskowania o kredyt, w porównaniu z dotychczasową komunikacją za pomocą faksu, jest o wiele szybszy, prostszy i bardziej wydajny przy użyciu rozwiązania Product Delivery.

Experience Customer Analytics

Experience Customer Analytics to rozwiązanie zawierające zestaw modeli analitycznych i prognostycznych, wspomagający banki w pozyskiwaniu nowych oraz utrzymaniu dotychczasowych klientów, jak również w zwiększaniu rentowności banków dzięki dopasowanym w czasie kampaniom i ofertom, które zwiększają lojalność klientów i ulepszą ich relacje z bankiem.

PFM

PFM (Personal Finance Management) 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.

Operacje bankowe

W segmencie Rozwiązania w sektorze bankowym ASEE oferuje trzy różne centralne systemy bankowe. Dwa z nich bazują na platformie Oracle (**Absolut i Bapo**), a jeden na platformie Microsoft (**Pub2000**).

Na platformie Oracle:

- **Absolut**
- **Bapo**

Absolut to 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, zarządzania kartami, zarządzanie ubezpieczeniami. Ponadto zawiera aplikację zwaną *Absolut leasing*, która służy do prowadzenia firm leasingowych.

Bapo jest zintegrowanym centralnym systemem bankowym wyposażonym w liczne rozwiązania funkcjonujące na styku z klientami (*front-end*), zoptymalizowanym pod kątem banków detalicznych i komercyjnych prowadzących działalność w Europie Południowo-Wschodniej.

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.

Oprócz centralnych systemów bankowych, w ramach segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym ASEE oferuje rozwiązania **Experience Treasury** oraz **Experience Collateral Management**.

Exerience Treasury

Experience Treasury jest zaawansowanym rozwiązaniem front, middle oraz back office zaprojektowanym tak, aby zaspokoić wszelkie potrzeby operacji skarbcowych w nowoczesnym środowisku. Rozwiązanie przyczynia się do zwiększania ogólnej rentowności banku przy jednoczesnym precyzyjnym przewidywaniu zagrożeń oraz planowaniu zgodnie z obowiązującymi międzynarodowymi i lokalnymi regulacjami.

Experience Collateral Management

Experience Collateral Management to rozwiązanie, którego głównym celem jest umożliwienie bezpiecznej rejestracji i alokacji wszelkiego rodzaju zabezpieczeń stosowanych na pokrycie ryzyka kredytowego w celu zapewnienia kontroli oraz ograniczania tego ryzyka. Co więcej, aplikacja oferuje aktualizację godziwej wyceny aktywów stanowiących zabezpieczenie, usprawnienie przepływu procesów oraz zadań, automatyczne powiadamianie oraz pakiet do szczegółowego raportowania jak również alokację za pomocą różnych metodologii i algorytmów dystrybucyjnych.

Ryzyko i zgodność

Tezauri

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.

Experience Scoring

Experience Scoring jest rozwiązaniem wspierającym banki w automatyzacji ważnych decyzji operacyjnych przy zastosowaniu modeli prognostycznych. Dzięki prostemu lecz silnemu środowisku, łatwemu dostępowi do danych oraz zastosowaniu najlepszych praktyk, rozwiązanie umożliwia kompleksowe zarządzanie modelami prognostycznymi poczynając od ich tworzenia, poprzez ich ciągłą weryfikację oraz monitoring aż do korekty modelu i wycofania.

Experience Funds Transfer Pricing

Experience™ Funds Transfer Pricing umożliwia bankom oraz innym instytucjom finansowym lepsze zrozumienie wyników firmy na wszystkich poziomach działalności oraz wykorzystanie wszystkich możliwości biznesowych, przez co pozwala na zwiększenie rentowności firmy. Experience FTP jest dostosowany do potrzeb rynków Europy Południowo-Wschodniej. Dzięki elastycznym modelom finansowania, integracji z Tezauri BDW czy dowolnym zewnętrznym źródłem danych, a także szczegółowym

raportom opartym na spersonalizowanych czynnikach rentowności Experience FTP stanowi efektywne i solidne rozwiązanie dla dowolnej instytucji finansowej.

AML

AML (Anti-Money Laundering) to zintegrowane rozwiązanie do wykrywania i przeciwdziałania praniu pieniędzy. Umożliwia monitorowanie oraz szybkie, precyzyjne i terminowe zgłaszanie transakcji według określonych parametrów, a także rozpoznawanie transakcji, które mogą być transakcjami do zalegalizowania nielegalnych pieniędzy jak również ich terminowe zapobieganie celem przeciwdziałania praniu pieniędzy.

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.

Rozwiązania uwierzytelniające

Zaawansowane rozwiązanie uwierzytelniające: SxS

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

- **Rozwiązanie zabezpieczenia handlu elektronicznego: Trides**

SxS to serwer obsługujący dwustopniowe uwierzytelnianie, zaprojektowany, 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™.

Usługi

iBank

iBank jest zintegrowanym wielokanałowym rozwiązaniem bankowości elektronicznej wspierającym banki detaliczne i komercyjne. Rozwiązanie oferuje usługi on-line 24x7 oraz dostęp do danych czy usług banku z każdego miejsca przy użyciu różnorodnych urządzeń.

Doradztwo

Asseco SEE oferuje **usługi doradcze** w obszarze bankowości elektronicznej i cyfrowej transformacji. Wspieramy banki w ich transformacji z banków opartych na obsłudze klientów w oddziałach do banków działających on-line.

Infrastructure Services

W ramach **Infrastruktury jako usługi** Asseco SEE oferuje firmom usługi chmury obliczeniowej oraz zasobów pamięci trwałej i ulotnej na żądanie.

ROZWIĄZANIA W OBSZARZE PŁATNOŚCI

ASEE oferuje kompletne rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Oferta obejmuje rozwiązania dla handlu elektronicznego, płatności mobilnych, przetwarzania kart płatniczych oraz usługi związane z bankomatami i terminalami płatniczymi POS. Dostarczamy oprogramowanie oraz usługi, w tym bankomaty i terminale płatnicze oferowane również w „modelu outsourcingowym”, umożliwiającym klientom wynajęcie urządzeń oraz skorzystanie z usług serwisowych i usług zarządzania infrastrukturą.

Rozwiązania dla instytucji finansowych

Bankomaty (ATM) i Terminale płatnicze (POS)

- instalacja
- serwis
- wymiana

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 8 000 bankomatów, automatów kasjerskich (ATS) i kiosków informacyjnych, jak również 220 000 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 (HCE, 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.

**Przetwarzanie kart
płatniczych**

Centrum przetwarzania kart płatniczych Asseco SEE zapewnia wsparcie we wszystkich aspektach przetwarzania kart. Oferujemy naszym klientom wysoki poziom usług, wiedzę i doświadczenie naszych ekspertów, kompleksowe rozwiązania oraz doradztwo w obszarze kart kredytowych. Oferta przetwarzania obejmuje: **przetwarzanie transakcji & usługi przełączania, wydawanie kart & usługi hostingowe, usługi autoryzacji w bankomatach i terminalach POS oraz rozwiązania uwierzytelniające.**

**Płatności mobilne:
-mPOS**

mPOS należy do najnowszej generacji inteligentnych i interaktywnych mobilnych rozwiązań POS do akceptacji płatności za pomocą kart. Zintegrowane rozwiązanie do płatności mobilnych umożliwia sprzedawcom wykorzystanie smartfona jako mobilnego terminala POS w pełni wspierającego transakcje dokonywane przy pomocy PIN-u (w tym z zastosowaniem kart z chipem EMV), przez co redukuje koszty związane z rozpoczęciem biznesu i minimalizuje zapotrzebowanie na sprzęt. Ponadto system ten dostarcza sprzedawcom dodatkowe usługi związane z akceptacją płatności, na przykład pewien poziom personalizacji aplikacji oraz potwierdzenia transakcji, branding, zarządzanie zasobami oraz podgląd online historii transakcji.

-HCE

HCE (Host Card Emulation) jest kompleksowym rozwiązaniem do płatności mobilnych wspierającym programy płatnicze VISA i MasterCard bazujące na chmurze. Zawiera wszystkie komponenty od strony wydawcy elektronicznego instrumentu płatniczego niezbędne do zapewnienia kompleksowej funkcjonalności dla płatności w chmurze (CBP). Rozwiązanie HCE Asseco SEE jest dostępne w formie licencji oprogramowania, Oprogramowania jako usługi (SaaS) lub połączenia obydwu opcji w zależności od potrzeb klienta.

**Handel elektroniczny:
-wirtualny terminal
płatniczy - 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*).

**-Przełączanie &
Tokenizacja:
-MerchantSafe® Unipay**

MerchantSafe® Unipay (MSU) jest oprogramowaniem do tokenizacji kart płatniczych zmniejszającym ryzyko dla sprzedawców. Rozwiązanie umożliwia sprzedawcy zdalne pobranie należności z różnych banków. MSU, będąc internetowym systemem płatności, daje zarówno kupującym jak i sprzedawcom bezpieczny, łatwy i wygodny sposób realizacji zapłaty z różnych punktów dostępowych, obejmujących Internet, systemy ERP, systemy CRM i e-mail.

-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).

Loyalty4All

Loyalty4All® to rozwiązanie, które umożliwia utrzymanie oraz przyciąganie nowych klientów dzięki zwiększaniu ich zadowolenia, a tym samym przyczynia się do wzrostu wartości biznesu i zwrotu z inwestycji. Dzięki elastycznej strukturze systemu do tworzenia programów lojalnościowych dla klientów oraz prostym mechanizmom realizacji kuponów promocyjnych znacząco wzrasta liczba lojalnych klientów. Do rozpoznania nawyków zakupowych klientów jak również do przekazywania korzyści uzyskanych dzięki udziałowi w programie lojalnościowym wykorzystywana jest standardowa infrastruktura do płatności za pomocą kart jak również zaawansowane innowacyjne kanały, co radykalnie zmniejsza konieczność inwestycji dla nowych firm.

**Rozwiązania dla
sprzedawców**

Asseco SEE oferuje wiele rozwiązań dla sprzedawców. Niezwykle konkurencyjny rynek handlu elektronicznego wymaga od sprzedawców szybkich oraz bezpiecznych działań. Dodatkowo sprzedawcy muszą podpisywać umowy na wirtualne terminale POS z wieloma bankami, co sprawia, że trudno jest im zarządzać procesem płatności, gdyż płatność elektroniczna występuje jako alternatywny kanał w stosunku do tradycyjnych systemów. Co więcej, kluczową kwestią jest zapewnienie bezpieczeństwa istotnych danych klientów.

**Akceptacja płatności:
- operator płatności
internetowych Paratika**

Działając jak operator płatności internetowych **Paratika** jest rozwiązaniem do elektronicznych płatności, które może być integrowane z infrastrukturą wirtualnych terminali POS wielu banków, a także przechowywać dane z kart dla przyszłych płatności w środowisku zgodnym z normą bezpieczeństwa PCI-DSS. Paratika wyposażona jest w technologię do tokenizacji kart, co stanowi ułatwienie dla ich posiadaczy w dokonywaniu kolejnych płatności w przyszłości. Ponadto funkcja szybkiej płatności zwana płatnością realizowaną jednym kliknięciem zapewnia posiadaczom kart bezpieczne, łatwe i wygodne doświadczenie zapłaty.

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 dostosowanego do indywidualnych potrzeb klienta oprogramowania. W segmencie Integracja Systemów prezentowana jest również grupa własnych rozwiązań ASEE, które z racji swojego profilu, nie zostały zakwalifikowane do segmentów bankowości czy płatności.

Pozostałe oprogramowanie

Business Process Suite

Business Process Suite (BPS) to rozwiązanie służące do zarządzania treścią, które oferuje zaawansowane, kompleksowe i zautomatyzowane procedury biznesowe, pozwalając na centralizację, przyspieszenie, a także znaczne zwiększenie dokładności procesów zarządzania treściami finansowymi.

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 służącym do poprawy relacji 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.

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

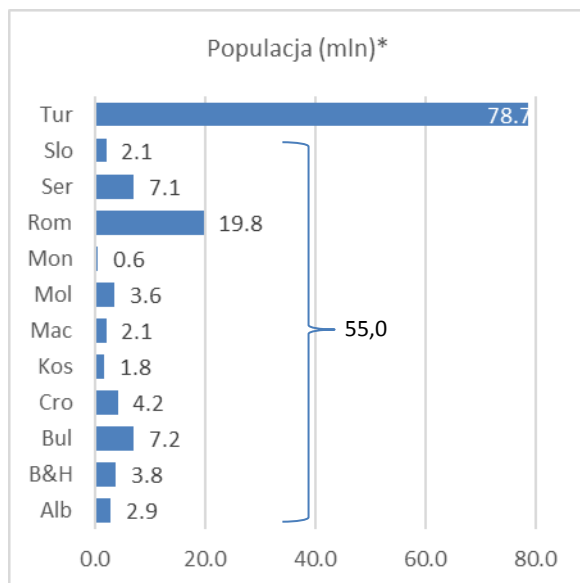
8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU

Asseco South Eastern Europe prowadzi operacje w dwunastu krajach Europy Południowo – Wschodniej (Albanii, Bośni i Hercegowinie, Bułgarii, Chorwacji, Czarnogórze, Kosowie, Macedonii, Mołdawii, Rumunii, Serbii, Słowenii i Turcji), a także w Polsce.

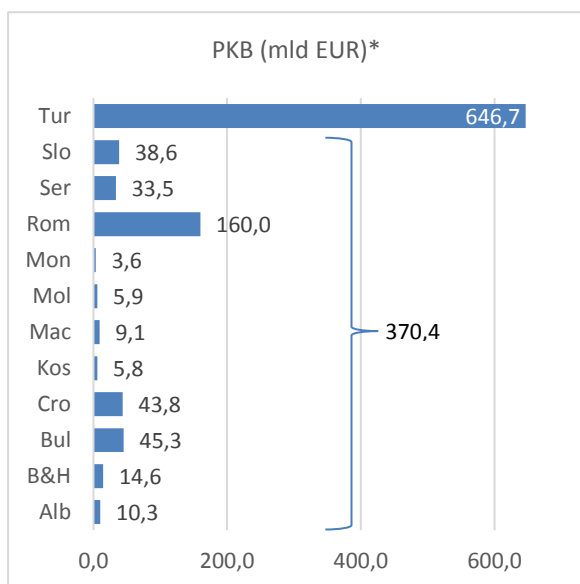
Cztery spośród krajów regionu: Słowenia, Rumunia, Bułgaria i Chorwacja, wchodzi w skład Unii Europejskiej. Pozostałe kraje znajdują się na różnym etapie ubiegania się o członkostwo w Unii Europejskiej.

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.

Poniższe wykresy przedstawiają wielkość rynków, na których operuje ASEE mierzoną liczbą mieszkańców (według stanu na dzień 1 stycznia 2016 roku) oraz łączną wartością PKB za 2015 rok w danym kraju.

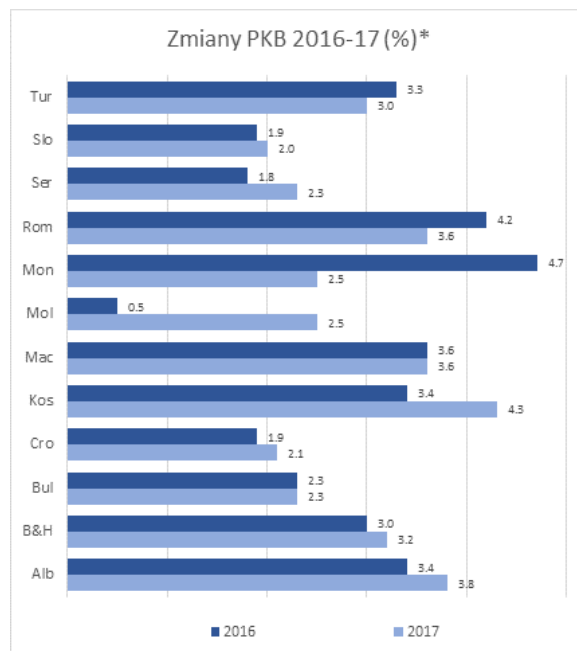


*Źródło: Eurostat



*Źródło: Eurostat, tradingeconomics.com

Analiza danych dotyczących liczby mieszkańców oraz wartości PKB pokazuje, że większość krajów, w których operuje ASEE 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 ASEE łącznie.



*Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy

Prognozowane na lata 2016-17 zmiany PKB wskazują na możliwość poprawy koniunktury w krajach Europy Południowo-Wschodniej. Wzrosty PKB oczekiwane w większości krajów przekraczają 2pp rocznie, a w najbardziej dynamicznych gospodarkach regionu nawet 4pp rocznie. W tym samym czasie PKB strefy Euro powinien rosnąć w tempie ok. 1,5-1,6pp rocznie, a więc sporo wolniej niż na Bałkanach. Spośród krajów, w których ASEE prowadzi największe operacje pozytywnie wyróżniają się Rumunia, Macedonia i Turcja, przy czym w tych dwóch ostatnich przypadkach, a szczególnie w Turcji, zawirowania polityczne w trakcie 2016 roku utrudniały długoterminowe planowanie biznesu i w konsekwencji negatywnie wpływały na poziom inwestycji w IT. Zarząd ASEE ocenia, że mimo niestabilności politycznej, obserwowane w regionie ożywienie gospodarcze przyczyniło się do poprawy wyników Grupy w 2016 roku. Analiza portfela zamówień na rok 2017 pozwala przypuszczać, że wzrost sprzedaży będzie kontynuowany również w kolejnym roku.

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.

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 w roku zakończonym 31 grudnia 2016. Struktura sprzedaży według lokalizacji klienta wyglądała następująco: Serbia 26%, Rumunia 21%, Chorwacja

13%, Macedonia 11%, Turcja 9%, pozostałe kraje z Europy Południowo – Wschodniej 15% oraz rynki położone poza tym obszarem (w tym Polska) 5%.

Wzrost sprzedaży na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją jest jednym ze strategicznych celów stawianych sobie przez Zarząd ASEE. W latach 2015-2016 Grupa realizowała znaczące projekty między innymi we Włoszech, w Maroku, w Egipcie oraz w Arabii Saudyjskiej. W roku 2017 Zarząd planuje kontynuować działania sprzedażowe na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią.

Grupa nie posiadała klientów, dla których indywidualna sprzedaż przekroczyłaby 10% całkowitych przychodów ze sprzedaży zrealizowanych przez Grupę w roku zakończonym dnia 31 grudnia 2016.

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

9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI GRUPY

Znaczące umowy dla działalności Grupy, które zostały zawarte w trakcie 2016 roku zaprezentowano w podziale na poszczególne segmenty operacyjne oraz kwartały:

Rozwiązania w sektorze bankowym:

- Projekt Digital Banking dla banku MTS w Belgradzie (Serbia),
- Umowa na wdrożenie rozwiązania Display Card dla jednego z banków w Rumunii,
- Rozwiązanie uwierzytelniające (PKI RDS oraz Trides) dla banków oraz agencji w Chorwacji.
- Wdrożenie kompletnego rozwiązania dla bankowości detalicznej w międzynarodowym banku w Serbii,
- Rozbudowa rozwiązania Absolut o moduł obsługujący kredyty dla klienta bankowego w Rumunii,
- Pierwsze wdrożenie modułu Bapo Payment w modelu usługowym (SaaS) w Serbii,
- Wdrożenie rozwiązania PUB2000 Payment w dwóch bankach w Chorwacji,
- Rozwiązanie z zakresu business intelligence na rzecz międzynarodowej grupy bankowej w Serbii.
- Wdrożenie rozwiązania zapobiegającego nadużyciom w transakcjach finansowych (InAct) w jednym z banków w Holandii,
- Wdrożenie oprogramowania HCE (Hosted Card Emulation) w banku w Chorwacji,
- Pierwsze wdrożenie kluczowych API jako elementu rozwiązania Omnichannel w jednym z banków w Serbii,

- Dostawa infrastruktury odpowiedzialnej za bezpieczeństwo informatyczne do jednego z banków w Chorwacji
- Rozszerzenie regionalnego projektu Mobile banking realizowanego na rzecz jednej z dużych międzynarodowych grup bankowych,
- Wdrożenie rozwiązania Mobile banking we włoskim banku operującym w Bośni i Hercegowinie,
- Moduł bankowości internetowej rozwiązania Digital Edge dla klientów bankowych w Rumunii oraz w Serbii,
- Rozwiązanie uwierzytelniające SxS dla jednego z banków we Włoszech oraz dla regionalnego banku w Bośni i Hercegowinie,
- Wdrożenie oprogramowania iBank w dwóch bankach w Belgradzie,
- Wdrożenie centralnego systemu bankowego i modułu płatności PUB2000 oraz modułu Experience Collateral Management dla międzynarodowego banku w Serbii,
- Dostawa rozwiązania Tezauri dla zagranicznego banku w Macedonii,
- Wdrożenie modułów Treasury oraz Collateral Management w jednym z banków w Macedonii,
- Dostawa rozwiązań Insurance i Factoring dla Agencji zajmującej się finansowaniem i ubezpieczaniem działalności eksportowej w Serbii.

Rozwiązania w obszarze płatności:

- Wdrożenie rozwiązania MSU dla jednego z holdingów przemysłowo-financeowych w Turcji.
- Dostawa, instalacja i usługi utrzymania bankomatów Wincor-Nixdorf dla banku OTP w Chorwacji.
- Dostawa, instalacja i usługi utrzymania bankomatów dla Zagrebacka Banka oraz Banku Pocztowego w Chorwacji.
- Nowe wdrożenia rozwiązania MSU w spółce nieruchomościowej oraz w holdingu w Turcji,
- Dostawa i instalacja nowych bankomatów na potrzeby banków Zagrebacka oraz Erste w Chorwacji,
- Umowa na outsourcing bankomatów dla Privredna Banka (grupa Intesa) w Chorwacji.
- Umowa na outsourcing terminali płatniczych oraz na przetwarzanie i autoryzowanie transakcji płatniczych dla Delhaize Serbia (Grupa Ahold Delhaize),
- Rozszerzenie umowy na outsourcing bankomatów na rzecz Privredna Banka w Zagrzebiu,
- Czteroletni kontrakt na obsługę terminali płatniczych z bankiem BRD w Rumunii,
- Wdrożenie rozwiązania Troy Payment Scheme w instytucji płatniczej w Turcji,

- Umowy na wdrożenie MSU w kilku podmiotach tureckich, w tym: w spółkach holdingowych, w firmie dystrybuującej urządzenia mobilne, w spółce płatniczej, w spółce telekomunikacyjnej, w spółce zajmującej się handlem internetowym oraz na uniwersytecie.
- Wdrożenie rozwiązania Electronic signature w ramach Paperless Branch dla banku Unicredit w Serbii,
- Dostawa rozwiązania MSU do tunelu Eurasia w Istambule, jednego z największych tureckich banków oraz koncernu naftowego w Turcji,
- Dostawa i instalacja bankomatów do Zagrebacka Banka w Chorwacji, Unicredit w Bośni i Hercegowinie oraz do jednego z banków macedońskich.

Integracja systemów:

- Wdrożenie systemu Leaseflex dla firmy GLC w Egipcie,
- Wdrożenie systemu Dynatrace APM dla agencji badawczej oraz spółki płatniczej w Turcji,
- Dostawa infrastruktury dla oddziału międzynarodowego banku w Rumunii,
- Dostawa licencji Microsoft dla spółki IT w Rumunii.
- Wdrożenie rozwiązań e-invoice i e-book dla jednego z dużych holdingów w Turcji,
- Dostawa i wdrożenie rozwiązania Dynatrace do firmy świadczącej usługi IT w Turcji,
- Wdrożenie rozwiązania Security F5 w jednym z rumuńskich banków,
- Dostawa rozwiązania zapewniającego bezpieczeństwo IT do jednego z ministerstw w Serbii,
- Wdrożenie scentralizowanego systemu informacji w Krajowej Agencji Zatrudnienia w Serbii,
- Dostawa i wdrożenie rozwiązania Telex w Porcie Lotniczym w Belgradzie,
- Dostawy sprzętu IT na rzecz Funduszu Emerytalnego w Macedonii oraz władz miejskich w Skopje.
- Wdrożenie modułu integracyjnego Leaseflex w firmie leasingowej w Turcji,
- Instalacja rozwiązania Contact Center Live w administracji podatkowej w Macedonii,
- Dostawa infrastruktury IT do instytucji publicznych w Macedonii, w tym do: Rządu Macedonii, Sekretariatu Generalnego oraz Dyrektora Ochrony Danych Osobowych,
- Umowa na dostawę licencji Microsoft Enterprise z jednym z rumuńskich banków,
- Dostawa infrastruktury do przechowywania danych, elementów sieciowych oraz infrastruktury zabezpieczającej dane do jednego z serbskich banków,
- Dostawa infrastruktury do przechowywania danych i elementów sieciowych do serbskiej administracji podatkowej.
- Instalacja rozwiązania Contact Center Live w projekcie Tunel Eurasia w Istambule, w firmie obsługującej wodociągi w Macedonii, a także w banku oraz w jednym z ministerstw w Serbii,
- Wdrożenie modułów rozwiązania Leaseflex w dwóch firmach leasingowych i w spółce z obszaru consumer finance w Turcji,
- Wdrożenie rozwiązania Dynatrace APM dla dużego klienta w Turcji,
- Wdrożenie rozwiązania Electric Plant Facility Management (EPFM) w Serbii,
- Dostawa i instalacja infrastruktury Cisco w Makedonski Telekom,
- Dostawa infrastruktury do dwóch międzynarodowych banków w Rumunii.

10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2016 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	1 990	18 316	4 400	90 970	10 132	12 008	61 125	7 179	126 366	164 021	15 660	58 467	570 634
Koszt własny sprzedaży (-)	(1 547)	(12 883)	(2 844)	(66 350)	(6 756)	(9 691)	(41 670)	(3 927)	(107 491)	(127 345)	(12 298)	(41 483)	(434 285)
Zysk brutto ze sprzedaży	443	5 433	1 556	24 620	3 376	2 317	19 455	3 252	18 875	36 676	3 362	16 984	136 349
Koszty sprzedaży (-)	(55)	(574)	(363)	(7 176)	(184)	(509)	(3 479)	(172)	(7 608)	(11 266)	(290)	(6 445)	(38 121)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(269)	(1 927)	(957)	(7 606)	(724)	(988)	(3 330)	(1 505)	(6 402)	(9 906)	(1 126)	(7 598)	(42 338)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	119	2 932	236	9 838	2 468	820	12 646	1 575	4 865	15 504	1 946	2 941	55 890
Pozostałe przychody operacyjne	-	35	54	147	6	15	410	61	113	152	-	776	1 769
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(233)	(58)	(33)	(1)	(25)	(214)	(2)	(9)	(412)	-	(259)	(1 247)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	368	-	-	-	-	-	-	-	368
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	118	2 734	232	9 952	2 841	810	12 842	1 634	4 969	15 244	1 946	3 458	56 780

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2016 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Razem
Przychody ze sprzedaży	455	4 186	1 006	20 790	2 316	2 744	13 969	1 641	28 879	37 485	3 579	13 361	130 411
Koszt własny sprzedaży (-)	(354)	(2 944)	(650)	(15 163)	(1 544)	(2 215)	(9 523)	(897)	(24 566)	(29 103)	(2 811)	(9 480)	(99 250)
Zysk brutto ze sprzedaży	101	1 242	356	5 627	772	529	4 446	744	4 313	8 382	768	3 881	31 161
Koszty sprzedaży (-)	(13)	(131)	(83)	(1 640)	(42)	(116)	(795)	(39)	(1 739)	(2 575)	(66)	(1 473)	(8 712)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(61)	(440)	(219)	(1 738)	(165)	(226)	(761)	(344)	(1 463)	(2 264)	(257)	(1 738)	(9 676)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	27	671	54	2 249	565	187	2 890	361	1 111	3 543	445	670	12 773
Pozostałe przychody operacyjne	-	8	12	34	1	3	94	14	26	35	-	177	404
Pozostałe koszty operacyjne	-	(53)	(13)	(8)	-	(6)	(49)	-	(2)	(94)	-	(60)	(285)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	84	-	-	-	-	-	-	-	84
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	27	626	53	2 275	650	184	2 935	375	1 135	3 484	445	787	12 976

Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2016 do 31 grudnia 2016 roku 1 EUR = 4,3757 PLN

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2015 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bulgaria	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	Bulgaria	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

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

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2016 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2016 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	179 424	139 718	28%	570 634	487 205	17%
Zysk brutto ze sprzedaży	43 632	33 136	32%	136 349	125 424	9%
Zysk netto ze sprzedaży	20 717	14 864	39%	55 890	52 012	7%
Zysk z działalności operacyjnej	20 327	14 406	41%	56 780	53 097	7%
EBITDA	30 340	22 744	33%	94 030	83 396	13%
Zysk za okres sprawozdawczy	20 292	11 088	83%	51 548	43 502	18%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	20 176	11 088	82%	51 468	43 580	18%

tys. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2016 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2016 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	40 864	32 863	24%	130 411	116 423	12%
Zysk brutto ze sprzedaży	9 939	7 779	28%	31 161	29 972	4%
Zysk netto ze sprzedaży	4 722	3 496	35%	12 773	12 429	3%
Zysk z działalności operacyjnej	4 632	3 384	37%	12 976	12 688	2%
EBITDA	6 911	5 343	29%	21 489	19 928	8%
Zysk za okres sprawozdawczy	4 627	2 600	78%	11 781	10 395	13%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	4 599	2 601	77%	11 762	10 414	13%

Wyniki Grupy ASEE osiągnięte w czwartym kwartale 2016 roku były istotnie lepsze niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Sprzedaż wzrosła we wszystkich segmentach, natomiast do poprawy wyniku operacyjnego w największym stopniu przyczynił się segment Rozwiązania w sektorze bankowym. Dzięki bardzo dobrym rezultatom osiągniętym w ostatnim kwartale, również wynik Grupy ASEE za cały 2016 rok poprawił się zauważalnie w stosunku do roku poprzedniego.

Zysk operacyjny Grupy ASEE wzrósł w 2016 roku głównie za sprawą segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym. Segment Rozwiązania w obszarze płatności osiągnął w 2016 roku wyniki porównywalne jak w roku poprzednim, natomiast pogorszyły się wyniki segmentu Integracja systemów. Jest to po części efekt przeglądu i dodatkowych odpisów skapitalizowanych kosztów wytworzenia oprogramowania w tym segmencie. Poniżej prezentujemy najważniejsze zdarzenia, które wpłynęły na przedstawione wyniki finansowe.

Przychody ze sprzedaży

W czwartym kwartale 2016 roku przychody ze sprzedaży wyrażone w PLN wzrosły o 39,7 mln (ponad 28%) a wyrażone w EUR o 8 mln (ponad 24%) w stosunku do 2015 roku.

Wzrost przychodów w ostatnich trzech miesiącach 2016 roku dotyczył wszystkich linii biznesowych Grupy ASEE. W największym stopniu wzrosła sprzedaż w segmencie Rozwiązania w obszarze

płatności. Przychody segmentu były o 3,4 mln EUR (37%) wyższe niż w analogicznym okresie roku 2015. Wyższą sprzedaż zanotowano przede wszystkim w części segmentu odpowiedzialnej za utrzymanie bankomatów i terminali płatniczych w Rumunii, Serbii i Macedonii. Wzrost przychodów wynikał głównie z dostaw infrastruktury realizowanych w tradycyjnym modelu sprzedaży i utrzymania urządzeń. Przychody segmentu w Serbii rosły również dzięki części odpowiedzialnej za przetwarzanie i autoryzację transakcji płatniczych – spółka Chip Card zrealizowała w czwartym kwartale sprzedaż na poziomie ponad 400 tys. EUR.

Czwarty kwartał 2016 roku był bardzo udany dla segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym. Przychody segmentu wzrosły o 2 mln EUR (ponad 22%) w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Najistotniejszą część wzrostu zrealizowano na sprzedaży rozwiązań uwierzytelniających i mobilnych, oferowanych przez spółkę ASEE w Chorwacji.

Przychody segmentu Integracja systemów wyniosły w czwartym kwartale 17 mln EUR i wzrosły w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 2,6 mln EUR (ponad 18%). Wyższa sprzedaż dotyczyła części segmentu odpowiedzialnej za dostawy infrastruktury i oprogramowania stron trzecich oraz za usługi integracyjne przede wszystkim w Macedonii, Serbii oraz w Rumunii.

Przychody ze sprzedaży według segmentów

	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2015	Zmiana	Rok zakończony 31 grudnia 2016	Rok zakończony 31 grudnia 2015	Zmiana
tys. PLN	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	48 156	38 189	26%	146 277	134 384	9%
Rozwiązania w obszarze płatności	56 499	40 174	41%	199 392	160 130	25%
Integracja systemów	74 769	61 355	22%	224 965	192 691	17%
	179 424	139 718	28%	570 634	487 205	17%

	3 miesiące do 31 grudnia 2016	3 miesiące do 31 grudnia 2015	Zmiana	Rok zakończony 31 grudnia 2016	Rok zakończony 31 grudnia 2015	Zmiana
tys. EUR	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	10 970	8 980	22%	33 430	32 112	4%
Rozwiązania w obszarze płatności	12 860	9 419	37%	45 568	38 265	19%
Integracja systemów	17 034	14 464	18%	51 413	46 046	12%
	40 864	32 863	24%	130 411	116 423	12%

Przychody Grupy ASEE w całym 2016 roku wyniosły 570,6 mln PLN i były o 83,4 mln PLN (17%) wyższe niż w roku poprzednim. Z kolei przychody wyrażone w EUR wyniosły 130,4 mln (wzrost o 14 mln, czyli 12%).

Przychody segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym w 2016 roku wyniosły 33,4 mln EUR i były o 1,3 mln EUR (4%) wyższe niż w 2015 roku. Wzrost sprzedaży zanotowała przede wszystkim Chorwacja (o 0,6 mln EUR), gdzie udany czwarty kwartał poprawił przychody z projektów w zakresie rozwiązań mobilnych i uwierzytelniających. Wyższą sprzedaż w segmencie zanotowały także Serbia (o 0,4 mln EUR), Macedonia (o 0,2 mln EUR) i Rumunia (o 0,2 mln EUR). Cieszy również wzrost sprzedaży w operacjach, które nie posiadają własnych rozwiązań w segmencie i realizują projekty w oparciu o rozwiązania pochodzące z innych krajów. W tej grupie przychody segmentu rosły między innymi w Bośni i Hercegowinie oraz w Bułgarii. W trakcie 2016 roku niższą sprzedaż rozwiązań dla bankowości zanotowały Kosowo i Turcja.

Segment Rozwiązania w obszarze płatności zanotował w 2016 roku sprzedaż na poziomie 45,6 mln EUR, co oznacza wzrost o 7,3 mln EUR (19%) w stosunku do roku poprzedniego. Wyższe przychody osiągnięto przede wszystkim w części segmentu zajmującej się płatnościami fizycznymi. Przychody ze sprzedaży i utrzymania terminali płatniczych i bankomatów w 2016 roku wzrosły o blisko 6 mln EUR, przy czym większość tej kwoty przypadła na sprzedaż infrastruktury i usług związanych z terminalami płatniczymi. Rosnące przychody segmentu to również konsekwencja inwestycji w serbską spółkę ChipCard, zajmującą się przetwarzaniem i autoryzacją transakcji płatniczych. Nowa linia biznesowa działa w ASEE od kwietnia 2016 roku i w ciągu 9 miesięcy wygenerowała ponad 1 mln EUR przychodów. Sprzedaż segmentu Rozwiązania w obszarze

płatności rosła w większości krajów, w tym między innymi w Bośni i Hercegowinie, Chorwacji, Rumunii, Serbii i Słowenii.

Po wzroście o blisko 5,4 mln EUR (prawie 12%) sprzedaż segmentu Integracja systemów osiągnęła w 2016 roku poziom 51,4 mln EUR. Wzrost sprzedaży dotyczył zarówno części segmentu odpowiedzialnej za dostawy infrastruktury i usługi integracyjne (o 4,2 mln EUR, czyli 11%) jak i części oferującej własne rozwiązania ASEE (o 1,2 mln EUR, czyli 16%). Wzrost przychodów segmentu był szczególnie widoczny w Serbii, gdzie sprzedaż w 2016 roku była o ponad 3,5 mln EUR wyższa niż w roku poprzednim. Wyższe przychody zanotowały również między innymi Rumunia i Macedonia.

Zysk brutto ze sprzedaży

Wspomniany powyżej wzrost przychodów ze sprzedaży o 14 mln EUR przy jednoczesnym wzroście kosztu własnego sprzedaży o 12,8 mln EUR dał w efekcie zysk brutto ze sprzedaży na poziomie blisko 31,2 mln EUR, czyli o 1,2 mln EUR (4%) wyższy niż w 2015 roku.

Koszty wytworzenia w 2016 roku wyniosły 47,8 mln EUR i były o ponad 4,1 mln EUR (9,5%) wyższe niż w roku poprzednim. W tym samym okresie o prawie 8,7 mln EUR (20%) wzrosła wartość odsprzedanych towarów, materiałów i usług obcych (COGS). Wyższa wartość odsprzedanych towarów, materiałów i usług obcych wynika z rosnącej sprzedaży infrastruktury i licencji firm trzecich w segmencie Integracja systemów.

Marża zysku brutto ze sprzedaży spadła z 25,7% w 2015 roku do 23,9% w roku 2016. Czynniki, które wpłynęły na obniżenie marży to między innymi: wyższy udział odsprzedaży w strukturze przychodów Grupy ASEE, niższa rentowność realizowanych odsprzedaży, dodatkowe koszty podwykonawców, które obciążały projekty w toku oraz odpisy skapitalizowanych kosztów rozwoju oprogramowania.

Zysk netto ze sprzedaży

Wzrost zysku brutto ze sprzedaży o 1,2 mln EUR w połączeniu ze spadkiem kosztów sprzedaży o 228 tys. EUR (3%) oraz wzrostem kosztów ogólnego zarządu o 1,1 mln EUR (12%) dał w efekcie wzrost skonsolidowanego zysku netto ze sprzedaży w 2016 roku o 344 tys. EUR (3%). Niższe koszty sprzedaży wyrażone w EUR to efekt osłabienia PLN do EUR w 2016 roku – koszty sprzedaży wyrażone w PLN nieznacznie wzrosły (o 0,7 mln) w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Wyższe koszty ogólnego zarządu to po części konsekwencje dodania kosztów nowych spółek w Grupie (Chip Card oraz E-Mon), a także zmian organizacyjnych, w wyniku których część zasobów wspierająca wcześniej wyłącznie

sprzedaż pełni obecnie funkcje wspierające całość operacji, stąd koszty tych zasobów prezentowane są w kosztach ogólnego zarządu.

Wzrost wartości skonsolidowanego zysku netto ze sprzedaży Grupy ASEE w 2016 roku to efekt lepszych wyników segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym (wzrost o 0,8 mln EUR). Zostało to po części skompensowane pogorszeniem wyników segmentu Integracja systemów (spadek o 0,4 mln EUR). Przyczyny zmian dla poszczególnych segmentów zostały opisane powyżej – w sekcji dotyczącej przychodów ze sprzedaży oraz poniżej – w sekcji odnoszącej się do zysku z działalności operacyjnej.

Zysk netto ze sprzedaży według segmentów

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2016 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Zmiana %
tys. PLN						
Rozwiązania w sektorze bankowym	13 038	4 331	201%	21 595	17 455	24%
Rozwiązania w obszarze płatności	5 321	5 646	-6%	28 002	26 895	4%
Integracja systemów	2 358	4 887	-52%	6 293	7 662	-18%
Zysk netto ze sprzedaży	20 717	14 864	39%	55 890	52 012	8%

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2016 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)	Zmiana %
tys. EUR						
Rozwiązania w sektorze bankowym	2 997	1 016	193%	4 936	4 171	19%
Rozwiązania w obszarze płatności	1 207	1 316	-8%	6 399	6 427	0%
Integracja systemów	538	1 164	-54%	1 438	1 831	-22%
Zysk netto ze sprzedaży	4 722	3 496	35%	12 773	12 429	3%

Zysk z działalności operacyjnej oraz EBITDA

Zysk z działalności operacyjnej Grupy ASEE w 2016 roku wyniósł 13 mln EUR, co oznacza wzrost o 288 tys. EUR (2%) w stosunku do ubiegłego roku. Należy zwrócić uwagę, że na wynik operacyjny Grupy ASEE w roku 2015 roku pozytywnie wpłynął 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.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym w 2016 roku wyniósł 4,9 mln EUR, co oznacza wzrost o 0,8 mln EUR (18%) w stosunku do poprzedniego roku. Do wzrostu zysku w największym stopniu przyczyniła się chorwacka spółka ASEE, oferująca głównie rozwiązania uwierzytelniające i mobilne. Wyniki segmentu poprawiły się również w Rumunii i w Macedonii. Z kolei niższy wynik operacyjny zanotowano w Serbii, gdzie w trakcie 2016 roku konieczne było utworzenie rezerw na dodatkowe koszty w projektach znajdujących się w fazie realizacji oraz w Turcji, gdzie spadła sprzedaż

rozwiązania zapobiegającego nadużyciom w transakcjach finansowych InAct.

Segment Rozwiązania w obszarze płatności zanotował w 2016 roku zysk z działalności operacyjnej na poziomie 6,4 mln EUR. Poprawę wyniku w części segmentu odpowiedzialnej za dostawę oraz usługi utrzymania terminali płatniczych i bankomatów (o ponad 0,2 mln EUR) zanotowano głównie dzięki Rumunii, gdzie podpisano szereg nowych umów na outsourcing terminali płatniczych oraz Bułgarii, gdzie z kolei realizowano dostawy infrastruktury w tradycyjnym modelu utrzymania terminali płatniczych. Część segmentu odpowiedzialna za rozliczanie płatności internetowych zanotowała w 2016 roku nieco niższy zysk z działalności operacyjnej w stosunku do roku poprzedniego. Spadek o niespełna 0,2 mln EUR to przede wszystkim konsekwencja nakładów inwestycyjnych ponoszonych na komercjalizację rozwiązania Paratika, skompensowanych częściowo przez wyższy wynik osiągnięty na rozwiązaniach NestPay oraz MSU.

Wynik z działalności operacyjnej segmentu Integracja systemów wyniósł w 2016 roku nieco

ponad 1,4 mln EUR, co oznacza spadek o 0,4 mln EUR (22%) w stosunku do roku poprzedniego. Gorszy wynik zrealizowała część segmentu odpowiedzialna za realizację projektów w oparciu o własne rozwiązania Grupy ASEE. Było to przede wszystkim konsekwencją odpisów skapitalizowanych kosztów wytworzenia oprogramowania, które zrealizowano w czwartym kwartale w Turcji, a także utworzenia odpisów oraz poniesienia dodatkowych kosztów podwykonawców na projektach realizowanych w trakcie 2016 roku w Serbii. Z kolei część segmentu odpowiedzialna za dostawy infrastruktury, oprogramowania stron trzecich oraz za usługi integracyjne zanotowała w 2016 roku poprawę wyników. Nowe projekty przyczyniły się do wzrostu zysku operacyjnego tej części segmentu przede wszystkim w Turcji oraz w Serbii.

Skonsolidowana wartość EBITDA w 2016 roku wyniosła 21,5 mln EUR i wzrosła w stosunku do poprzedniego roku o 1,6 mln EUR (8%). Wzrost wartości EBITDA w segmentach Rozwiązania w obszarze płatności (o 1,3 mln EUR) oraz Rozwiązania w sektorze bankowym (o niecałe 0,8 mln EUR) został częściowo skompensowany spadkiem w segmencie Integracja systemów (o ponad 0,3 mln EUR). Spadek wartości EBITDA o kolejne 190 tys. EUR wynikał z działalności nie przypisanej do żadnego z segmentów. Wyższa dynamika EBITDA w stosunku do zysku operacyjnego w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności wynika z rosnącego poziomu kosztów amortyzacji urządzeń udostępnianych klientom w modelu outsourcingowym.

Zysk netto

Skonsolidowany zysk netto Grupy ASEE za rok 2016 wyniósł prawie 11,8 mln EUR i wzrósł w stosunku do ubiegłego roku o 1,4 mln EUR (13%).

Wynik z działalności finansowej Grupy ASEE w roku 2016 wyniósł 957 tys. EUR, podczas gdy w analogicznym okresie roku ubiegłego było to 135 tys. EUR.

Skonsolidowany wynik z działalności finansowej roku 2016 uwzględnia wycenę do wartości godziwej 50% udziału w E-mon Czarnogóra posiadanego na moment objęcia kontroli, która zwiększa przychody finansowe o 4,1 mln PLN (942 tys. EUR). Operacje ta ma charakter jednorazowy. Z kolei przychody

finansowe w pierwszych dziewięciu miesiącach 2015 roku uwzględniają wpływ odsetek w kwocie 121 tys. EUR w związku z opisanym powyżej zwrotem nadpłaconego podatku od czynności cywilno-prawnych. Po eliminacji zdarzeń o charakterze jednorazowym, wynik z działalności finansowej w 2016 roku wyniósł 15 tys. EUR i pozostawał na porównywalnym poziomie jak w roku poprzednim (14 tys. EUR).

Koszt podatku dochodowego w 2016 roku wyniósł nieco ponad 2,15 mln EUR (efektywna stopa podatkowa 15,45%) w porównaniu do 2,43 mln EUR w roku poprzednim (efektywna stopa podatkowa 18,94%). 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 dywidendy między innymi z Macedonii, Serbii, Kosowa oraz Bośni i Hercegowiny (łącznie ponad 11 mln EUR), co wiązało się z koniecznością naliczenia podatku u źródła oraz podatku dochodowego i podniosło efektywną stopę podatkową. W ciągu 2016 roku do spółki holdingowej wpłynęły jedynie dywidendy ze spółek operujących w krajach Unii Europejskiej oraz z Bośni i Hercegowiny (0,2 mln EUR). Brak istotnych dywidend z krajów poza unijnych w największym stopniu wpłynął na obniżenie obciążenia podatkiem dochodowym w stosunku do poprzedniego roku. Efektywna stopa podatkowa bez uwzględnienia podatków związanych z dywidendami była w 2016 roku nieznacznie wyższa niż w roku poprzednim.

Analiza wskaźnikowa

	3 miesiące do 31 grudnia 2016 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2015 (niebadane)	Rok zakończony 31 grudnia 2016 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2015 (badane)
Marża zysku brutto ze sprzedaży	24,3%	23,7%	23,9%	25,7%
Marża zysku EBITDA	16,9%	16,3%	16,5%	17,1%
Marża zysku operacyjnego	11,3%	10,3%	10,0%	10,9%
Marża zysku za okres sprawozdawczy	11,2%	7,9%	9,0%	8,9%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)			7,2%	6,4%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)			5,7%	5,1%

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
 Marża zysku brutto ze sprzedaży = $\frac{\text{zysk brutto ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$
 Marża zysku EBITDA = $\frac{\text{zysk operacyjny} + \text{amortyzacja}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$
 Marża zysku operacyjnego = $\frac{\text{zysk operacyjny}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$
 Marża zysku za okres sprawozdawczy = $\frac{\text{zysk za okres sprawozdawczy przypisany Akcjonariuszom Jednostki Dominującej}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$

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

Marża zysku brutto ze sprzedaży w 2016 roku wyniosła 23,9%, co oznacza spadek o 1,8 punktu procentowego w stosunku do roku 2015. Spadek rentowności na tym poziomie to efekt większego udziału infrastruktury i rozwiązań stron trzecich w strukturze przychodów Grupy ASEE, wzrostu kosztów wytworzenia w wyniku nowych zatrudnień w działach produkcyjnych, dodatkowych kosztów podwykonawców obciążających projekty w toku oraz odpisów aktualizujących skapitalizowane koszty rozwoju oprogramowania.

Zmiana struktury sprzedaży oraz rosnące koszty miały również wpływ na marże na pozostałych poziomach: marża zysku EBITDA spadła z 17,1% w 2015 roku do 16,5% w następnym roku. Z kolei marża zysku operacyjnego spadła tym samym czasie z 10,9% do 10,0%. Szczegółowe wyjaśnienia odnośnie zmian poziomu zysku operacyjnego i rentowności przedstawiono powyżej.

W konsekwencji wysokiego wyniku z działalności finansowej oraz niższego obciążenia wyniku brutto podatkiem dochodowym, marża zysku netto nieznacznie wzrosła mimo spadku marży zysku operacyjnego. W całym 2016 roku rentowność netto osiągnęła poziom 9,0%.

Poprawa wyników finansowych Grupy ASEE w 2016 roku spowodowała wzrost ROA oraz ROE. Stopa zwrotu z kapitału własnego za okres 12 miesięcy 2016 roku wyniosła 7,2% (wzrost o 0,8 punktu procentowego) natomiast stopa zwrotu z aktywów osiągnęła poziom 5,7% (wzrost o 0,6 punktu procentowego).

	31 grudnia 2016 (badane)	31 grudnia 2015 (badane)
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	118 752	103 809
Wskaźnik płynności bieżącej	1,64	1,79
Wskaźnik płynności szybkiej	1,44	1,58
Wskaźnik natychmiastowej płynności	0,66	0,79

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
 Kapitał pracujący = aktywa obrotowe - zobowiązania krótkoterminowe
 Wskaźnik płynności bieżącej = $\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
 Wskaźnik płynności szybkiej = $\frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$
 Wskaźnik natychmiastowej płynności = $\frac{\text{krótkoterminowe aktywa finansowe} + \text{środki pieniężne i depozyty krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$

Kapitał pracujący na dzień 31 grudnia 2016 roku wynosił 118,8 mln PLN, co oznacza wzrost w porównaniu ze stanem z końca grudnia 2015 o ponad 14,9 mln PLN. W ostatnich dwunastu miesiącach suma aktywów obrotowych wzrosła o niespełna 68,4 mln PLN, głównie w związku z wyższym saldem należności handlowych (o 42,8 mln PLN) i środków pieniężnych (o 18,5 mln PLN). W tym samym okresie saldo zobowiązań krótkoterminowych zwiększyło się o 53,4 mln PLN, przede wszystkim za sprawą wyższych zobowiązań handlowych (o 21,7 mln PLN), zobowiązań budżetowych i pozostałych (odpowiednio o 9,9 i 8,0 mln PLN) oraz rozliczeń międzyokresowych przychodów (o 9,2 mln PLN).

Wartość wskaźników płynności na koniec grudnia 2016 roku nieznacznie spadła w stosunku do stanu z końca roku poprzedniego, ale wciąż pozostaje na bezpiecznych poziomach.

Analiza zadłużenia

	31 grudnia 2016 (badane)	31 grudnia 2015 (badane)
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	23%	19%
Dług / kapitał własny	6,1%	6,6%
Dług / (dług + kapitał własny)	5,7%	6,2%

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

Nieznaczny wzrost wskaźnika zadłużenia ogólnego w stosunku do poziomu z końca 2015 roku jest konsekwencją wzrostu salda zobowiązań krótkoterminowych, co opisano powyżej. Wartość oprocentowanych kredytów i pożyczek wyrażona w PLN nieznacznie spadła (o 0,7 mln). Spadek zobowiązań odsetkowych wyrażony w EUR, czyli walucie w której denominowana jest większość zadłużenia Grupy, wyniósł 556 tys. Saldo zadłużenia wyrażone w EUR na koniec 2016 roku wynosiło 10,1 mln.

Struktura skonsolidowanego bilansu

Struktura aktywów

	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Aktywa trwałe	642 938	613 842	68%	72%
Rzeczowe aktywa trwałe	102 161	86 369	11%	10%
Wartości niematerialne	30 180	33 566	3%	4%
Wartość firmy	505 634	488 566	53%	58%
Pozostałe	4 963	5 341	1%	1%
Aktywa obrotowe	303 510	235 154	32%	28%
Zapasy	23 474	15 506	2%	2%
Należności handlowe i rozliczenia międzyokresowe	140 878	95 917	15%	11%
Należności z tyt. wyceny kontraktów IT	11 722	15 951	1%	2%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	3 090	2 713	0%	0%
Środki pieniężne i depozyty	119 546	101 075	13%	12%
Pozostałe	4 800	3 992	1%	0%
RAZEM AKTYWA	946 448	848 996	100%	100%

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 oraz z ewentualnych akwizycji czy sprzedaży spółek Grupy. W trakcie 2016 roku wartość firmy wzrosła o 17 mln PLN, z czego 6,4 mln PLN to efekt nabycia spółek (głównie E-Mon), a pozostałą część stanowią różnice kursowe z przeliczenia.

Zwiększenie o 15,8 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 3,4 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 2016 roku wzrosły o 68,4 mln PLN w stosunku do stanu z grudnia roku poprzedniego. Wyższe saldo aktywów obrotowych wynikało przede wszystkim ze wzrostu wartości należności handlowych i rozliczeń międzyokresowych (o 45 mln PLN) oraz środków pieniężnych (o 18,5 mln PLN).

Struktura Pasywów

	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015	31 grudnia 2016	31 grudnia 2015
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Kapitał własny	732 411	688 275	77%	81%
Zobowiązania długoterminowe	29 279	29 376	3%	3%
Oprocentowane kredyty bankowe	21 807	24 849	2%	3%
Inne	7 472	4 527	1%	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	184 758	131 345	20%	15%
Oprocentowane kredyty bankowe	22 789	20 480	2%	2%
Zobowiązania handlowe i rozliczenia międzyokresowe kosztów	82 289	61 398	9%	7%
Rozliczenia międzyokresowe przychodów	21 752	12 532	2%	1%
Zobowiązania z tytułu kontraktów IT	7 811	4 562	1%	1%
Zobowiązania finansowe	1 198	750	0%	0%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	48 919	31 623	5%	4%
RAZEM PASYWA	946 448	848 996	100%	100%

Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów ogółem spadł z 81% na dzień 31 grudnia 2015 roku do 77% na dzień 31 grudnia 2016 roku. Zmiana struktury pasywów w ciągu 2016 roku była przede wszystkim efektem wzrostu salda zobowiązań krótkoterminowych, które zwiększyło się o 53,4 mln PLN, przede wszystkim za sprawą wyższych zobowiązań handlowych i rozliczeń

międzyokresowych kosztów (o 20,9 mln PLN), wzrostu zobowiązań budżetowych i pozostałych (odpowiednio o 9,9 i 8,0 mln PLN) oraz rozliczeń międzyokresowych przychodów (o 9,2 mln PLN).

Struktura rachunku przepływów pieniężnych

	Rok zakończony 31 grudnia 2016	Rok zakończony 31 grudnia 2015
	tys. PLN	tys. PLN
Środki pieniężne na początek okresu	99 868	88 117
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	87 681	75 279
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(38 287)	(41 583)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(29 545)	(20 467)
Różnice kursowe	(1 659)	(1 478)
Środki pieniężne na koniec okresu	118 058	99 868

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej na koniec 2016 roku wyniosły 87,7 mln PLN. Wysoki przepływ operacyjny w relacji do wyniku Grupy wynikał przede wszystkim z faktu, że wzrost salda należności i zapasów został skompensowany zmianą stanu zobowiązań. W efekcie wartość środków pieniężnych wygenerowanych z działalności operacyjnej bliska była kwocie zysku brutto powiększonej o amortyzację i pomniejszonej o zapłacony podatek dochodowy.

Wydatki w ramach działalności inwestycyjnej w trakcie 2016 roku wyniosły 38,3 mln PLN, co oznacza spadek o 3,3 mln PLN w stosunku do poprzedniego roku. Wydatki na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych spadły o 8,2 mln PLN: z 38,5 mln PLN w roku 2015 do 30,3 mln PLN w kolejnym roku. Spadek ten to przede wszystkim efekt mniejszej skali wydatków na infrastrukturę wykorzystywaną w outsourcingu procesów płatniczych wykazywanych w przepływach inwestycyjnych. W 2016 roku wyniosły one 20 mln PLN, podczas gdy w 2015 roku wydano około 29 mln PLN. Wartość kapitalizowanych nakładów na rozwój oprogramowania wyniosła w 2016 roku 5,2 mln PLN i pozostawała na porównywalnym poziomie jak w poprzednim roku. Wydatki na nabycie jednostek zależnych i stowarzyszonych dotyczą zrealizowanej w marcu transakcji zakupu 53,81% udziałów w spółce Chip Card za kwotę 5,1 mln PLN (1,17 mln EUR) oraz nabycia w październiku 25% udziałów w spółce E-Mon za kwotę 2,8 mln PLN (0,65 mln EUR). W obu przypadkach zapłacona cena została w rachunku przepływów pieniężnych pomniejszona o saldo środków pieniężnych w spółce na dzień nabycia.

Przepływy z działalności finansowej w 2016 roku zamknęły się saldem -29,5 mln PLN. Ujemny przepływ wynika przede wszystkim z wypłaty dywidendy akcjonariuszom ASEE, której wartość wyniosła 21,8 mln PLN. Wydatki z tytułu nabycia udziałów niekontrolujących w kwocie 3 mln PLN dotyczą akwizycji kolejnych udziałów w spółce Chip Card w Serbii, nad którą Grupa ASEE przejęła

kontrolę w kwietniu 2016 roku. Łącznie na zakup 85,02% udziałów Chip Card Grupa ASEE wydała 1,85 mln EUR (8,1 mln PLN). W części wartość tej inwestycji prezentowana jest w przepływach z działalności inwestycyjnej (pomniejszona o saldo gotówki na dzień przejęcia spółki), a w kolejnej części w przepływach z działalności finansowej.

12. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU GRUPY

Zdaniem Zarządu ASEE S.A. obecna sytuacja finansowa Grupy, jej potencjał operacyjny oraz pozycja rynkowa nie stwarzają zagrożeń dla jej dalszego funkcjonowania i rozwoju w 2017 roku. Istnieje jednak wiele czynników zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, które bezpośrednio, bądź pośrednio mogą mieć wpływ na osiągnięte w następnych kwartałach wyniki finansowe.

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

- Sytuację gospodarczą w regionie Europy Południowo – Wschodniej i Turcji, przede wszystkim w kontekście obserwowanej poprawy koniunktury, która może mieć wpływ na wielkość zamówień oraz na kondycję finansową klientów Grupy ASEE, a także sytuacji ekonomicznej w przyszłości i ewentualnego trwałego powrotu lokalnych gospodarek na ścieżkę wzrostu;
- Sytuację geopolityczną w Europie Południowo – Wschodniej i w Turcji, ewentualne napięcia polityczne i brak stabilności lokalnych rządów mogą powodować pogorszenie klimatu inwestycyjnego, a co za tym idzie opóźnienia czy nawet rezygnację klientów ASEE z realizacji projektów IT; kolejną konsekwencją ewentualnych napięć politycznych może być wstrzymanie inwestycji IT w instytucjach administracji publicznej, która pozostaje klientem Grupy ASEE;
- Sytuację na rynku informatycznym w regionie Europy Południowo – Wschodniej i Turcji, wciąż ta część Europy w zakresie rynku IT pozostaje 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 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 ZAGROŻEŃ

Istotne czynniki ryzyka związane z otoczeniem, w jakim działa Grupa

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

Spółka jest podmiotem dominującym Grupy, która prowadzi działalność w Europie Południowo – Wschodniej i Turcji. Strategia Spółki oraz Grupy zakłada 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 osiągnięte 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 ograniczone doświadczenie 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 niezrealizowania 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 perspektywy 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 2016 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 55,34% 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 Spółki 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 reagowanie na nie,
- 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 spółek 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 wypływu ze Spółki,
- regularne monitorowanie dyrektorów finansowych oraz osób odpowiedzialnych za przygotowywanie raportów finansowych w spółkach należących do Grupy ASEE, mające na celu kontrolę, identyfikację ryzyka i zagrożeń oraz określanie sposobów przeciwdziałania.

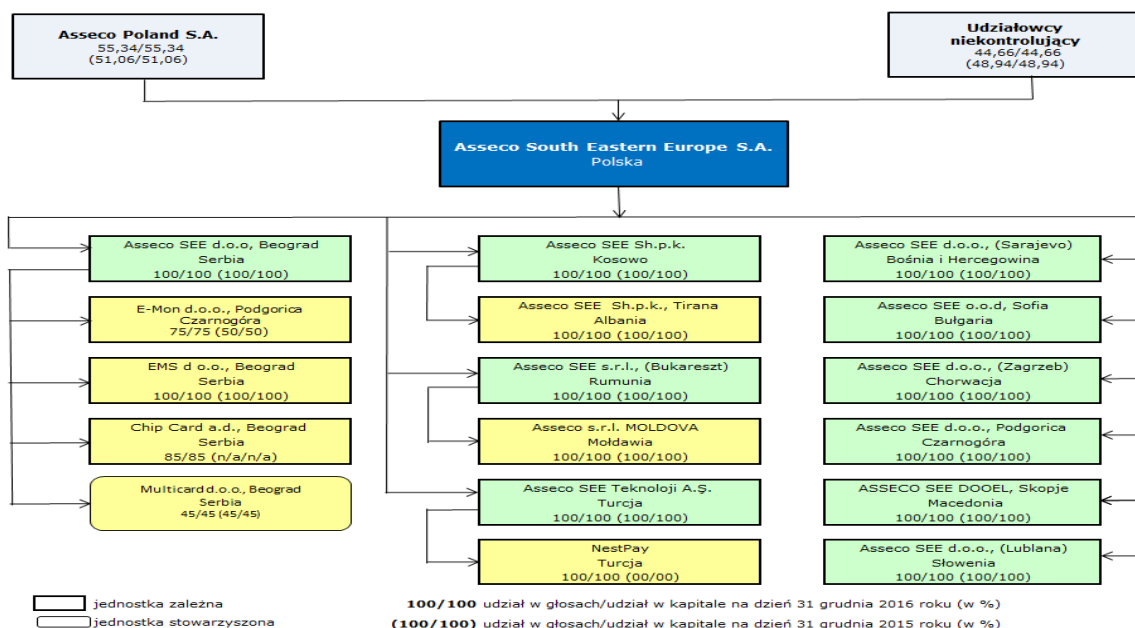
Sprawozdanie finansowe jednostkowe Spółki oraz skonsolidowane sporządzane jest przez Szefa Sprawozdawczości Grupowej, natomiast ostateczna treść zatwierdzana jest przez Zarząd Spółki, który nadzoruje poszczególne obszary działalności i procesy.

15. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

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

16. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA

Asseco South Eastern Europe S.A. jest podmiotem dominującym Grupy Asseco South Eastern Europe oraz podmiotem zależnym od jednostki dominującej wyższego szczebla Asseco Poland S.A. Miejsce w strukturach oraz powiązania kapitałowe i organizacyjne zostały zaprezentowane na poniższym schemacie organizacyjnym Grupy ASEE.



17. INFORMACJE O TRANSAKcjACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W 2016 roku nie miały miejsca 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 2016 roku zostały zaprezentowane w punkcie 30 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE.

18. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 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 2016 roku oraz na dzień 31 grudnia 2015 roku zostały zaprezentowane w punkcie 21 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2016.

20. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 Jednostka Dominująca udzieliła pożyczek jednostkom zależnym. Podstawowe informacje dotyczące tych pożyczek prezentuje tabela poniżej:

Nazwa jednostki	31 grudnia 2016	Efektywna stopa procentowa %	Waluta	Termin spłaty
	tys. PLN			
ASEE Chorwacja	2 252	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Serbia	6 079	3M EURIBOR+ marża	EUR	2018-09-30
ASEE Serbia	2 888	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-03-31
ASEE Serbia	1 523	3M EURIBOR+ marża	EUR	2018-12-31
ASEE Serbia	732	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-03-31
	13 474			

Dodatkowo Jednostka Dominująca udzieliła pożyczki podmiotowi niepowiązanemu, której saldo na dzień bilansowy wynosiło 89 tys. PLN. Pożyczkobiorcą jest firma zagraniczna współpracująca z Grupą ASEE w zakresie sprzedaży rozwiązań Grupy poza regionem Europy Południowo-Wschodniej.

Na dzień 31 grudnia 2016 roku stan pożyczek udzielonych w latach poprzednich przedstawiał się następująco:

Nazwa jednostki	31 grudnia 2016	Efektywna stopa procentowa %	Waluta	Termin spłaty
	tys. PLN			
ASEE Czarnogóra	2 495	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Bułgaria	535	3M EURIBOR+ marża	EUR	2017-07-15
ASEE Słowenia	887	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
ASEE Słowenia	1 596	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
ASEE Słowenia	709	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
ASEE Turcja	1 675	1M LIBOR USD + marża	USD	2017-06-15
ASEE Chorwacja	2 172	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Chorwacja	999	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Chorwacja	1 147	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE BiH	2 704	1M EURIBOR+ marża	EUR	2017-12-31
ASEE Serbia	8 906	1M EURIBOR + marża	EUR	2017-12-19
	23 825			

21. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2016 Jednostka Dominująca nie udzieliła jednostkom zależnym nowych gwarancji/poręczeń.

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 2016.

22. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI

W okresie sprawozdawczym zakończonym dnia 31 grudnia 2016 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 2016 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 32 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2016.

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 17 lutego 2017 roku

Akcionariusz	Liczba posiadanych akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZA
Asseco Poland S.A.	28 716 032	55,34%
Aviva OFE	8 609 136	16,59%
Pozostali akcjonariusze	14 569 083	28,07%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2016 roku

Akcionariusz	Liczba posiadanych akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZA
Asseco Poland S.A.	28 716 032	55,34%
Aviva OFE	8 609 136	16,59%
Pozostali akcjonariusze	14 569 083	28,07%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2015 roku

Akcionariusz	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%
Liatriis d.o.o.	3 364 898	6,48%
Pozostali akcjonariusze	10 652 161	20,53%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz na dzień 31 grudnia 2015 roku kapitał zakładowy ASEE 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			
	17 lutego 2017	31 grudnia 2016	21 października 2016	31 grudnia 2015
Adam Góral ¹⁾	-	-	-	-
Jacek Duch ²⁾	-	-	-	-
Jan Dauman	-	-	-	-
Artur Kucharski ³⁾	-	-	-	-
Andrzej Mauberg ⁴⁾	-	-	-	-
Mihail Petreski ⁵⁾	-	-	-	-
Przemysław Sęczkowski	-	-	-	-
Gabriela Żukowicz	150	150	150	150

Członkowie Zarządu	liczba akcji – stan na dzień			
	17 lutego 2017	31 grudnia 2016	21 października 2016	31 grudnia 2015
Piotr Jeleński	550	550	550	550
Miljan Mališ ⁶⁾	-	-	-	-
Miodrag Mirčetić ⁷⁾	-	-	-	-
Marcin Rulnicki	-	-	-	-

- 1) Adam Góral, Prezes Zarządu Asseco Poland, pełniący funkcję Przewodniczącego Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz na dzień 17 lutego 2017 roku Asseco Poland S.A. posiadała 28 716 032 szt. akcji ASEE S.A.
- 2) Jacek Duch, Przewodniczący Rady Nadzorczej Asseco Poland pełniący funkcję Członka Rady Nadzorczej ASEE S.A. jest akcjonariuszem spółki Asseco Poland S.A., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2016 roku oraz na dzień 17 lutego 2017 roku Asseco Poland S.A. posiadała 28 716 032 szt. akcji ASEE S.A.
- 3) Artur Kucharski został powołany na Członka Rady Nadzorczej ASEE S.A. z dniem 31 marca 2016 roku.
- 4) Andrzej Mauberg złożył rezygnację z pełnienia funkcji Członka Rady Nadzorczej ASEE S.A. ze skutkiem na dzień 26 lutego 2016 roku.

- 5) Mihail Petreski, do dnia 31 grudnia 2016 roku członek Rady Nadzorczej ASEE S.A., jest udziałowcem spółki Liatris d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2016 roku Liatris d.o.o. posiadała 1 155 533 szt. akcji ASEE S.A.
- 6) Miljan Mališ, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Mini Invest d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2016 roku Mini Invest d.o.o. posiadała 500 000 szt. akcji ASEE S.A., na dzień 17 lutego 2017 roku nie jest akcjonariuszem ASEE S.A.
- 7) Miodrag Mirčetić, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki I4-INVENTION d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A.; na dzień 31 grudnia 2016 roku I4-INVENTION d.o.o. posiadała 330 016 szt. akcji ASEE S.A. na dzień 17 lutego 2017 roku nie jest akcjonariuszem ASEE S.A.

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

W dniu 22 grudnia 2016 roku pomiędzy Asseco Poland S.A. a EBOIR został podpisany aneks do Umowy opcji dotyczący wykupu od EBOIR pozostałych 2 589 524 akcji ASEE S.A. zmieniający termin na skorzystanie z uprawnień put and call. Opcja będzie aktywna od dnia 28 grudnia 2017 roku do dnia 28 marca 2018 roku.

Wedle najlepszej wiedzy Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. nie istnieją inne 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 2016 roku została zawarta w dniu 21 lipca 2016 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 33 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2016.

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 2016 roku wynosiły 29 561 tys. PLN, a na dzień 31 grudnia 2015 roku 27 638 tys. PLN.

W związku z tym, iż spółki z Grupy wynajmują powierzchnię biurową, Grupa na dzień 31 grudnia 2016 roku i na dzień 31 grudnia 2015 roku posiadała szereg zawartych umów najmu, leasingu i innych o podobnym charakterze, z których wynikały następujące przyszłe płatności:

Zobowiązania z tytułu najmu powierzchni	31 grudnia 2016 (badane)	31 grudnia 2015 (badane)
W okresie do 1 roku	13 842	12 503
W okresie od 1 roku do 5 lat	14 180	22 862
	28 022	35 365

Zobowiązania z tytułu umów leasingu operacyjnego środków trwałych	31 grudnia 2016 (badane)	31 grudnia 2015 (badane)
W okresie do 1 roku	1 492	2 304
W okresie od 1 roku do 5 lat	1 599	2 057
	3 091	4 361

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

Na dzień 31 grudnia 2016 roku spółka ASEE Romania jest stroną postępowania sądowego wytoczonego przez Romsys S.R.L., która żąda od ASEE Rumunia zapłaty odszkodowania w wysokości 569 tys. EUR (wstępne oszacowanie) w celu zrekompensowania strat poniesionych do tej pory z tytułu rzekomo nieuczciwej konkurencji. Zarząd ASEE Rumunia, po zasięgnięciu opinii prawnej, uważa, że jest mało prawdopodobne, że spółka poniesie znaczne straty w związku z tym postępowaniem. Zgodnie ze stanowiskiem Zarządu, na dzień 31 grudnia 2016 roku ASEE Rumunia utworzyła rezerwę tylko na koszty postępowania sądowego.

W prezentowanym okresie sprawozdawczym przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej nie toczyły się inne 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 17 lutego 2017 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 2016 roku

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

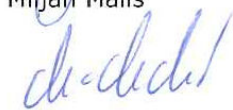
Piotr Jeleński

Prezes Zarządu



Miljan Mališ

Członek Zarządu



Miodrag Mirčetić

Członek Zarządu



Marcin Rulnicki

Członek Zarządu



Rzeszów, dnia 17 lutego 2017 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 2016 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 2016 roku został wybrany zgodnie z przepisami prawa. Podmiot ten oraz biegli rewidenci dokonujący badania tego sprawozdania, spełniali warunki do wydania bezstronnej i niezależnej opinii o badanym rocznym skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Asseco South Eastern Europe, zgodnie z obowiązującymi przepisami i standardami zawodowymi.

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 17 lutego 2017 roku