

Solutions
for demanding
business.



**RAPORT ROCZNY GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2018 ROKU**

Rzeszów, dnia 20 lutego 2019 roku



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

Rzeszów, dnia 20 lutego 2019 roku

Szanowni Akcjonariusze Grupy ASEE,

Proces cyfryzacji zachodzący we wszystkich dziedzinach życia i biznesu w ciągu ostatnich lat, dotyczy także sektorów gospodarki, w których działa Grupa ASEE – bankingu i płatności (grupa Payten). Wpływa on na sposób, w jaki klienci chcą korzystać lub już korzystają z usług bankowych oraz płatniczych, a także na przepisy i regulacje wprowadzane w związku z tym dla instytucji finansowych. I chociaż poziom zaawansowania cyfryzacji jest różny w zależności od sektora gospodarki czy też kraju regionu, w którym oferujemy rozwiązania i usługi, nasi klienci – banki, instytucje finansowe, czy punkty handlowe – chcąc odnieść sukces w dobie globalnej cyfryzacji, muszą dostosowywać swoją ofertę do obecnych trendów i wymogów regulacyjnych. W minionym roku wspieraliśmy ich właśnie w obszarze cyfrowej transformacji, wdrażając rozwiązania własne z zakresu wielokanałowej bankowości, bezpieczeństwa i uwierzytelniania, a także rozwiązania adresujące wymagania dyrektywy PSD II, przepisów dotyczących RODO czy płatności natychmiastowych.

Najlepszy rok w dotychczasowej historii Grupy ASEE, w tym Payten

Cieszymy się z faktu, że nasze działania przełożyły się na wyniki finansowe, które na koniec 2018 roku były lepsze od poprzednich już piąty rok z rzędu. Przychody ze sprzedaży Grupy Asseco SEE wyniosły 157 mln EUR, co stanowi wzrost o 17% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Najwyższe przychody ze sprzedaży osiągnęły Rozwiązania w obszarze płatności oferowane pod nową marką Payten (spółka wydzielona w Grupie ASEE do obsługi segmentu płatności), które wyniosły na koniec 2018 roku 57,3 mln EUR, co oznacza wzrost o 15% w stosunku do 2017 roku. Największe wzrosty odnotowały linie biznesowe odpowiedzialne za utrzymanie bankomatów, głównie w Bośni i Hercegowinie, Chorwacji i Rumunii. Na uwagę zasługuje fakt, że aż o 30% wzrosły przychody z przetwarzania transakcji płatniczych (processing), które systematycznie rosną od kwietnia 2016, kiedy to włączyliśmy je do naszej oferty rozwiązań w obszarze płatności. Z kolei największą dynamikę sprzedaży osiągnął segment Integracja Systemów, gdzie przychody wyniosły 61,5 mln EUR, czyli o 26% więcej niż w 2017 roku. Wzrost ten dotyczył zarówno linii odpowiedzialnej za infrastrukturę i rozwiązania stron trzecich oraz usługi integracyjne, głównie w Serbii i Rumunii, jak i części segmentu oferującej rozwiązania własne, przede wszystkim w Serbii i Macedonii. Natomiast wzrost sprzedaży segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym, która osiągnęła na koniec 2018 roku 38,2 mln EUR, czyli o 7% więcej niż w ubiegłym roku, wynikał z wyższej sprzedaży w linii odpowiedzialnej za centralne systemy bankowe głównie w Macedonii, Serbii, Bośni i Hercegowinie oraz w Rumunii, a także w linii oferującej rozwiązania mobilne, przede wszystkim w Chorwacji.

Zwiększenie wartości przychodów z rozwiązań własnych

Konsekwentnie realizowaliśmy strategię zwiększania wartości przychodów z rozwiązań własnych. W roku 2018 wartość przychodów z rozwiązań własnych wyniosła blisko 98,7 mln EUR, co oznacza wzrost o ponad 10,5 mln EUR w stosunku do roku poprzedniego i o ponad 17 mln EUR w stosunku do roku 2016.

Nowe kontrakty, produkty, rynki

W ramach wspierania banków w procesie cyfrowej transformacji zrealizowaliśmy w 2018 roku m.in. następujące projekty: rozwinięcie i wdrożenie rozwiązań bankowości elektronicznej dla oddziałów naszego regionalnego klienta Intesa Sanpaolo Group w Egipcie, Albanii, Węgrzech i Chorwacji z wykorzystaniem innowacyjnych funkcjonalności takich jak: Google Pay, pobranie gotówki bez użycia karty czy przelewy P2P; przebudowa mobilnej aplikacji Unicredit Group w celu zapewnienia klientom banku nowoczesnego dostępu do jego produktów i usług, wspierając tym samym bank w byciu najbardziej innowacyjnym w regionie; wdrożenie bankowości mobilnej nowej generacji Asseco SEE w Direktna Banka, jednym z dwóch banków elektronicznych w Serbii mts Banka, a także dla klientów korporacyjnych Sberbanku; wdrożenie platformy bankowości elektronicznej Digital Edge po raz pierwszy jako usługi (SaaS) w NLB Banka w Serbii, a także rozwiązania ASEE umożliwiające aplikowanie o pożyczkę przez Internet w bankowości indywidualnej Komerčijalna banka w Serbii oraz pakietu rozwiązań PSD2 Enabler Package, pozwalającego na dostosowanie się banku do wymogów dyrektywy PSD II, w Privredna banka Zagreb.

Ekspertyza ASEE w obszarze cyfrowej transformacji została dostrzeżona przez firmę analityczną Gartner, która umieściła ASEE na liście Representative Vendors oferujących platformy do cyfrowej transformacji banków.

W ubiegłym roku weszliśmy również na nowe rynki sprzedając do banku MeDirect na Malcie PSD2 Enabler Package, jak również rozwiązanie uwierzytelniające SxS & Mobile Token do Sterling Bank w Nigerii. Podpisaliśmy także umowę na wdrożenie naszego rozwiązania klasy ERP Fidelity do jednego z największych tureckich banków Is Bankas oraz na wdrożenie nowoczesnego systemu obsługi klienta klasy Contact Center Live w banku Halk Banka AD Skopje, w jednym z międzynarodowych banków w Polsce oraz w Gaspolu, liderze w segmencie gazu płynnego.

Payten, MoneyGet, planowane akwizycje

W 2018 roku zakończyliśmy proces wydzielania segmentu Płatności do oddzielnej spółki o nazwie Payten we wszystkich planowanych krajach, z wyjątkiem Turcji, gdzie nastąpiło to w styczniu 2019 roku. W ramach Payten wprowadziliśmy niezależną sieć bankomatów MoneyGet w Chorwacji, Czarnogórze oraz Serbii, która liczy obecnie 220 bankomatów. W 2019 roku dołączą do nich kolejne kraje, m.in. Albania. Planujemy kolejne akwizycje, czego przykładem jest ostatni zakup Necomplus, które jeszcze bardziej wzmocnią ofertę w obszarze płatności jakościowo i geograficznie, a także zdywersyfikują portfel produktów, co, jak oczekujemy, umocni naszą pozycję lidera w regionie Europy środkowo-wschodniej, jak również pozwoli wejść na nowe rynki.

Nacisk na jakość wdrażanych projektów

Pracując nieustannie nad doskonaleniem jakości realizowanych przez nas projektów, wzmocniliśmy regionalny zespół wdrożeniowy o doświadczonych dyrektora oraz menedżera, a także podjęliśmy szereg inicjatyw mających na celu dostosowanie struktur zespołów wdrożeniowych do standardów rynkowych. Przeprowadziliśmy także pilotażowy program Leadership Development Program, który będziemy kontynuować w 2019 na dwóch poziomach Personal Effectiveness oraz Leadership Effectiveness.

Strategiczne kierunki rozwoju, uwagi końcowe

W 2019 roku zamierzamy koncentrować się na dalszej pracy nad ekonomicznym i organizacyjnym uniezależnieniem każdego z segmentów operacyjnych Grupy ASEE. Planujemy dalsze zwiększanie udziału własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży m.in. poprzez wchodzenie na nowe rynki jak i skupianie się na strategicznych produktach i usługach. W dłuższej perspektywie Spółka planuje rozwijać sprzedaż poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją, przede wszystkim poprzez tworzenie sieci współpracujących z ASEE partnerów. Spośród rynków, na których obecnie funkcjonuje Grupa, największy potencjał wzrostu, po akwizycji Necomplus, wydaje się mieć rynek hiszpański, peruwiański oraz kolumbijski. Grupa będzie również pracować nad wzmocnieniem swojej pozycji w SEE. W 2019 kontynuowane będą prace nad rozwojem nowych produktów, w tym przede wszystkim nad platformą wielokanałowego dostępu do bankowości (rozwiązanie Digital Edge), o którą często pytają klienci ASEE w regionie. Pojawia się nowe rozwiązania w naszej ofercie, takie jak m.in. pakiet PSD2 Enabler dostępny jako usługa (SaaS). Plany rozwojowe Grupy ASEE obejmują również inwestycje w rozwiązania sprzedażowe (Digital Origination), rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń, system zapobiegający nadużyciom w transakcjach finansowych oraz AML, system przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy. Nasze rozwiązanie zabezpieczające 3D nowej generacji Trides2, zgodne z nowym protokołem EMV@ 3-D Secure Protocol, zapewni ulepszone metody uwierzytelniające instytucjom zarówno wydającym karty płatnicze jak również autoryzującym i rozliczającym transakcje. Przygotowaliśmy także ofertę umożliwiającą płatność natychmiastową w punktach sprzedaży, a także narzędzie do obsługi klienta w ramach rozwiązania LIVE. Będziemy również oferować rozwiązania własne umożliwiające dostosowanie się banków do przepisów RODO. To jedynie przykłady z wielu innowacyjnych rozwiązań, które będziemy oferować naszym klientom. Spodziewam się również, że wzmocnione w minionym roku siły sprzedaży oraz planowane akwizycje przyczynią się do bardziej dynamicznej międzynarodowej ekspansji Grupy ASEE, w tym Payten, w 2019 roku.

Zamykając najlepszy rok w dotychczasowej historii Grupy ASEE, w tym Payten, i wkraczając w nowy, jeszcze bardziej ekscytujący, chciałbym podziękować Państwu za zaufanie, jakim obdarzacie naszą spółkę.

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

Solutions
for demanding
business.



**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI I GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY
DNIA 31 GRUDNIA 2018 ROKU**

Rzeszów, dnia 20 lutego 2019 roku

**SPRAWOZDANIE ZARZĄDU Z DZIAŁALNOŚCI
SPÓŁKI I GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE
ZA ROK ZAKOŃCZONY DNIA 31 GRUDNIA 2018 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	7
4. ORGANIZACJA GRUPY ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE	7
5. SKUTKI ZMIAN W STRUKTURZE EMITENTA I GRUPY EMITENTA	8
6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY	8
7. INFORMACJE O PODSTAWOWYCH PRODUKTACH, TOWARACH LUB USŁUGACH	12
8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU SPÓŁKI I GRUPY	18
9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNACZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	19
10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW	22
11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE SPÓŁKI	23
12. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE GRUPY ASEE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE GRUPY	24
13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY	31
14. OPIS ISTOTNYCH CZYNNIKÓW RYZYKA I ZAGROŻEŃ	32
15. OPIS GŁÓWNYCH CECH SYSTEMÓW KONTROLI WEWNĘTRZNEJ I ZARZĄDZANIA RYZYKIEM	35
16. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH	36
17. POWIĄZANIA ORGANIZACYJNE LUB KAPITAŁOWE EMITENTA	36
18. INFORMACJE O TRANSAKCJACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	36
19. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI	37
20. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK	37
21. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH	37
22. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH	37
23. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI	37
24. OBJAŚNIENIE RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI FINANSOWYMI WYKAZANYMI W RAPORCIE ROCZNYM A WCZEŚNIEJ PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI WYNIKÓW NA DANY ROK	37
25. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH	37
26. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ	38
27. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI	38
28. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH	38
29. WYNAGRODZENIA DLA OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH EMITENTA	38
30. STRUKTURA AKCJONARIATU	38
31. LICZBA AKCJI W POSIADANIU OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH I NADZORUJĄCYCH	38
32. INFORMACJA O UMOWACH W WYNIKU KTÓRYCH MOGĄ NASTĄPIĆ ZMIANY W PROPORCJACH POSIADANYCH AKCJI	39
33. INFORMACJA DOTYCZĄCA ZAWARCIA UMOWY Z PODMIOTEM UPRAWNIONYM DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH	39
34. WYNAGRODZENIE PODMIOTU UPRAWNIONEGO DO BADANIA SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH, WYPŁACONE LUB NALEŻNE ZA ROK OBROTOWY	39
35. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH	39
36. INFORMACJE O TOCZĄCYCH SIĘ POSTĘPOWANIACH DOTYCZĄCYCH ZOBOWIĄZAŃ ALBO WIERZYTELNOŚCI ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A. LUB JEDNOSTEK OD NIEJ ZALEŻNYCH	39
37. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA	39
38. OŚWIADCZENIE NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH	40
OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.	42

1. INFORMACJE OGÓLNE O EMITENCIE

Asseco South Eastern Europe S.A. („Jednostka Dominująca” „Spółka”, „Emitent”, „ASEE S.A.”) z siedzibą w Rzeszowie, przy ul. Olchowej 14 została utworzona 10 kwietnia 2007 roku jako spółka akcyjna.

W dniu 11 lipca 2007 roku dokonano wpisu Spółki w XII Wydziale Gospodarczym Krajowego Rejestru Sądowego w Sądzie Rejonowym w Rzeszowie pod numerem 0000284571.

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

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

2. CHARAKTER DZIAŁALNOŚCI EMITENTA I GRUPY KAPITAŁOWEJ EMITENTA

ASEE S.A. prowadzi głównie działalność holdingową, koncentrując się na zarządzaniu Grupą oraz poszerzaniu jej zasięgu geograficznego i produktowego. Prowadzi również działalność operacyjną w zakresie sprzedaży usług i oprogramowania wspierającego kanały komunikacji z klientami i procesy biznesowe (contact center).

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, usługi procesowania transakcji, jak również prowadzi sprzedaż, outsourcing 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 omnikanałowe 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. W ramach segmentu oferowane są również rozwiązania uwierzytelniające, informatyczne systemy raportujące do sprawozdawczości obligatoryjnej i informacji zarządczej, a także systemy służące do zarządzania ryzykiem i przeciwdziałania oszustwom transakcyjnym. Ponadto Grupa oferuje swoim klientom 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, Paratika), płatności mobilnych (mPOS, HCE), przetwarzania kart płatniczych oraz usługi związane z bankomatami i terminalami płatniczymi POS. Grupa dostarcza oprogramowanie oraz usługi, a także bankomaty i terminale płatnicze oferowane również w „modelu outsourcingowym” umożliwiającym klientom wynajęcie urządzeń oraz skorzystanie z usług serwisowych i usług zarządzania infrastrukturą. W ramach segmentu prowadzona jest również działalność niezależnych sieci bankomatów operujących pod marką MoneyGet.

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 oprogramowania dostosowanego do indywidualnych potrzeb klienta. W segmencie tym prezentowana jest również grupa własnych rozwiązań ASEE. Dotyczy to między innymi rozwiązania contact center LIVE, rozwiązania służącego zarządzaniu treścią BPS oraz rozwiązania służącego do zarządzania cyklem życia aktywów Fidelity. 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 20 lutego 2019 roku skład Zarządu i Rady Nadzorczej Spółki oraz Komitetu Audytu przedstawiał się następująco:

Rada Nadzorcza	Zarząd	Komitet Audytu
Jozef Klein	Piotr Jeleński	Artur Kucharski
Adam Góral	Miljan Mališ	Adam Pawłowicz
Jacek Duch	Miodrag Mirčetić	Jacek Duch
Artur Kucharski	Marcin Rułnicki	
Adam Pawłowicz		

W okresie sprawozdawczym nie wystąpiły zmiany w składzie organów nadzorujących i zarządzających Spółki:

W okresie od dnia 31 grudnia 2018 roku do dnia publikacji niniejszego sprawozdania tj. 20 lutego 2019 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 2018 roku oraz 31 grudnia 2017 roku.

Nazwa pełna jednostki	Nazwa skrócona na potrzeby sprawozdania	Kraj, w którym jednostka została zarejestrowana	Procentowy udział w kapitale/ głosach	
			31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
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%	75,00%
Asseco SEE d.o.o. (Zagrzeb)	ASEE Chorwacja	Chorwacja	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k. (Prisztina)	ASEE Kosowo	Kosowo	100,00%	100,00%
Asseco SEE Sh.p.k., Tirana	ASEE Albania	Albania	100,00%	100,00%
Asseco SEE Teknoloji A.Ş. (Istanbul)	ASEE Turcja	Turcja	100,00%	100,00%
Nestpay Odeme Hizmetleri A.S.	ASEE Nestpay	Turcja	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%
Payten d.o.o. (Lubiana)	Payten Słowenia	Słowenia	100,00%	100,00%
Payten d.o.o., Podgorica	Payten Czarnogóra	Czarnogóra	100,00%	100,00%
Payten d.o.o. (Zagrzeb)	Payten Chorwacja	Chorwacja	100,00%	100,00%
Payten Payment Solutions s.r.l. (Bukareszt)	Payten Rumunia	Rumunia	100,00%	n/d
Payten d.o.o. Novi Beograd	Payten Serbia	Serbia	100,00%	n/d
Chip Card a.d., Beograd	Chip Card Serbia	Serbia	92,50%	92,50%
Multicard d.o.o., Beograd	Multicard Serbia	Serbia	63,70%	45,00%
Payten DOOEL, Skopje	Payten Macedonia	Macedonia	100,00%	n/d
Payten d.o.o. (Sarajewo)	Payten BiH	Bośnia i Hercegowina	100,00%	n/d

Jednostką dominującą w stosunku do Asseco South Eastern Europe S.A. jest Asseco International a.s. z siedzibą w Bratysławie (AI).

Na dzień 31 grudnia 2018 oraz na dzień 31 grudnia 2017 roku Asseco International a.s. posiadała 51,06% udziałów w kapitale własnym ASEE S.A.

W strukturze Grupy spółka E-Mon Czarnogóra od dnia 1 listopada 2016 roku traktowana jest jako spółka zależna i konsolidowana metodą pełną. Do dnia objęcia kontroli przez ASEE Serbia spółka traktowana była jako spółka współzależna i ujmowana metodą praw własności zgodnie z MSSF 11.

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

sprawozdawczym w wyniku konwersji długu spółki Multicard Serbia wobec Payten Serbia na kapitał, udział Payten Serbia w kapitale Multicard wzrósł z 45% do 63,70%. W związku z tym, iż umowa spółki zakłada, że walne zgromadzenie podejmuje większość decyzji jednogłośnie, Payten Serbia nie objęła kontroli nad spółką.

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

Na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień 31 grudnia 2017 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 I GRUPY EMITENTA

W roku zakończonym dnia 31 grudnia 2018 roku wystąpiły następujące zmiany w strukturze Grupy ASEE. Zmiany te były dokonywane w ramach szerszego procesu formalnego wyodrębnienia usług płatniczych do niezależnej struktury organizacyjnej. Plan wydzielenia usług płatniczych został opisany w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Spółki i Grupy za rok zakończony dnia 31 grudnia 2017 roku.

Wydzielenie Payten d.o.o., Novi Beograd (Payten Serbia)

W dniu 3 stycznia 2018 roku zarejestrowane zostało wydzielenie z ASEE Serbia nowej spółki Payten Serbia. W wyniku podziału powstały dwa odrębne podmioty prowadzące działalność w obszarze płatności oraz pozostałych operacji.

Zmiana nazwy spółki Asseco SEE d.o.o. Podgorica (ASEE Czarnogóra) na Payten d.o.o., Podgorica (Payten Czarnogóra)

W dniu 10 stycznia 2018 roku zarejestrowana została zmiana nazwy spółki ASEE Czarnogóra na Payten Czarnogóra. W związku z tym, że Payten Czarnogóra prowadzi głównie działalność w obszarze usług płatniczych, zostanie w całości włączona do nowej struktury.

Utworzenie spółki Payten DOOEL Skopje (Payten Macedonia)

W dniu 8 lutego 2018 roku została zarejestrowana w Macedonii nowa spółka pod nazwą Payten DOOEL Skopje (Payten Macedonia). Do nowej spółki wniesiona zostanie działalność w zakresie usług płatniczych prowadzona dotychczas w ramach ASEE Macedonia.

Utworzenie spółki Payten d.o.o. Sarajewo (Payten BiH)

W dniu 7 maja 2018 roku została zarejestrowana w Bośni i Hercegowinie nowa spółka pod nazwą Payten d.o.o. Sarajewo (Payten BiH). Do nowej spółki wniesiona zostanie działalność w zakresie usług płatniczych prowadzona dotychczas w ramach ASEE BiH.

Zwiększenie udziału w kapitale spółki Multicard

9 maja 2018 roku została podjęta uchwała o konwersji długu spółki Multicard wobec Payten Serbia w wysokości 24 713 tys. RSD. W wyniku konwersji udział Payten Serbia w kapitale Multicard wzrósł z 45% do 63,70%. W związku z tym, iż umowa spółki zakłada, że walne zgromadzenie podejmuje większość decyzji jednogłośnie, Payten Serbia nie objęła kontroli nad spółką i Multicard nadal ujmowana jest metodą praw własności.

Wydzielenie Payten Payment Solution s.r.l., Bukareszt (Payten Rumunia)

W dniu 16 maja 2018 roku zarejestrowane zostało wydzielenie z ASEE Rumunia nowej spółki Payten Rumunia. W wyniku podziału powstały dwa odrębne podmioty prowadzące działalność w obszarze płatności oraz pozostałych operacji.

Zmiana nazwy spółki Asseco SEE d.o.o., (Lublana) na Payten d.o.o., (Lublana) (Payten Słowenia)

W dniu 5 lipca 2018 zarejestrowana została zmiana nazwy spółki ASEE Słowenia na Payten Słowenia. W związku z tym, że Payten Słowenia prowadzi głównie działalność w obszarze usług płatniczych, zostanie w całości włączona do nowej struktury.

W okresie 12 miesięcy zakończonym dnia 31 grudnia 2018 roku nie wystąpiły inne zmiany w strukturze Grupy ASEE oraz zmiany w strukturze Emitenta.

6. CHARAKTERYSTYKA POLITYKI W ZAKRESIE KIERUNKÓW ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY

ASEE S.A. prowadzi głównie działalność holdingową, koncentrując się na zarządzaniu Grupą, w tym obszarem usług płatniczych konsolidowanym pod nazwą Payten, oraz poszerzaniu jej zasięgu geograficznego i produktowego. Prowadzi również działalność operacyjną w zakresie sprzedaży usług i oprogramowania wspierającego kanały komunikacji z klientami i procesy biznesowe (contact center).

W związku z tym, że Jednostka Dominująca prowadzi głównie działalność holdingową, kierunki rozwoju Spółki należy rozpatrywać w kontekście rozwoju i działalności całej Grupy ASEE.

W 2019 roku Grupa zamierza skoncentrować się na:

- Dalszej pracy nad ekonomicznym i organizacyjnym uniezależnianiem każdego z segmentów operacyjnych Grupy ASEE, dostosowując strategię do możliwości i perspektyw wzrostu każdego z segmentów w obecnym i nowych obszarach geograficznych,
- Rozszerzaniu oraz wzmocnieniu oferty segmentu Rozwiązania w obszarze płatności o nowe usługi i produkty, poprzez rozwój organiczny oraz akwizycje, również poza obecnym obszarem geograficznym działania Grupy, czego przykładem jest ostatnia akwizycja hiszpańskiej spółki Necomplus,
- Przeniesieniu aktywów związanych z działalnością segmentu Rozwiązania w obszarze płatności do dedykowanej spółki holdingowej o nazwie Payten, kończąc tym samym formalne wyodrębnienie segmentu w strukturze Grupy,

- Zwiększaniu świadomości znaczenia segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w Grupie ASEE, między innymi poprzez promocję marki Payten, pod którą prowadzona jest działalność segmentu oraz marki MoneyGet, pod którą operuje niezależna sieć bankomatów zarządzana przez Payten,
- Dalszym zwiększaniu udziału własnych produktów i usług w strukturze sprzedaży Grupy ASEE,
- Selektywnych inwestycjach w rozwój nowych produktów informatycznych w segmencie Rozwiązania w sektorze bankowym,
- Coraz lepszym wykorzystaniu skali geograficznej i operacyjnej działania Grupy poprzez bardziej scentralizowane zarządzanie zasobami, rozwojem produktów, relacjami z kluczowymi klientami i dostawcami,
- 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 akwizycje oraz integrację spółek IT operujących na rynkach południowo-wschodniej Europy oraz w Turcji. Dzięki niedawnej akwizycji spółki Necomplus geograficzny zakres działania ASEE został rozszerzony o kolejne rynki, w tym między innymi Hiszpanię, Portugalię, Peru i Kolumbię.

W efekcie działań mających na celu pogłębianie integracji nabywanych podmiotów, ASEE z luźnej federacji spółek przekształciła się w spójną strukturę korporacyjną o kilkuwymiarowej strukturze 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 oraz Payten 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.

W roku 2019 Grupa zamierza kontynuować działania sprzedażowe ukierunkowane na zwiększenie przychodów również poza terytorium Europy Południowo-Wschodniej.

Poprawa efektywności Operacji

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

Rok 2019 będzie istotny w zakresie ujednolicenia standardów oraz używanych narzędzi w obszarze wsparcia w liniach biznesowych związanych z wdrażaniem i wsparciem oprogramowania.

Dodatkowo w 2019 rozpoczynamy prace nad wdrożeniem standardu testowania własnego oprogramowania.

Kontynuowane są prace nad ujednoliceniem narzędzi wykorzystywanych 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.

W roku 2019 Grupa zamierza kontynuować wdrażanie standardów w tym obszarze oraz wyznaczać cele oparte o wybrane wskaźniki efektywności operacyjnej. W ocenie Zarządu, konsekwencją tych działań powinna być 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 2018 wartość przychodów z rozwiązań własnych wyniosła blisko 421 mln PLN, co oznacza wzrost o ponad 45 mln PLN (prawie 12%) w stosunku do roku poprzedniego i o ponad 73 mln PLN (ponad 21%) w stosunku do roku 2016. Liczymy, że w ciągu roku 2019 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 ostatnich latach Grupa realizowała projekty między innymi we Włoszech, Maroku, Egipcie, Kazachstanie, Nigerii, na Malcie oraz w Arabii Saudyjskiej. W roku 2019 Zarząd planuje kontynuować działania sprzedażowe na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją.

W ramach segmentu Rozwiązania w obszarze płatności Zarząd zakłada możliwość wyjścia poza obecny region działania Grupy również poprzez akwizycje spółek, których oferta byłaby komplementarna w stosunku do obecnego portfela rozwiązań sprzedawanych pod marką Payten. Przykładem takiego działania jest niedawna akwizycja

spółki Necomplus, dzięki której Grupa istotnie poszerzyła obszar na którym będzie oferować swoje rozwiązania i usługi.

Spośród rynków, na których obecnie funkcjonuje Grupa, największy potencjał wzrostu wydaje się mieć rynek hiszpański, peruwiański oraz kolumbijski. Grupa będzie również kontynuować prace nad wzmocnieniem swojej pozycji w Europie Środkowo-Wschodniej.

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 Bułgarii.

Po gruntownej przebudowie zespołu w Rumunii w ostatnich latach, wydaje się, że odzyskuje on pełną sprawność operacyjną i siłę sprzedażową. Zarząd ASEE liczy, że przełoży się to na poprawę wyników finansowych segmentu Rumunii w 2019 roku i w kolejnych latach. Spośród krajów, w których dopiero rozwijane są kompetencje w zakresie bankowości najbardziej perspektywiczne wydaje się Bułgaria, gdzie w ostatnim czasie Grupa ASEE zdobyła kilka nowych referencji przeprowadzając wdrożenia dla bułgarskich oddziałów międzynarodowych grup bankowych.

Jednym z elementów strategii segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym są selektywne inwestycje w rozwój produktów IT dla bankowości. W 2019 kontynuowane będą prace nad rozwojem kilku nowych produktów, w tym przede wszystkim nad rozwiązaniami wielokanałowego dostępu do bankowości (omnichannel – Digital Edge), o które często pytają klienci ASEE w regionie. Plany rozwojowe Grupy ASEE obejmują również inwestycje w rozwiązania sprzedażowe (Digital Origination), rozwiązania mobilne i systemy zabezpieczeń, a także systemy zapobiegające nadużyciom w transakcjach finansowych oraz przeciwdziałające praniu brudnych pieniędzy (AML).

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 2019 roku jest dalsza 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. W związku z tym podjęto decyzję o formalnym wydzieleniu segmentu do osobnej struktury organizacyjnej o nazwie Payten. W praktyce oznacza to, że po reorganizacji segment wciąż funkcjonuje w Grupie ASEE, ale w wyodrębnionej formalnie strukturze organizacyjnej.

Do pierwszych dni 2019 roku udało się sfinalizować wyodrębnienie segmentu do osobnej spółki Payten we wszystkich krajach, w których planowano taki krok. Podział przez wydzielenie przeprowadzono w Chorwacji, Serbii, Rumunii oraz Turcji. Z kolei w Macedonii oraz w Bośni i Hercegowinie utworzono nowe spółki pod marką Payten, do których stopniowo przenoszone są operacje segmentu. Mniejsze spółki, w których dominującą działalnością są Rozwiązania w obszarze płatności (Czarnogóra i Słowenia) zmieniły swoje nazwy na Payten i zostaną one w całości włączone do wyodrębnionej struktury.

W kolejnym etapie reorganizacji wszystkie spółki Payten zostaną wniesione do nowej spółki holdingowej, której zadaniem będzie zarządzanie wyodrębnioną strukturą segmentu Rozwiązania w obszarze płatności.

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. Działania akwizycyjne rozważane przez Zarząd mogą również dotyczyć podmiotów operujących poza obecnym obszarem działania ASEE, co dodatkowo pozwoliłoby wprowadzić ofertę segmentu na nowe rynki. Przykładem takiego działania jest niedawna akwizycja spółki Necomplus.

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 Chorwacja, Serbia, Bośnia i Hercegowina, Rumunia, Macedonia, Słowenia i Czarnogóra. W konsekwencji nabycia Necomplus, od lutego 2019 do najistotniejszych rynków Grupy dołączy Hiszpania. Poza tym ASEE konsekwentnie buduje pozycję na rynkach Albanii i Kosowa oraz próbuje wzmocnić swoją pozycję w Bułgarii. Po akwizycji Necomplus duży nacisk będzie również położony na rozwój rynków w Peru i Kolumbii. 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. W 2018 roku Spółka przeprowadziła inwestycje w niezależne sieci bankomatów oferujące również usługę wymiany walut (DCC), operujące pod marką MoneyGet. Działalność MoneyGet rozwijano w Chorwacji, Czarnogórze i w Serbii. W roku 2019 Zarząd planuje dalszy rozwój niezależnych sieci na tych samych rynkach oraz pilotażowy projekt MoneyGet w Albanii.

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 poszukuje nowych źródeł przychodów w obszarze rozliczania płatności internetowych. W oparciu o doświadczenia z NestPay® zbudowano rozwiązania Merchant Safe Unipay (MSU), które służy bezpiecznemu przechowywaniu danych kart kredytowych klientów witryn internetowych oraz Paratika, które rozlicza płatności internetowe i skierowane jest bezpośrednio do sprzedawców detalicznych. W sierpniu 2017 roku turecka spółka ASEE uzyskała licencję na prowadzenie tej działalności. W trakcie 2018 roku zrealizowano pierwsze wdrożenia rozwiązania Paratika i rozpoczęto regularną obsługę pozyskanych klientów. Obecnie wysiłki lokalnego zespołu koncentrują się na pozyskiwaniu kolejnych klientów i zwiększaniu liczby obsługiwanych transakcji, co powinno przełożyć się na poprawę wyników finansowych projektu.

Pozostałe dwie linie biznesowe nie mają jeszcze istotnego udziału w strukturze sprzedaży segmentu. Celem Zarządu jest rozwój usług związanych z przetwarzaniem i autoryzacją transakcji płatniczych (Processing), a także usług związanych z mobilnymi płatnościami i zwiększanie ich znaczenia dla segmentu Rozwiązania w obszarze płatności. Realizując założenie opisane powyżej, w trakcie 2017 roku ASEE przejęła kontrolę nad spółką Chip Card, która oferuje usługi w zakresie przetwarzania i autoryzacji transakcji płatniczych. W ciągu 2017 oraz 2018 roku ASEE podpisała kilka kontraktów z nowymi klientami, wykorzystując infrastrukturę i doświadczenie Chip Card. Zarząd zakłada, że wzrost sprzedaży tej linii biznesowej będzie kontynuowany w kolejnych latach.

Rozwój segmentu **Integracja systemów** polegać będzie przede wszystkim na zwiększaniu obecności w poszczególnych krajach regionu, głównie

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. Do rozwiązań tych zalicza się między innymi platforma CRM wspierająca komunikację i procesy biznesowe Live, rozwiązanie zarządzające cyklem życia aktywów Fidelity czy rozwiązanie dla spółek leasingowych Leasflex. Grupa planuje ponadto zwiększyć udział rozwiązań przygotowywanych na indywidualne zlecenie dużych klientów, głównie z sektora administracji publicznej, widząc największy potencjał 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 /ASEE/

Oferta ASEE w segmencie rozwiązań w sektorze bankowym obejmuje rozwiązanie omnikanalowe przeznaczone 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 raportowania zgodności z obowiązującymi regulacjami oraz systemy do raportowania informacji zarządczej, jak również systemy zarządzania ryzykiem. Ponadto naszym klientom oferujemy usługi on-line 24x7 oraz doradztwo w obszarze bankowości elektronicznej i cyfrowej transformacji. Poniżej prezentujemy podstawowe produkty.

Omnikanalowa sprzedaż i usługi

Digital Edge

Digital Edge jest platformą bankowości elektronicznej zapewniającą klientom banku wielokanałowy dostęp do produktów i usług banku. Dzięki rozwiązaniu Digital Edge bank może zwiększyć aktywność oraz lojalność dotychczasowych klientów, a także efektywnie pozyskiwać nowych. Digital Edge obejmuje kanały widoczne dla klientów banku, panel administracyjny widoczny dla pracowników banku oraz oprogramowanie, które łączy platformę ze wszystkimi systemami back-end banku. Digital Edge zapewnia obsługę 24x7 niezależnie od dostępności systemu back-end dzięki kolejkowaniu zainicjowanych transakcji do późniejszej realizacji. Spośród kanałów online Digital Edge jest kompatybilny z następującymi kanałami: **Mobile**/Tablet, **Digital Edge Web**, bankomatami, mediami społecznościowymi (Facebook), a także kanałem **Chatbot**. Ponadto Digital Edge spełnia wymagania nowej dyrektywy w sprawie usług płatniczych PSD2 w zakresie uwierzytelniania klienta oraz transakcji, monitorowania nadużyć, a także dostarcza otwarte interfejsy API umożliwiające dostęp do informacji o rachunku oraz inicjowanie płatności.

Digital Origination

Digital Origination to oprogramowanie pozwalające na pełną elastyczność w sprzedaży produktów bankowych, usług oraz pakietów, a także analizę kredytową, umożliwiające szybkie wprowadzanie produktów na rynek i całkowitą kontrolę oraz przejrzystość procesu wnioskowania zarówno w oddziałach banku jak i w kanałach samoobsługowych. Dzięki otwartej architekturze oraz nowoczesnej technologii, oprogramowanie przyczynia się do przyspieszenia procesu transformacji cyfrowej, umożliwiając innowacje oraz integrację rozwiązań innych dostawców. Digital Origination zapewnia jednolity komfort użytkownika na ekranach wszystkich rozmiarów – desktopie, tablecie i komórce.

Experience Frontline

Experience Frontline (moduły Experience Branch, Experience Customer Insight,) to pakiet oprogramowania wspierający 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.

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 ulepszają ich relacje z bankiem. Experience Customer Analytics umożliwia zwiększenie efektywności kampanii oraz ofert marketingowych. Podejście wielokanałowe pozwala na integrację oraz unifikację kampanii na wszystkich kanałach banku. Zastosowanie uczenia maszynowego oraz modeli prognostycznych umożliwia użytkownikom poleganie nie tylko na własnej wiedzy eksperckiej, ale także na prognozach dostępnych dzięki współczesnym technologiom.

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**).

Systemy na platformie Oracle:

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

Absolut to system aplikacji zaprojektowanych do wspierania działalności finansowo-bankowej. 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.

Systemy 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**.

Experience 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 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.

Asseco Impairment Solution

Asseco Impairment Solution jest zaawansowanym narzędziem do zarządzania ryzykiem oraz segmentacji ryzyka kredytowego zgodnie z regulacją IFRS 9, a także do obliczania spodziewanych strat kredytowych. Umożliwia łatwe dostosowanie do IFRS 9 oraz wsparcie w prowadzeniu procesów i tworzeniu raportów zgodnie z wymaganiami nowej regulacji.

InACT

InACT® jest modułową aplikacją, która monitoruje oraz zapobiega nadużyciom przy dokonywaniu transakcji wielokanałowych, nadużyciom nietransakcyjnym, próbom popełnienia nadużycia, nadużyciom pracowniczym, błędom operacyjnym, a także monitoruje zgodność z regulacjami. Oferta InACT® obejmuje moduły: Enterprise Fraud Detection & Prevention, Internal Fraud Management, InACT® Euler with Predictive Anomaly Detection with Intelligent Methods, oraz Relationship Network Analysis. InACT® jest zgodny z wymogami dyrektywy PSD2 i jest oferowany instytucjom finansowym w ramach pakietu PSD2 Enabler. InACT® Enterprise Fraud Detection & Prevention pomaga instytucjom finansowym chronić ich klientów przed wielokanałowymi atakami związanymi z nadużyciami. InACT® Internal Fraud służy do wykrywania i zapobiegania nadużyciom pracowników, błędom operacyjnym oraz łamaniu przepisów. InACT® Euler zapobiega nadużyciom dzięki wykorzystaniu sztucznej inteligencji, która wykrywa anomalie przy zastosowaniu analityki predykcyjnej. Z kolei dzięki InACT® Relationship Network Analysis firmy mogą z łatwością wykrywać wyszukane pętle oraz sieci nadużyć.

Rozwiązania uwierzytelniające

Zaawansowane rozwiązanie uwierzytelniające: SxS

SxS to kompleksowe, sprawdzone, wielopoziomowe rozwiązanie uwierzytelniające, zaprojektowane, aby zapewnić niezwykle bezpieczny dostęp do każdej aplikacji i systemu dzięki wykorzystaniu progresywnej technologii. Aby zapewnić najwyższy poziom bezpieczeństwa oraz identyfikacji końcowych użytkowników, SxS wykorzystuje szeroki wachlarz metod uwierzytelniających. Łączy biometrię z mechanizmem analizy ryzyka, dzięki czemu zapewnia niczym nie zakłócone zadowolenie użytkowników. Wielopoziomowe rozwiązanie pokonuje wszystkie przeszkody związane z bezpieczeństwem, niezależnie od tego, czy użytkownicy korzystają z hardware'owego czy software'owego tokena uwierzytelniającego.

Rozwiązania do zaawansowanego podpisu elektronicznego oraz szyfrowania oparte na technologii infrastruktury klucza publicznego (Public Key Infrastructure PKI) inteligentnej karty: PKI VAS, PKI CMS

PKI VAS (Validation Authority Suite - Pakiet do weryfikacji elektronicznego certyfikatu) to rozwiązanie do generowania podpisu elektronicznego przy użyciu certyfikatu przechowywanego na inteligentnych kartach PKI/nośniku USB oraz do szyfrowania dokumentów przesyłanych niezabezpieczonymi kanałami (Internet, e-mail). Rozwiązanie można łatwo zainstalować w istniejących aplikacjach sieci Web (np. bankowość internetowa, portal internetowy). PKI VAS może być wykorzystane do bezpiecznego uwierzytelniania (logowanie), podpisywania transakcji (jednej lub więcej) oraz zaawansowanego podpisu elektronicznego dokumentów (równoznacznego z odręcznym podpisem). Rozwiązanie jest kompatybilne z wszystkimi nowoczesnymi przeglądarkami internetowymi oraz jest niezależne od systemu operacyjnego.

PKI CMS (Credential Management System - System Zarządzania Danymi Uwierzytelniającymi) to elastyczne rozwiązanie do zarządzania podmiotami (użytkownikami, serwerami/aplikacjami), urządzeniami, certyfikatami oraz polityką certyfikacyjną. PKI CMS umożliwia wydawanie certyfikatów na urządzeniach (np. karty inteligentne lub tokeny) lub w plikach (wystawianie certyfikatu programowego) lub przy użyciu CSR (Certificate Signing Request - Żądanie Podpisania Certyfikatu). PKI CMS posiada wsparcie wielu instytucji, usługi powiadamiania, zarządzanie uprawnieniami przez funkcje oraz dziennik kontroli. Rozwiązanie jest kompatybilne ze wszystkimi nowoczesnymi przeglądarkami i jest niezależne od systemu operacyjnego.

Rozwiązania do zaawansowanego podpisu elektronicznego oparte na certyfikatach infrastruktury klucza publicznego przechowywanych w chmurze: PKI RDS

PKI RDS (Remote Digital Signature – Zdalny Podpis Elektroniczny) jest przeglądarką oraz urządzeniem, niezależnym rozwiązaniem do tworzenia zaawansowanego podpisu elektronicznego przy użyciu certyfikatów RDS przechowywanych w bezpiecznym środowisku (w chmurze), zabezpieczonym silnym uwierzytelnieniem klienta. RDS umożliwia tworzenie zaawansowanych podpisów dla klientów bez potrzeby użycia urządzenia PKI lub dodatkowych instalacji po stronie klienta.

Usługi

Usługa Managed multichannel e-Banking

Managed multichannel e-Banking (w pełni zarządzana wielokanałowa bankowość elektroniczna) jest usługą bankowości elektronicznej dostępną 24x7, która może być hostowana w różnych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Dzięki niej klienci detaliczni oraz korporacyjni banku mają dostęp do danych oraz usług banku z dowolnego miejsca przy użyciu różnych 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.

Infrastruktura jako usługa

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

INTEGRACJA SYSTEMÓW /ASEE/

Pełna gama usług integracyjnych

Grupa Asseco South Eastern Europe jest czołowym graczem na rynku usług integracyjnych w Kosowie, Macedonii, Rumunii oraz Serbii. Grupa świadczy usługi na rzecz sektorów finansowego, przemysłowego i publicznego w ramach następujących linii biznesowych: rozwój infrastruktury IT, wdrożenia i usługi wsparcia, zapewnienie ciągłości procesów biznesowych, automatyzacja działalności oraz rozwój oprogramowania dostosowanego do indywidualnych potrzeb klienta. 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

ABC

ABC (Asseco Business Correspondence) jest niezależnym od producentów zintegrowanym rozwiązaniem, które zawiera m.in. następujące moduły: cyfrowa kancelaria, elektroniczna korespondencja dostosowana do zasad zgodności, przebieg procesów dystrybucji i podejmowania decyzji, zarządzania oraz archiwizacji dokumentów. ABC dostarcza narzędzia do automatyzacji procesów i dostosowania ich do potrzeb klienta.

Live

Live jest nowoczesnym systemem obsługi klienta klasy Contact Center. Integruje różne technologie i moduły, które są częścią standardowych systemów omnikanałowych do komunikacji z klientem. Dzięki płynnej integracji z CRM oraz wewnętrznymi systemami IT organizacji dostarcza obraz klienta 360° uwzględniający wszystkie kanały komunikacji z klientem.

Fidelity

Fidelity to kompletne rozwiązanie typu ERP służące do zarządzania cyklem życia produktu dla różnych grup aktywów, skierowane 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.

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.

- **Usługi finansowe dla klientów indywidualnych**

FinanceFlex jest skalowalnym rozwiązaniem dla firm zajmujących się finansowaniem zakupu samochodów, zapewniającym zwiększenie przestrzegania przepisów, wydajności operacyjnej oraz wydajności całej firmy. FinanceFlex oferuje dodatkowe moduły dla dostawców oraz kanałów sprzedażowych firm z branży usług finansowych dla klientów indywidualnych, przyspieszając sporządzanie ofert cenowych oraz akceptację kredytu dla potencjalnych klientów.

ROZWIĄZANIA W OBSZARZE PŁATNOŚCI /PAYTEN/

Payten oferuje kompletne rozwiązania obsługujące płatności dokonywane przy użyciu lub bez użycia kart, przeznaczone zarówno dla instytucji finansowych, jak i niefinansowych. Oferta obejmuje rozwiązania do handlu elektronicznego, płatności mobilnych, przetwarzania kart oraz usługi związane z bankomatami i terminalami płatniczymi. Dostarczamy oprogramowanie oraz usługi, w tym bankomaty i terminale płatnicze oferowane również w modelu outsourcingowym zapewniając najwyższy poziom ekspertyzy, utrzymania oraz wsparcia dla całego portfela produktów.

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 Payten, licząca ponad 100 centrów serwisowych, pozwala zapewnić najwyższy poziom jakości obsługi. W regionie Europy Południowo-Wschodniej Grupa z powodzeniem zapewnia utrzymanie ponad 9 000 bankomatów, automatów kasjerskich (ATS) i kiosków informacyjnych, jak również 200 000 terminali POS. Stale aktualizuje i usprawnia funkcjonalność urządzeń samoobsługowych zainstalowanych w tym regionie Europy, śledząc najnowsze trendy światowe oraz inwestując znaczne środki w działania R&D (opłacanie rachunków, recykling, automatyczny kantor wymiany walut, doładowania, płatności mobilne mCash, itp.). Działalność outsourcingowa jest jednym z priorytetów firmy, ponieważ Payten dąży do utrzymywania długoterminowych umów z klientami, przy okazji obniżając także ich koszty operacyjne.

Przetwarzanie kart płatniczych

Centrum przetwarzania kart płatniczych Payten 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, rozwiązania uwierzytelniające oraz usługi centrów obsługi klienta.**

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.

Handel elektroniczny: -wirtualny terminal płatniczy - NestPay®

Rozwiązanie **NestPay®** to platforma B2C, zwana bramką płatności, obsługująca rozliczenia internetowych płatności kartami pomiędzy punktami handlowymi a bankami autoryzującymi transakcje. NestPay® umożliwia bankom oferowanie usług akceptacji kart przez sklepy internetowe. Instytucje finansowe oferujące usługi płatności internetowych mogą korzystać z NestPay® w formie usługi świadczonej przez Payten, przy wykorzystaniu infrastruktury spełniającej wymogi zgodności PCI-DSS. Technologia NestPay® umożliwia bankom bezproblemowe wejście na rynek płatności dokonywanych bez konieczności fizycznego użycia karty (*Card Not Present*).

Trides2

Trides2 to kompletne rozwiązanie zabezpieczające 3D skierowane do instytucji wydających karty płatnicze jak również autoryzujących i rozliczających transakcje, które chcą zmniejszyć ryzyko oszukańczych transakcji elektronicznych mocnym uwierzytelnieniem klienta SCA (Strong Customer Authentication). Zgodnie z nowym protokołem EMV® 3-D Secure Protocol, Trides2 zapewnia wzmocnione metody uwierzytelniające, w tym biometrię, analizę ryzyka transakcji, a także uwierzytelnienie na bazie oceny ryzyka, co zwiększa zadowolenie klienta oraz bezpieczeństwo transakcji.

Oprogramowanie do bankomatów

Oprogramowanie **TermHost** umożliwia, poza standardowym zestawem transakcji bankomatowych, świadczenie usług dodanych. Dzięki niemu bank otrzymuje nowe źródła dochodów z bankomatów, a właściciele kart płatniczych większą wygodę korzystania z nich. TermHost pozwala bowiem na płynną integrację bankomatów z innymi kanałami bankowości wielokanałowej banku, sprawiając, że bankomat staje się nowoczesnym punktem dostępu do różnorodnych funkcjonalności bankowych. Umożliwia oferowanie transakcji niedostępnych przy zastosowaniu sztywnego przestarzałego protokołu bankomatowego NDC. Obecnie oferujemy następujące funkcjonalności TermHost, w zależności od modułów: Kampanie, Spersonalizowane Doświadczenie Użytkownika, mCash – wypłata za pomocą telefonu komórkowego, transakcje wewnątrzbankowe autoryzowane przez bank, a nie przez centrum autoryzacyjno-rozliczeniowe oraz wiele innych.

Oprogramowanie do terminali płatniczych

PayPro jest aplikacją dla terminali EFT POS do akceptowania kart płatniczych takich jak Visa, Mastercard, American Express oraz pozostałe, w punktach handlowych. Współpracuje z różnymi modelami terminali od różnych producentów oferując bankom i handlowcom jednakowe doświadczenie użytkownika na różnych urządzeniach i skracając czas wprowadzenia nowego produktu na tych urządzeniach. Monitorujemy również na bieżąco zalecenia instytucji płatniczych udoskonalając funkcjonalności oprogramowania tak, aby dostarczyć usługę zapewniającą najwyższy poziom bezpieczeństwa.

Natychmiastowe Płatności w Punktach Sprzedaży

Rozwiązanie zapewniające wartość dodaną dla standardowego systemu natychmiastowych płatności, umożliwiające akceptację natychmiastowej zapłaty w punktach sprzedaży. Dla punktów handlowych oznacza to zagwarantowanie płatności i dostępności funduszy, podczas gdy dla klientów wygodę wynikającą m.in. z braku konieczności posiadania przy sobie gotówki czy karty kredytowej, jedynie telefonu komórkowego.

UNAC

UNAC jest systemem klasy NAC służącym do przekierowywania płatności bezpośrednio do banku płatnika. Jest to niezawodna, bezpieczna, łatwa w konfiguracji i zarządzaniu transakcyjna platforma sieciowa. Jest ona specjalnie zaprojektowana i zoptymalizowana do przetwarzania dużej liczby równoczesnych transakcji, dzięki czemu jest idealna dla sieci o dużym natężeniu płatności. UNAC łączy w sobie i oferuje najlepsze systemy klasy NAC jednocześnie eliminując ich niedociągnięcia.

MoneyGet

MoneyGet to sieć ponad 220 niezależnych (od instytucji finansowych) bankomatów, należących do Payten. Sieć rozwija się w regionie Europy środkowo-wschodniej i jest obecna w: Chorwacji, Serbii oraz Czarnogórze. Bankomaty MoneyGet znajdują się w najbardziej dogodnych miejscach - w pobliżu supermarketów, centrów miast, atrakcji turystycznych, plaż itp. Bankomaty MoneyGet zaopatrują w gotówkę i inne usługi finansowe (sprawdzenie salda, wyciąg z rachunku konta, wypłata bez użycia karty dzięki kodom QR) klientów lokalnych oraz zagranicznych, dzięki akceptacji kart należących do systemów płatniczych Visa i MasterCard. Poprzez usługę DCC (Dynamic Currency Conversion) bankomaty są w stanie zaoferować klientom zagranicznym wypłatę gotówki w oparciu o znany kurs wymiany waluty, tak aby obciążyć konto klienta w jego lokalnej walucie, w wysokości pokazanej na ekranie bankomatu podczas transakcji. Dzięki usłudze DCC klienci zagraniczni nie są narażeni na nieznany kurs wymiany waluty zgodnie z tabelą ich banku.

Rozwiązania dla punktów handlowych

Payten oferuje wiele rozwiązań dla punktów handlowych. Niezwykle konkurencyjny rynek handlu elektronicznego wymaga od punktów handlowych szybkich oraz bezpiecznych działań. Dodatkowo punkty handlowe 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.

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

MerchantSafe® Unipay (MSU) jest rozwiązaniem umożliwiającym punktom handlowym zdalne pobranie należności z różnych banków, wzbogaconym o usługę tokenizacji kart płatniczych, zmniejszającą ryzyko dla punktów handlowych, oraz switching. Switching przekierowuje transakcję do najbardziej odpowiedniego banku o najniższej prowizji lub do kolejnego dostępnego banku w przypadku odrzucenia karty, bez uszczerbku dla poziomu zadowolenia użytkownika. Tokenizacja zapewnia 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. Ponadto oferuje funkcję szybkiej płatności, zwaną płatnością realizowaną jednym kliknięciem, dzięki przechowywaniu informacji o karcie w bezpiecznym środowisku zgodnym z normą bezpieczeństwa PCI-DSS, co eliminuje potrzebę ponownego podawania danych karty w trakcie przyszłych zakupów.

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

Działając jak operator płatności internetowych **Paratika** jest rozwiązaniem do elektronicznych płatności, które pozwala punktom sprzedaży akceptować płatności internetowe z 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.

8. INFORMACJE O RYNKACH ZBYTU SPÓŁKI I GRUPY

Spółka ASEE S.A. osiąga przychody z tytułu dywidend otrzymywanych od spółek zależnych a także ze sprzedaży usług wsparcia biznesowo - technicznego realizowanych na rzecz spółek zależnych. Przychody te realizowane są w krajach, w których Spółka posiada swoje inwestycje.

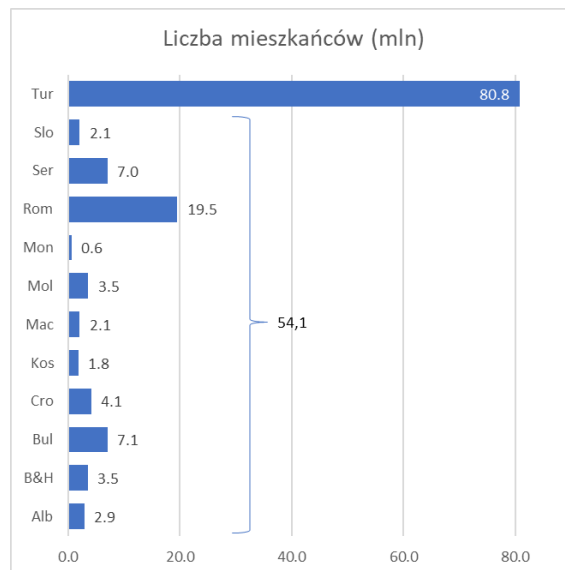
ASEE S.A. uzyskuje również przychody ze sprzedaży usług i oprogramowania w zakresie systemów głosowych oraz ze sprzedaży oprogramowania, usług i sprzętu do sektora bankowego. Przychody ze sprzedaży usług i oprogramowania IT są zrealizowane głównie na rynku polskim.

Grupa 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.

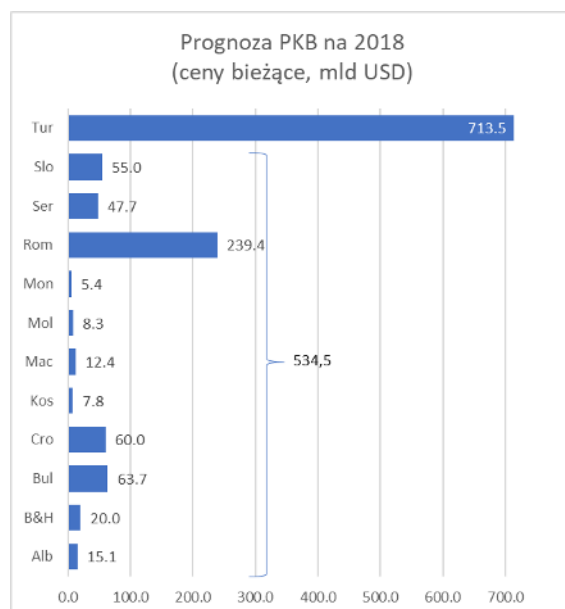
Cztery spośród krajów regionu: Słowenia, Rumunia, Bułgaria i Chorwacja, wchodzi w skład Unii Europejskiej. Pozostałe kraje znajdują się na różnym etapie ubiegania się o członkostwo w Unii Europejskiej.

Grupa prowadzi działalność przede wszystkim na rynku serbskim, rumuńskim, macedońskim, chorwackim oraz tureckim. Istotną skalę operacji udało się również osiągnąć w 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 2018 roku) oraz prognozę wartości PKB na 2018 rok w cenach bieżących.

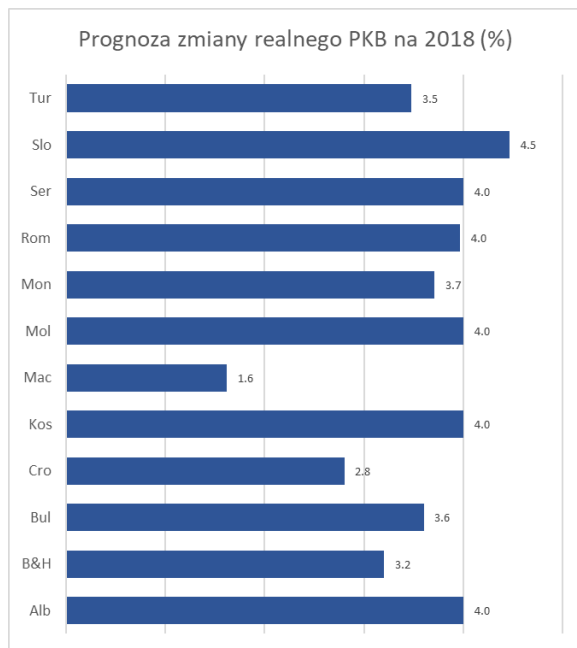


Źródło: Eurostat, dane na dzień 1 stycznia 2018



Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Ministerstwo Gospodarki Mołdawii

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, Ministerstwo Gospodarki Mołdawii

Proгноza zmiany realnego PKB publikowana przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy wskazuje, że dobra koniunktura w krajach Europy Południowo-Wschodniej utrzymała się w 2018 roku. Prognozowane wzrosty PKB wahają się pomiędzy 1,6 a 4,5%, przy czym w większości krajów są zbliżone do 4%, czyli sporo powyżej średniej europejskiej. Cieszy wysoka oczekiwana dynamika PKB w krajach, w których ASEE prowadzi największe operacje, przede wszystkim w Serbii, Rumunii i w Turcji.

W przypadku Turcji sytuacja markoekonomiczna istotnie się pogorszyła w ostatnich miesiącach 2018 roku. Napięcia polityczne oraz strukturalne problemy w gospodarce doprowadziły do znacznego obniżenia tempa wzrostu PKB oraz do poważnego osłabienia tureckiej liry i rekordowego wzrostu inflacji. Większość analiz zakłada istotne spowolnienie, a nawet wejście w recesję, tureckiej gospodarki w najbliższych latach. Wydarzenia w Turcji miały pewien wpływ na wyniki finansowe ASEE osiągnięte na tym rynku w 2018 roku, przy czym nie był to wpływ znaczący. Zarząd ASEE ocenia, że ewentualne dalsze pogorszenie sytuacji gospodarczej może utrudnić długoterminowe planowanie biznesu w Turcji i w konsekwencji negatywnie wpłynąć na poziom inwestycji w IT w kolejnych latach.

Prognozy makroekonomiczne dla pozostałych krajów, w których operuje ASEE, zakładają raczej kontynuację wzrostu gospodarczego, przy czym tempo wzrostu w wybranych krajach może nieco osłabnąć w stosunku do roku 2018. Analiza portfela zamówień na rok 2019 pozwala przypuszczać, że trwająca dobra koniunktura gospodarcza oraz silna pozycja konkurencyjna Spółki powinny przełożyć się na dalszy wzrost sprzedaży w kolejnym roku.

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 2018. Struktura sprzedaży według lokalizacji klienta wyglądała następująco: Serbia 29,1%, Rumunia 19,5%, Chorwacja 16,0%, Macedonia 7,9%, Turcja 7%, pozostałe kraje Europy Południowo – Wschodniej 13,3%. Sprzedaż na rynkach położonych poza obszarem Europy Południowo – Wschodniej (w tym w Polsce) wyniosła w roku 2018 7,2% całości przychodów ASEE.

Wzrost sprzedaży na rynkach poza Europą Południowo-Wschodnią i Turcją jest jednym ze strategicznych celów stawianych sobie przez Zarząd ASEE. W ostatnich latach Grupa realizowała projekty między innymi we Włoszech, Maroku, Egipcie, Kazachstanie, Nigerii, na Malcie oraz w Arabii Saudyjskiej. W roku 2019 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 2018.

W większości obszarów, w których działa ASEE, spółki Grupy w poszczególnych krajach posiadają własnych dostawców, dlatego też Grupa nie jest w istotnym stopniu uzależniona od jednego dostawcy. W segmencie Rozwiązania w obszarze płatności Grupa Payten współpracuje przede wszystkim z firmami Diebold Nixdorf w zakresie dostaw bankomatów oraz Ingenico w zakresie dostaw terminali płatniczych. W segmencie Integracja systemów istotnymi dostawcami ASEE są firmy Microsoft, której produkty są oferowane przez ASEE przede wszystkim w Rumunii oraz Cisco, której rozwiązania są wykorzystywane głównie w Serbii i Macedonii.

9. INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH ZNA CZĄCYCH DLA DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

Znaczące umowy dla działalności Grupy, które zostały zawarte w trakcie 2018 roku zaprezentowano w podziale na poszczególne segmenty operacyjne:

Rozwiązania w sektorze bankowym:

- Wdrożenie centralnego systemu bankowego, systemu do obsługi płatności oraz rozwiązań Experience branch, iBank, Tezauri w związku z akwizycją w sektorze bankowym w Serbii
- Wdrożenie rozwiązań Bapo Risk oraz Tezauri w dwóch międzynarodowych oraz w dwóch lokalnych bankach w Bośni i Hercegowinie oraz w banku w Czarnogórze, w związku z wymogami nowego standardu IFRS 9

- Analiza centralnego systemu bankowego dla jednego z międzynarodowych banków w Rumunii w związku z planowaną fuzją
- Wdrożenie centralnego systemu bankowego Absolut w międzynarodowym banku w Rumunii w związku z fuzją z innym bankiem
- Rozwiązanie Experience Collateral Management dla jednego z serbskich banków
- Wdrożenie modułu GDPR do systemu Absolut w międzynarodowych bankach w Rumunii
- Rozwiązania Tezauri Basel III i Bapo Risk dla jednego z banków w Serbii
- Wdrożenie rozwiązania AML w międzynarodowym banku w Bośni i Hercegowinie
- Wdrożenie modułu InAct External Fraud w spółce oferującej usługi płatnicze w Turcji
- Rozwiązanie uwierzytelniające SxS wraz z Mobile Token dla Sterling Bank Nigeria
- Wdrożenie PKI w banku UniCredit Banja Luka
- Pakiet PSD Enabler dla banku na Malcie
- Wdrożenie rozwiązania Digital Edge w międzynarodowym banku w Rumunii
- Wdrożenie rozwiązania Instant Payment w trzech bankach w Serbii
- Rozwiązanie Mobile Banking dla międzynarodowego banku w Chorwacji
- Rozwiązanie uwierzytelniające PKI dla banku oraz agencji finansowej w Chorwacji
- Rozwiązanie uwierzytelniające SxS dla regionalnego banku w Chorwacji
- Wdrożenie rozwiązania InAct External Fraud Management z elementami PSD2 w jednym z banków w Rumunii
- Wdrożenie rozwiązania Instant Payment w pięciu bankach w Serbii
- Wdrożenie WEB Corporate Solution Digital Edge wraz z rozwiązaniem uwierzytelniającym SxS w jednym z banków w Rumunii
- Wdrożenie rozwiązania Mobile banking wraz z PKI oraz mToken w międzynarodowym banku w Chorwacji
- Dostawa dodatkowych licencji do rozwiązania uwierzytelniającego PKI dla banków w Chorwacji

Rozwiązania w obszarze płatności:

- Umowa na outsourcing terminali płatniczych z międzynarodowym bankiem w Serbii oraz z bankiem w Macedonii
- Dostawa terminali płatniczych oraz bankomatów wraz z usługami towarzyszącymi do jednego z międzynarodowych banków w Chorwacji
- Dostawa bankomatów wraz z usługami towarzyszącymi do międzynarodowego banku w Chorwacji
- Wdrożenie rozwiązania MSU u tureckich klientów zajmujących się wynajmem samochodów oraz handlem produktami spożywczymi
- Dostawa bankomatów wraz z usługami instalacji i utrzymania na rzecz Komercyjna Banka a.d. Banja Luka

- Dostawa bankomatów wraz z usługami instalacji i utrzymania do Hrvatska Postanska Banka w Chorwacji
- Dostawa bankomatów wraz z usługami towarzyszącymi na rzecz banku Raiffeisen w Chorwacji
- Dostawa terminali płatniczych wraz z usługami instalacji i utrzymania do Erste Card Club w Chorwacji
- Dostawa bankomatów wraz z usługami instalacji i utrzymania do Hrvatska Postanska Banka i Raiffeisen Bank w Chorwacji oraz do banku w Bośni i Hercegowinie
- Umowa na outsourcing terminali płatniczych z PBZ Card w Chorwacji
- Dostawa terminali płatniczych Tetra do banku BRD
- Ośmioletnia umowa na outsourcing 150 bankomatów z jednym z banków w Chorwacji
- Dostawa bankomatów do FIB Bank w Albanii, Komercyjna Banka Banja Luka w Bośni i Hercegowinie oraz banku w Rumunii
- Dostawa terminali płatniczych do banku w Macedonii
- Rozbudowa oprogramowania dodająca nowe funkcjonalności w bankomatach jednego z międzynarodowych banków w Serbii
- Wdrożenie rozwiązania MSU u międzynarodowego producenta artykułów spożywczych.

Integracja systemów:

- Rozwiązanie Live Virtual Branch w Hrvatska Postanska Banka w Chorwacji
- Rozwiązanie Live e-Office dla chorwackiej firmy z sektora energetycznego
- Wdrożenie rozwiązania opartego o system Live do zarządzania zgłoszeniami klientów w największej serbskiej firmie produkującej energię elektryczną EPS
- Wdrożenie własnego rozwiązania zarządzającego procesami oraz dostawa infrastruktury dla klienta z sektora publicznego w Rumunii
- Rozwiązanie Remote Digital Signature do kredytów konsumenckich oferowanych w internecie dla jednego z banków w Rumunii
- Wdrożenie rozwiązania Digital Account Enrollment System w międzynarodowym banku w Rumunii
- System informatyczny dla Centralnego Urzędu Geodezji w Serbii
- Indywidualne rozwiązanie informatyczne dla administracji podatkowej w Serbii
- Wdrożenie rozwiązania Dynatrace w Turkish Airlines
- Wdrożenie własnego rozwiązania do zarządzania aktywami Fidelity w jednym z banków w Turcji
- Wdrożenie rozwiązania Dynatrace w sieci detalicznej oferującej artykuły budowlane i wykończeniowe
- Dostarczenie licencji na oprogramowanie Microsoft do klientów w Rumunii
- Infrastruktura do przechowywania danych dla dystrybutora energii elektrycznej w Macedonii

- Infrastruktura do przechowywania danych oraz serwery dla jednego z banków w Serbii
- Infrastruktura IT dla Centralnego Urzędu Geodezji w Serbii
- Rozbudowa rozwiązania vEPC DataPlane Ericsson Cloud dla firmy telekomunikacyjnej w Serbii
- Dostawa licencji Oracle oraz infrastruktury i usług integracyjnych do budowy centrum przetwarzania danych na potrzeby procesu rozliczania klientów dla producenta energii elektrycznej EPS w Serbii
- Wdrożenie rozwiązania Live w firmie ubezpieczeniowej w Chorwacji oraz integracja Live z CRM w jednym z banków w Chorwacji
- Wdrożenie rozwiązania Live w bankach w Serbii i w Macedonii
- Wdrożenie rozwiązania firmy Genesys w call center w Turcji.

10. INFORMACJE DOTYCZĄCE STRUKTURY GEOGRAFICZNEJ WYNIKÓW

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Eliminacje	Razem
Przychody ze sprzedaży	1 863	41 139	4 927	128 579	12 289	16 199	60 636	8 650	144 098	223 615	18 919	50 040	(40 577)	670 377
Koszt własny sprzedaży (-)	(1 435)	(32 117)	(4 198)	(94 724)	(8 445)	(12 944)	(42 243)	(4 510)	(123 748)	(174 949)	(14 945)	(32 952)	38 374	(508 836)
Odpis (odwrócenie odpisu) z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych (+/-)	-	-	(9)	64	(211)	225	(14)	16	22	(341)	-	(299)	3	(544)
Zysk brutto ze sprzedaży	428	9 022	720	33 919	3 633	3 480	18 379	4 156	20 372	48 325	3 974	16 789	(2 200)	160 997
Koszty sprzedaży (-)	(125)	(1 623)	(360)	(7 774)	(840)	(833)	(3 872)	(1 988)	(9 743)	(13 607)	(469)	(6 855)	1 478	(46 611)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(212)	(1 807)	(450)	(7 401)	(373)	(942)	(3 474)	(61)	(6 614)	(10 362)	(888)	(6 530)	(357)	(39 471)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	91	5 592	(90)	18 744	2 420	1 705	11 033	2 107	4 015	24 356	2 617	3 404	(1 079)	74 915
Pozostałe przychody operacyjne	2	9 289	48	125	72	1	647	71	566	329	152	116	(9 905)	1 513
Pozostałe koszty operacyjne	(1)	(9 380)	(58)	(33)	(52)	(24)	(365)	(29)	(576)	(408)	(132)	(328)	9 742	(1 644)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(302)	-	-	-	(302)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	92	5 501	(100)	18 836	2 440	1 682	11 315	2 149	4 005	23 975	2 637	3 192	(1 242)	74 482

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Eliminacje	Razem
Przychody ze sprzedaży	437	9 641	1 155	30 134	2 880	3 796	14 211	2 027	33 771	52 407	4 434	11 727	(9 510)	157 110
Koszt własny sprzedaży (-)	(336)	(7 527)	(984)	(22 200)	(1 979)	(3 034)	(9 900)	(1 057)	(29 002)	(41 000)	(3 503)	(7 723)	8 993	(119 252)
Odpis (odwrócenie odpisu) z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych (+/-)	-	-	(2)	15	(49)	53	(3)	4	5	(81)	-	(70)	1	(127)
Zysk brutto ze sprzedaży	101	2 114	169	7 949	852	815	4 308	974	4 774	11 326	931	3 934	(516)	37 731
Koszty sprzedaży (-)	(29)	(380)	(84)	(1 822)	(197)	(195)	(907)	(466)	(2 283)	(3 190)	(110)	(1 607)	346	(10 924)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(50)	(423)	(105)	(1 735)	(87)	(221)	(814)	(14)	(1 550)	(2 429)	(208)	(1 530)	(84)	(9 250)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	22	1 311	(20)	4 392	568	399	2 587	494	941	5 707	613	797	(254)	17 557
Pozostałe przychody operacyjne	-	2 177	11	29	17	-	152	17	133	77	36	27	(2 321)	355
Pozostałe koszty operacyjne	-	(2 198)	(14)	(8)	(12)	(6)	(86)	(7)	(135)	(94)	(31)	(77)	2 283	(385)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(71)	-	-	-	(71)
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	22	1 290	(23)	4 413	573	393	2 653	504	939	5 619	618	747	(292)	17 456

Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2018 do 31 grudnia 2018 roku 1 EUR = 4,2669 PLN

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2017 roku w tys. PLN	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Eliminacje	Razem
Przychody ze sprzedaży	1 699	22 105	5 727	103 504	14 212	14 254	49 171	7 650	135 064	171 200	27 134	52 590	(33 451)	570 859
Koszt własny sprzedaży (-)	(1 221)	(16 048)	(4 935)	(72 563)	(9 652)	(11 833)	(31 907)	(5 408)	(113 691)	(130 570)	(23 735)	(37 074)	32 430	(426 207)
Odpis (odwrócenie odpisu) z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych (+/-)	(3)	-	-	(95)	-	(200)	(53)	-	(81)	(249)	-	(158)	-	(839)
Zysk brutto ze sprzedaży	475	6 057	792	30 846	4 560	2 221	17 211	2 242	21 292	40 381	3 399	15 358	(1 021)	143 813
Koszty sprzedaży (-)	(65)	(778)	(265)	(6 658)	(217)	(644)	(2 017)	(891)	(7 677)	(10 317)	(320)	(5 943)	696	(35 096)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(237)	(1 705)	(988)	(8 115)	(912)	(946)	(3 512)	135	(7 383)	(10 168)	(1 018)	(7 787)	38	(42 598)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	173	3 574	(461)	16 073	3 431	631	11 682	1 486	6 232	19 896	2 061	1 628	(287)	66 119
Pozostałe przychody operacyjne	5	34	33	411	32	36	194	316	400	53	7	245	(475)	1 291
Pozostałe koszty operacyjne	(7)	(14)	(61)	(385)	(22)	(71)	(101)	(220)	(306)	(531)	(4)	(357)	535	(1 544)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	171	3 594	(489)	16 099	3 441	596	11 775	1 582	6 326	19 418	2 064	1 516	(227)	65 866

Za rok zakończony dnia 31 grudnia 2017 roku w tys. EUR	Albania	Bośnia	Bulgaria	Chorwacja	Czarnogóra	Kosowo	Macedonia	Polska	Rumunia	Serbia	Słowenia	Turcja	Eliminacje	Razem
Przychody ze sprzedaży	400	5 208	1 349	24 384	3 348	3 358	11 584	1 802	31 819	40 334	6 392	12 390	(7 881)	134 487
Koszt własny sprzedaży (-)	(288)	(3 781)	(1 163)	(17 095)	(2 274)	(2 788)	(7 517)	(1 274)	(26 783)	(30 760)	(5 592)	(8 734)	7 640	(100 409)
Odpis (odwrócenie odpisu) z tytułu utraty wartości instrumentów finansowych (+/-)	(1)	-	-	(22)	-	(47)	(12)	-	(19)	(59)	-	(37)	-	(197)
Zysk brutto ze sprzedaży	111	1 427	186	7 267	1 074	523	4 055	528	5 017	9 515	800	3 619	(241)	33 881
Koszty sprzedaży (-)	(15)	(183)	(62)	(1 569)	(51)	(152)	(475)	(210)	(1 809)	(2 431)	(75)	(1 400)	164	(8 268)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(56)	(402)	(233)	(1 912)	(215)	(223)	(827)	32	(1 739)	(2 395)	(240)	(1 835)	9	(10 036)
Zysk / (strata) netto ze sprzedaży	40	842	(109)	3 786	808	148	2 753	350	1 469	4 689	485	384	(68)	15 577
Pozostałe przychody operacyjne	1	8	8	97	8	8	46	74	94	12	2	58	(112)	304
Pozostałe koszty operacyjne	(2)	(3)	(14)	(91)	(5)	(17)	(24)	(52)	(72)	(125)	(1)	(84)	126	(364)
Udziały w wynikach jednostek stowarzyszonych	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zysk / (strata) z działalności operacyjnej	39	847	(115)	3 792	811	139	2 775	372	1 491	4 576	486	358	(54)	15 517

Powyższe dane zostały przeliczone według kursu średniego wynoszącego w okresie od 1 stycznia 2017 do 31 grudnia 2017 roku 1 EUR = 4,2447 PLN

11. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE SPÓŁKI

Wyniki finansowe w 2018 roku

	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN
Przychody z tytułu dywidend	27 832	30 527
Przychody z tytułu usług	21 890	16 527
Koszt własny sprzedaży (-)	(15 463)	(12 232)
Koszty sprzedaży (-)	(4 543)	(3 256)
Koszty ogólnego zarządu (-)	(279)	(61)
Zysk z działalności operacyjnej	29 496	31 565
Zysk za okres sprawozdawczy	28 501	19 831

W konsekwencji niższych przychodów z tytułu dywidend oraz usług doradztwa i wsparcia świadczonych na rzecz spółek zależnych zysk z działalności operacyjnej ASEE S.A. spadł z 31 565 tys. PLN w 2017 roku do 29 496 tys. PLN w 2018 roku (spadek o 2 mln PLN czyli 6,5%). Mimo to, zysk za okres sprawozdawczy za rok 2018 wyniósł 28 501 tys. PLN i był o 8 670 tys. PLN wyższy niż w roku poprzednim. Zysk netto w roku 2017 był obciążony odpisem z tytułu utraty wartości inwestycji w Kosowie w kwocie 9 mln PLN. W 2018 roku nie ujęto żadnych odpisów z tytułu utraty wartości inwestycji.

Struktura bilansu ASEE S.A.

Struktura Aktywów	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Aktywa trwałe	591 941	594 963	92%	93%
Rzeczowe aktywa trwałe i wartości niematerialne	6 209	6 060	1%	1%
Inwestycje w jednostkach zależnych	571 174	571 101	89%	90%
Długoterminowe aktywa finansowe	11 637	14 173	2%	2%
Pozostałe	2 921	3 629	0%	1%
Aktywa obrotowe	52 322	42 319	8%	7%
Należności handlowe oraz rozliczenia międzyokresowe	7 200	2 818	1%	0%
Środki pieniężne i depozyty	36 944	26 074	6%	4%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	6 657	10 841	1%	2%
Pozostałe	1 521	2 586	0%	0%
RAZEM AKTYWA	644 263	637 282	100%	100%

W strukturze aktywów ASEE S.A. dominują inwestycje w podmioty zależne. Wartość inwestycji w porównaniu do roku poprzedniego nieznacznie wzrosła i na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła 571 174 tys. PLN, co było związane z procesem formalnego wydzielenia segmentu Rozwiązania w obszarze płatności do niezależnej struktury organizacyjnej w ramach Grupy ASEE.

Plan wydzielenia usług płatniczych został opisany w Sprawozdaniu Zarządu z działalności Spółki i Grupy za rok zakończony dnia 31 grudnia 2017 roku. W przypadku, gdy zmiana dotyczyła podziału spółek, dotychczasowa wartość inwestycji została

alokowana na powstałe po podziale podmioty w oparciu o udział wartości godziwej oszacowanej na podstawie zdyskontowanych przepływów dla każdej ze spółek.

Struktura Pasywów	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Kapitał własny	623 486	620 843	97%	98%
Zobowiązania długoterminowe	7 811	9 489	1%	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	12 966	6 950	2%	1%
RAZEM PASYWA	644 263	637 282	100%	100%

Wartość kapitału własnego w porównaniu do roku ubiegłego wzrosła o 2 643 tys. PLN. Zmiana była spowodowana wyższym wynikiem z roku obrachunkowego, wypłatą dywidend oraz kosztem programu akcji pracowniczych.

Spadek zobowiązań długoterminowych o kwotę 1 678 tys. PLN dotyczył zobowiązań z tytułu kredytu bankowego. Opis kredytu znajduje się w punkcie 20 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego Spółki za rok 2018.

Wzrost zobowiązań krótkoterminowych związany jest z prezentacją w tej pozycji krótkoterminowej części opisanego powyżej kredytu bankowego. Ponadto wzrosły zobowiązania handlowe oraz rozliczenia międzyokresowe kosztów i przychodów.

Struktura rachunku przepływów pieniężnych

	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	31 919	30 449
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	7 002	10 664
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(28 339)	(26 278)
Zmiana stanu środków pieniężnych	10 582	14 835
Środki pieniężne na koniec okresu	36 944	26 074

Wartość przepływów z działalności operacyjnej w 2018 roku jest przede wszystkim wypadkową wpływów z otrzymanych dywidend od spółek zależnych w kwocie 28 372 tys. PLN. Ze względu na holdingowy charakter działalności Spółki w działalności operacyjnej prezentowane są również wpływy ze sprzedaży akcji w spółce Sigma Turcja, które w 2018 roku wyniosły 1 748 tys. PLN.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej obejmują głównie wpływy i wydatki poniesionych w związku z pożyczkami udzielonymi spółkom zależnym (per saldo 6 657 tys. PLN), a także otrzymane odsetki od udzielonych pożyczek (830 tys. PLN).

Kwota przepływów z działalności finansowej wynika przede wszystkim z wypłaty dywidendy na rzecz Akcjonariuszy ASEE S.A. (26 986 tys. PLN).

Analiza wskaźnikowa

Wskaźniki rentowności

	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017
	%	%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)	4,6%	3,2%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)	4,5%	3,1%

Powyższe wskaźniki zostały wyliczone według następujących wzorów:
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE) = zysk za okres sprawozdawczy / średnioroczne kapitały własne
Stopa zwrotu z aktywów (ROA) = zysk za okres sprawozdawczy / średnioroczne aktywa

Wskaźnik stopy zwrotu z kapitału własnego oraz wskaźnik zwrotu z aktywów wzrosły w 2018 roku w porównaniu z rokiem 2017 w konsekwencji wyższego poziomu zysku za okres sprawozdawczy.

Wskaźniki płynności

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
Kapitał pracujący	39 356	35 369
Wskaźnik płynności bieżącej	4,0	6,1
Wskaźnik płynności szybkiej	3,9	6,0
Wskaźnik natychmiastowej płynności	3,4	3,7

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

Wzrost wartości kapitału pracującego na dzień 31 grudnia 2018 w porównaniu z końcem roku ubiegłego wynika przede wszystkim ze zwiększenia wartości środków pieniężnych i depozytów krótkoterminowych związanego z wpływem dywidend od spółek zależnych.

Pozostałe wskaźniki płynności nieco spadły, czego główną przyczyną jest wzrost zobowiązań krótkoterminowych.

12. PODSTAWOWE WIELKOŚCI EKONOMICZNO-FINANSOWE GRUPY ASEE I WAŻNIEJSZE ZDARZENIA MAJĄCE WPŁYW NA DZIAŁALNOŚĆ ORAZ WYNIKI FINANSOWE GRUPY

tys. PLN	3 miesiące do 31 grudnia 2018 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2017 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	221 503	160 228	38%	670 377	570 859	17%
Zysk brutto ze sprzedaży	50 237	43 296	16%	160 997	143 813	12%
Zysk netto ze sprzedaży	25 233	22 171	14%	74 915	66 119	13%
Zysk z działalności operacyjnej	24 840	21 815	14%	74 482	65 866	13%
EBITDA	36 734	32 857	12%	120 114	106 478	13%
Zysk za okres sprawozdawczy	20 074	18 152	11%	65 163	55 009	18%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	19 923	18 063	10%	64 716	54 648	18%

tys. EUR	3 miesiące do 31 grudnia 2018 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 (niebadane)	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2017 (badane)	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	51 579	38 019	36%	157 110	134 487	17%
Zysk brutto ze sprzedaży	11 691	10 267	14%	37 731	33 881	11%
Zysk netto ze sprzedaży	5 877	5 252	12%	17 557	15 577	13%
Zysk z działalności operacyjnej	5 785	5 168	12%	17 456	15 517	12%
EBITDA	8 547	7 789	10%	28 150	25 085	12%
Zysk za okres sprawozdawczy	4 671	4 300	9%	15 272	12 959	18%
Zysk za okres sprawozdawczy przypadający Akcjonariuszom Jednostki Dominującej	4 636	4 279	8%	15 167	12 874	18%

Wyniki Grupy ASEE za czwarty kwartał 2018 roku

Wyniki finansowe Grupy ASEE osiągnięte w czwartym kwartale 2018 roku były istotnie lepsze niż w analogicznym okresie roku poprzedniego. Tym samym, udany czwarty kwartał 2018 roku zamknął najlepszy rok w dotychczasowej historii Grupy ASEE.

W czwartym kwartale 2018 roku sprzedaż Grupy ASEE wyrażona w PLN osiągnęła poziom 221,5 mln, co oznacza wzrost o 61,3 mln (38%) w stosunku do czwartego kwartału poprzedniego roku. Skonsolidowany zysk operacyjny wyniósł 24,8 mln PLN po wzroście o 3 mln PLN (14%) a

skonsolidowana wartość EBITDA wyniosła 36,7 mln PLN, co oznacza wzrost o 3,9 mln PLN (12%). Wyższe przychody w dużym stopniu wynikały z transakcji odsprzedaży infrastruktury, stąd dynamika wzrostu zysku była odpowiednio niższa.

Przychody ze sprzedaży Grupy ASEE wyrażone w EUR w czwartym kwartale 2018 roku wyniosły 51,6 mln, co oznacza wzrost o 13,6 mln (36%) w stosunku do analogicznego okresu 2017 roku. Z kolei zysk operacyjny wyniósł 5,8 mln EUR po wzroście o 0,6 mln EUR (12%) a wartość EBITDA wyniosła ponad 8,5 mln EUR po wzroście o blisko 0,8 mln EUR (10%).

Przychody ze sprzedaży według segmentów

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. PLN	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	54 375	47 040	16%	163 227	152 316	7%
Rozwiązania w obszarze płatności	66 797	56 583	18%	244 661	211 907	15%
Integracja systemów	100 331	56 605	77%	262 489	206 636	27%
	221 503	160 228	38%	670 377	570 859	17%

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. EUR	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	12 663	11 151	14%	38 254	35 883	7%
Rozwiązania w obszarze płatności	15 523	13 433	16%	57 339	49 923	15%
Integracja systemów	23 393	13 435	74%	61 517	48 681	26%
	51 579	38 019	36%	157 110	134 487	17%

Sprzedaż segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w czwartym kwartale 2018 roku wyniosła 15,5 mln EUR po wzroście o 2,1 mln EUR (16%) w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Najbardziej dynamicznie rosły przychody linii biznesowej odpowiedzialnej za utrzymanie bankomatów, głównie w konsekwencji dostaw bankomatów i dodatkowych usług w Bośni i Hercegowinie, Chorwacji oraz Serbii. Rosnące przychody zanotowały również linie produktowe odpowiedzialne za utrzymanie terminali płatniczych, a także za autoryzację i przetwarzanie transakcji realizowanych kartami płatniczymi (processing). Mimo wyższych przychodów, segment Rozwiązania w obszarze płatności zanotował spadek zysku z działalności operacyjnej z 1,8 mln EUR w czwartym kwartale 2017 roku do 1,5 mln EUR w ostatnich trzech miesiącach 2018 roku. W największym stopniu do spadku zysków przyczyniły się koszty utrzymania niezależnej sieci bankomatów, których nie było w danych porównywalnych.

Przychody segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym wzrosły w czwartym kwartale 2018 roku o 1,5 mln EUR (14%) i osiągnęły poziom 12,7 mln EUR. Wartość sprzedaży wzrosła w podobnym stopniu we wszystkich liniach segmentu, natomiast w ujęciu kwotowym najistotniejszy wzrost zanotowała linia odpowiedzialna za centralne systemy bankowe, głównie za sprawą nowych projektów realizowanych w Serbii i Macedonii. Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym wzrósł z 1,6 mln EUR w czwartym kwartale 2017 roku do 3,2 mln EUR w analogicznym okresie roku 2018. Wyniki poprawiły się w linii segmentu odpowiedzialnej za centralne systemy bankowe, głównie w Serbii i Macedonii. Jest to efekt wielu nowych projektów

realizowanych w ostatnich miesiącach roku oraz po części rozpoznania przychodów z prac realizowanych we wcześniejszych kwartałach, które klienci odebrali formalnie dopiero pod koniec roku. Do poprawy wyników segmentu przyczyniła się również turecka spółka ASEE. Było to skutkiem optymalizacji kosztów zespołu zajmującego się rozwiązaniem InAct oraz konsekwencją dodatkowego odpisu skapitalizowanych kosztów rozwoju oprogramowania, który obciążył koszty roku 2017.

Najwyższą dynamikę przychodów w czwartym kwartale 2018 odnotowano w segmencie Integracja Systemów, gdzie sprzedaż wzrosła z 13,4 mln EUR do 23,4 mln EUR (o 10 mln EUR, czyli 74%). Większość dodatkowej sprzedaży (ponad 8 mln EUR) zrealizowana została w linii segmentu odpowiedzialnej za dostawy infrastruktury i rozwiązań stron trzecich, przede wszystkim w Rumunii i Serbii. W związku z tym, że dodatkowe przychody segmentu w dużej mierze wynikały z transakcji odsprzedaży infrastruktury i licencji stron trzecich, miały one organiczny wpływ na wynik. Zysk z działalności operacyjnej segmentu Integracja systemów w czwartym kwartale 2018 roku wyniósł 1 mln EUR, co oznacza spadek o 0,8 mln EUR w stosunku do analogicznego okresu ubiegłego roku. Wynik linii odpowiedzialnej za dostawy infrastruktury i rozwiązań stron trzecich poprawił się nieco w stosunku do ubiegłego roku, natomiast pogorszyły się wyniki linii oferującej rozwiązania własne. Był to efekt zarówno mniejszej liczby realizowanych projektów i wzrostu kosztów operacyjnych, jak i nieplanowanych odpisów skapitalizowanych kosztów rozwoju oprogramowania, które obciążyły wynik segmentu w Turcji.

Zysk z działalności operacyjnej według segmentów

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. PLN	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	13 893	6 672	108%	26 830	20 061	34%
Rozwiązania w obszarze płatności	6 624	7 490	-12%	34 311	29 844	15%
Integracja systemów	4 323	7 653	-44%	13 341	15 961	-16%
	24 840	21 815	14%	74 482	65 866	13%

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. EUR	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	3 245	1 582	105%	6 288	4 727	33%
Rozwiązania w obszarze płatności	1 532	1 779	-14%	8 041	7 031	14%
Integracja systemów	1 008	1 807	-44%	3 127	3 759	-17%
	5 785	5 168	12%	17 456	15 517	12%

EBITDA

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. PLN	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	14 919	8 347	79%	31 280	26 227	19%
Rozwiązania w obszarze płatności	16 520	15 651	6%	71 694	60 219	19%
Integracja systemów	5 295	8 859	-40%	17 140	20 032	-14%
	36 734	32 857	12%	120 114	106 478	13%

	3 miesiące do 31 grudnia 2018	3 miesiące do 31 grudnia 2017	Zmiana %	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017	Zmiana %
tys. EUR	(niebadane)	(niebadane)	%	(badane)	(badane)	%
Rozwiązania w sektorze bankowym	3 485	1 979	76%	7 331	6 180	19%
Rozwiązania w obszarze płatności	3 830	3 717	3%	16 802	14 187	18%
Integracja systemów	1 232	2 093	-41%	4 017	4 718	-15%
	8 547	7 789	10%	28 150	25 085	12%

Poniżej prezentujemy najważniejsze czynniki, które wpłynęły na wyniki finansowe poszczególnych segmentów oraz Grupy ASEE w całym 2018 roku.

Wyniki segmentu Rozwiązania w obszarze płatności

Przychody ze sprzedaży segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w 2018 roku wyniosły 57,3 mln EUR, co oznacza wzrost o 7,4 mln EUR (blisko 15%) w stosunku do poprzedniego roku. Największy wzrost sprzedaży (o 5,6 mln EUR, czyli prawie 26%) zanotowała linia segmentu odpowiedzialna za usługi związane z utrzymaniem bankomatów. Było to głównie zasługą spółek w Bośni i Hercegowinie, Chorwacji oraz Rumunii, które w 2018 roku przeprowadziły znaczące dostawy infrastruktury wraz z powiązanymi usługami, w tradycyjnym modelu utrzymania bankomatów. Payten Chorwacja realizuje ponadto nowe kontrakty na outsourcing usług płatniczych, które nie generowały jeszcze przychodów w 2017 roku. Do wyższej sprzedaży w ramach linii segmentu odpowiedzialnej za usługi utrzymania bankomatów przyczyniło się również uruchomienie przez Payten niezależnej sieci

bankomatów pod marką MoneyGet, które funkcjonują w Chorwacji, Czarnogórze oraz w Serbii. Wyższą sprzedaż zanotowały również pozostałe linie segmentu, odpowiedzialne odpowiednio za usługi związane z utrzymaniem terminali płatniczych (głównie w Chorwacji), przetwarzanie transakcji płatniczych (w Serbii), oraz eCommerce. Szczególnie cieszy wzrost sprzedaży z przetwarzania transakcji płatniczych (processing). Przychody tej linii biznesowej wzrosły w 2018 roku o 0,6 mln EUR (blisko 30%) i od czasu rozpoczęcia tej działalności w Grupie ASEE w kwietniu 2016 roku systematycznie rosną.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązania w obszarze płatności wzrósł o 1 mln EUR (14%) i osiągnął wartość 8 mln EUR. Wyższe zyski zanotowała przede wszystkim linia segmentu odpowiedzialna za utrzymanie terminali płatniczych. Istotną część wzrostu zysku tej części segmentu przypada na Payten Chorwacja, gdzie w 2018 roku realizowano dostawy terminali płatniczych i podpisywano nowe umowy utrzymaniowe. Zysk operacyjny z utrzymania terminali płatniczych wzrósł w stosunku do roku 2017 również w Słowenii,

a także w Bułgarii i Kosowie. Wartość EBIT w 2018 roku wzrosła także w liniach segmentu odpowiedzialnych za eCommerce oraz za przetwarzanie transakcji płatniczych (processing).

Wartość EBITDA segmentu Rozwiązania w obszarze płatności w 2018 roku wyniosła 16,8 mln EUR, co oznacza wzrost o 2,6 mln EUR (18%) w stosunku do roku ubiegłego.

Wyniki segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym

Segment Rozwiązania w sektorze bankowym zanotował w 2018 roku sprzedaż na poziomie 38,2 mln EUR, co oznacza wzrost o 2,4 mln EUR (blisko 7%). Wzrost ten wynikał z wyższej sprzedaży w linii odpowiedzialnej za centralne systemy bankowe przede wszystkim w Macedonii, Serbii, Bośni i Hercegowinie oraz w Rumunii, a także w linii oferującej rozwiązania mobilne - dzięki nowym projektom realizowanym przede wszystkim w Chorwacji.

Zysk z działalności operacyjnej segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym w 2018 roku wyniósł 6,3 mln EUR, co oznacza wzrost o blisko 1,6 mln EUR (33%) w stosunku do poprzedniego roku. W największym stopniu do wzrostu zysku przyczyniły się lepsze wyniki zespołów odpowiedzialnych za centralne systemy bankowe w Serbii i Macedonii, które realizowały szereg nowych projektów w całym regionie. Znacznie lepszy wynik niż w ubiegłym roku zanotował również zespół odpowiedzialny za wdrożenia systemu do zapobiegania nadużyciom finansowym InAct w Turcji. Było to po części skutkiem optymalizacji kosztów zespołu, a po części konsekwencją dodatkowego odpisu skapitalizowanych kosztów rozwoju oprogramowania, który obciążył koszty roku 2017.

Wartość EBITDA segmentu Rozwiązania w sektorze bankowym w 2018 roku wyniosła 7,3 mln EUR i wzrosła w stosunku do ubiegłego roku o 1,1 mln EUR (19%).

Wyniki segmentu Integracja systemów

Przychody ze sprzedaży segmentu Integracja systemów w całym 2018 roku wyniosły 61,5 mln EUR. Oznacza to wzrost o 12,8 mln EUR (26%) w stosunku do 2017 roku. Wyższa sprzedaż dotyczyła zarówno linii odpowiedzialnej za infrastrukturę i rozwiązania stron trzecich oraz usługi integracyjne, jak i części segmentu oferującej rozwiązania własne. Wzrost przychodów ze sprzedaży rozwiązań stron trzecich był szczególnie

widoczny w Serbii, a także w Rumunii, Macedonii i w Kosowie. Przy czym wzrost sprzedaży rozwiązań stron trzecich wynikał przede wszystkim z większej skali transakcji odsprzedaży infrastruktury, które realizowano na niższych niż w poprzednim roku marżach. Z kolei wyższą sprzedaż rozwiązań własnych zanotowano przede wszystkim w spółkach serbskiej oraz macedońskiej.

Zysk operacyjny segmentu Integracja systemów za rok 2018 wyniósł 3,1 mln EUR, co oznacza spadek o ponad 0,6 mln EUR (17%) w stosunku do roku poprzedniego. W linii odpowiedzialnej za infrastrukturę i rozwiązania stron trzecich oraz usługi integracyjne zysk operacyjny wzrósł nieznacznie, przy czym wzrost zysku był niewspółmierny w stosunku do wzrostu przychodów ze sprzedaży z uwagi na znacznie niższe marże uzyskiwane na odsprzedaży infrastruktury i licencji stron trzecich. Wynik linii odpowiedzialnej za rozwiązania własne spadł w stosunku do roku poprzedniego zarówno w związku z niższą rentownością projektów w niektórych krajach, jak i w konsekwencji przeprowadzonych w Turcji nieplanowanych odpisów skapitalizowanych kosztów rozwoju oprogramowania.

W ślad za spadkiem zysku operacyjnego segmentu Integracja systemów, spadła również wartość EBITDA, która w 2018 roku wyniosła 4 mln EUR w porównaniu do ponad 4,7 mln EUR w roku poprzednim.

Zysk netto

Skonsolidowany zysk netto Grupy ASEE za 2018 rok wyniósł 15,3 mln EUR i wzrósł o 2,3 mln EUR (18%) w stosunku do ubiegłego roku.

Wynik z działalności finansowej Grupy ASEE w 2018 roku wyniósł 839 tys. EUR, podczas gdy w roku ubiegłym było to 365 tys. EUR. Głównym powodem wzrostu był znacząco wyższy wynik na różnicach kursowych z uwzględnieniem wyceny instrumentów zabezpieczających. W największym stopniu wynikało to z niezrealizowanych dodatnich różnic kursowych z przeszacowania sald należności i gotówki utrzymywanych w USD przez turecką spółkę ASEE, w związku ze znaczącym osłabieniem się tureckiej liry w drugim i trzecim kwartale bieżącego roku.

Koszt podatku dochodowego za 2018 rok wyniósł 3 mln EUR (efektywna stopa podatkowa 16,5%) w porównaniu do 2,9 mln EUR w roku ubiegłym (efektywna stopa podatkowa 18,4%). Obciążenie podatkiem dochodowym wynika z bieżących operacji w poszczególnych krajach oraz z podatków związanych z otrzymywanymi przez spółkę

holdingową dywidendami od spółek zależnych. W ciągu 2017 roku przychody z dywidend od spółek spoza Unii Europejskiej (Macedonia, Serbia oraz Bośnia i Hercegowina) wyniosły 23 mln PLN, natomiast w 2018 roku było to 18 mln PLN. Wpłata dywidend spoza UE wiązała się z koniecznością zapłaty podatku u źródła oraz wpłynęła na wyższą efektywną stopę podatkową Grupy ASEE, przy czym wpływ ten był większy w 2017 roku. Efektywna stopa podatkowa z wyłączeniem podatku związanego z wypłatą dywidend w 2018 roku nieznacznie spadła w stosunku do roku ubiegłego.

Analiza wskaźnikowa

	3 miesiące do 31 grudnia 2018 (niebadane)	3 miesiące do 31 grudnia 2017 (niebadane)	Rok zakończony 31 grudnia 2018 (badane)	Rok zakończony 31 grudnia 2017 (badane)
Marża zysku brutto ze sprzedaży	22,7%	27,0%	24,0%	25,2%
Marża zysku EBITDA	16,6%	20,5%	17,9%	18,7%
Marża zysku operacyjnego	11,2%	13,6%	11,1%	11,5%
Marża zysku za okres sprawozdawczy	9,0%	11,3%	9,7%	9,6%
Stopa zwrotu z kapitału własnego (ROE)			8,7%	7,5%
Stopa zwrotu z aktywów (ROA)			6,8%	5,9%

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

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

Marża zysku brutto ze sprzedaży za 2018 rok wyniosła 24%, co oznacza spadek o 1,2 punktu procentowego w stosunku do roku poprzedniego. Spadek marży zysku brutto na sprzedaży był efektem większego udziału sprzedaży infrastruktury i rozwiązań stron trzecich w strukturze przychodów Grupy ASEE. Udział ten wzrósł z 34,2% w 2017 roku do 37,2% w roku kolejnym. Odsprzedaż infrastruktury i rozwiązań stron trzecich w 2018 roku była ponadto realizowana na niższych marżach niż w roku poprzednim. W tym samym okresie nieznacznie wzrosła rentowność sprzedaży rozwiązań własnych, jednak nie było to w stanie w pełni skompensować wpływu czynników opisanych powyżej.

Większy udział sprzedaży infrastruktury i rozwiązań stron trzecich w strukturze sprzedaży oraz niższa rentowność tych transakcji wpłynęła również na obniżenie marż na kolejnych poziomach. Marża zysku EBITDA spadła z 18,7% w 2017 roku do 17,9% w roku kolejnym. Z kolei marża zysku operacyjnego spadła tym samym czasie z 11,5% do 11,1%.

Mimo spadku rentowności operacyjnej, marża zysku za okres sprawozdawczy nieznacznie wzrosła i w roku 2018 osiągnęła poziom 9,7%. Było to skutkiem dodatniego wyniku na operacjach finansowych oraz niższej efektywnej stopy podatkowej, co opisano powyżej.

Było to związane z niższymi niż w ubiegłym roku obciążeniami podatkowymi w Turcji oraz w Bośni i Hercegowinie. Turecka spółka ASEE od kwietnia 2018 roku ma status centrum R&D, czym wiąza się dodatkowe ulgi podatkowe, natomiast spółka w Bośni i Hercegowinie skorzystała z ulg związanych z nowymi zatrudnieniami. W 2018 roku wzrosło z kolei efektywne obciążenie podatkiem dochodowym operacji ASEE w Serbii, co wiązało się z niepodatkowym charakterem części odpisów przeprowadzonych w ciągu roku.

Wzrost zysku netto w 2018 roku przełożył się na poprawę wskaźników ROA oraz ROE w tym okresie. Stopa zwrotu z kapitału własnego za okres ostatnich 12 miesięcy zakończony 31 grudnia 2018 roku wyniosła 8,7% (wzrost o 1,2 punktu procentowego) natomiast stopa zwrotu z aktywów osiągnęła poziom 6,8% (wzrost o 0,9 punktu procentowego).

	31 grudnia 2018 (badane)	31 grudnia 2017 (badane)
Kapitał pracujący (w tys. PLN)	159 613	118 177
Wskaźnik płynności bieżącej	1,8	1,7
Wskaźnik płynności szybkiej	1,6	1,5
Wskaźnik natychmiastowej płynności	0,8	0,7

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

Wartość kapitału pracującego na dzień 31 grudnia 2018 roku wyniosła 159,6 mln PLN, co oznacza wzrost o 41,5 mln PLN w stosunku do salda z końca 2017 roku. Zmiana wynika ze wzrostu wartości aktywów obrotowych o 74,2 mln PLN, przy jednoczesnym wzroście salda zobowiązań krótkoterminowych o 32,7 mln PLN. Aktywa obrotowe wzrosły przede wszystkim w związku z wyższymi saldami środków pieniężnych i należności handlowych, przy jednoczesnym spadku salda zapasów. Wzrost zobowiązań krótkoterminowych był głównie skutkiem wyższych sald zobowiązań handlowych oraz wzrostu kwoty krótkoterminowej części kredytów i pożyczek.

Wyższe salda środków pieniężnych i depozytów oraz krótkoterminowych aktywów finansowych podniosły wartość wskaźników płynności na koniec grudnia 2018 roku.

Analiza zadłużenia

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
	(badane)	(badane)
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	22,7%	21,7%
Dług / kapitał własny	6,3%	6,3%
Dług / (dług + kapitał własny)	5,9%	5,9%

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

Wskaźnik zadłużenia ogólnego wzrósł z 21,7% na koniec 2017 roku do 22,7% na dzień 31 grudnia 2018 roku. Ta zmiana to przede wszystkim efekt wzrostu w trakcie 2018 roku sald zobowiązań handlowych o 20,8 mln PLN. Poziom zobowiązań odsetkowych na koniec grudnia 2018 roku wzrósł tylko nieznacznie (o 3 mln PLN) w związku z czym wskaźniki długu do kapitału własnego oraz długu do sumy pasywów pozostały na takich samych poziomach jak w roku poprzednim. Zgodnie z planem spłacano historyczne zadłużenie, zaciągając jednocześnie nowe zobowiązania przeznaczone na inwestycje w infrastrukturę wykorzystywaną w kolejnych projektach outsourcingu usług płatniczych.

Struktura skonsolidowanego bilansu

Struktura aktywów

	31 grudnia 2018 tys. PLN	31 grudnia 2017 tys. PLN	31 grudnia 2018 %	31 grudnia 2017 %
Aktywa trwałe	627 571	630 553	63%	69%
Rzeczowe aktywa trwałe	128 692	131 958	13%	14%
Wartości niematerialne	10 854	17 946	1%	2%
Wartość firmy	481 089	475 360	49%	52%
Pozostałe	6 936	5 289	1%	1%
Aktywa obrotowe	361 995	287 762	37%	31%
Zapasy	17 006	24 792	2%	3%
Należności handlowe i rozliczenia międzyokresowe	155 973	130 201	16%	14%
Aktywa z tytułu umów z klientami	10 433	12 025	1%	1%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	3 761	792	0%	0%
Środki pieniężne i depozyty	164 887	115 712	17%	13%
Pozostałe	9 935	4 240	1%	0%
RAZEM AKTYWA	989 566	918 315	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 2018 roku wartość firmy wzrosła o 5,7 mln PLN, wyłącznie za sprawą różnic kursowych z przeliczenia.

Drugą największą pozycją aktywów Grupy ASEE są rzeczowe aktywa trwałe, w których prezentowane są między innymi terminale płatnicze i bankomaty wykorzystywane w celu świadczenia usług outsourcingu procesów płatniczych realizowanych w segmencie Rozwiązania w obszarze płatności. Wartość rzeczowych aktywów trwałych nieznacznie spadła w ciągu 2018 roku (o 3,3 mln PLN).

Spadek wartości niematerialnych o 7,1 mln PLN wynika głównie z amortyzacji oraz częściowej likwidacji oprogramowania ujętego w ramach zakończonych prac rozwojowych przy malejących kwotach skapitalizowanych kosztów projektów rozwojowych.

Wartość aktywów obrotowych na koniec 2018 roku wzrosła o 74,2 mln PLN w stosunku do stanu z grudnia roku poprzedniego. Wzrost ten wynikał przede wszystkim z wyższego salda środków pieniężnych i depozytów oraz krótkoterminowych aktywów finansowych (o 52,1 mln PLN) a także należności (o 26,2 mln PLN).

Struktura Pasywów

	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017	31 grudnia 2018	31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN	%	%
Kapitał własny	765 089	719 312	77%	78%
Zobowiązania długoterminowe	22 095	29 418	2%	3%
Oprocentowane kredyty bankowe	17 223	22 281	2%	2%
Inne	4 872	7 137	0%	1%
Zobowiązania krótkoterminowe	202 382	169 585	20%	18%
Oprocentowane kredyty bankowe i pożyczki	30 836	22 710	3%	2%
Zobowiązania handlowe i rozliczenia międzyokresowe kosztów	91 723	69 700	9%	8%
Zobowiązania z tytułu umów z klientami	37 166	36 319	4%	4%
Zobowiązania finansowe	829	998	0%	0%
Pozostałe zobowiązania krótkoterminowe	41 828	39 858	4%	4%
RAZEM PASYWA	989 566	918 315	100%	100%

Udział kapitałów własnych w strukturze pasywów ogółem spadł z 78% na dzień 31 grudnia 2017 roku do 77% na koniec 2018 roku, natomiast ich wartość wzrosła o 45,8 mln PLN głównie za sprawą wyniku roku 2018 oraz różnic kursowych z przeliczenia jednostek zależnych. Wartość zobowiązań długoterminowych spadła w trakcie 2018 roku o 7,3 mln PLN przede wszystkim na skutek niższego salda kredytów i pożyczek. Natomiast wartość zobowiązań krótkoterminowych wzrosła w tym samym okresie o 32,7 mln PLN, do czego w największym stopniu przyczyniły się wyższe zobowiązania handlowe (o 20,8 mln PLN) oraz wyższe saldo kredytów i pożyczek w części krótkoterminowej.

Struktura rachunku przepływów pieniężnych

	Rok zakończony 31 grudnia 2018	Rok zakończony 31 grudnia 2017
	tys. PLN	tys. PLN
Środki pieniężne na początek okresu	115 562	118 058
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	120 804	94 336
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(43 288)	(64 758)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	(27 651)	(23 880)
Różnice kursowe	(588)	(8 194)
Środki pieniężne na koniec okresu	164 839	115 562

Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej w roku 2018 roku wyniosły 120,8 mln PLN i były o 26,5 mln PLN wyższe niż w roku poprzednim. Wzrost przepływów operacyjnych był przede wszystkim konsekwencją lepszych wyników Grupy, przy nieco wyższej niż w roku 2017 amortyzacji. Spośród zmian w kapitale obrotowym pozytywny wpływ na przepływy operacyjne miało zmniejszenie salda zapasów. Wzrost skali biznesu spowodował wzrost wartości zapłaconego podatku dochodowego o 4,2 mln PLN.

Wydatki w ramach działalności inwestycyjnej w 2018 roku wyniosły 43,3 mln PLN, co oznacza spadek o 21,5 mln PLN w stosunku do roku ubiegłego. Niższe nakłady inwestycyjne to przede wszystkim konsekwencja mniejszych wydatków na nabycie rzeczowych aktywów trwałych i wartości niematerialnych, które spadły z 65,1 mln PLN w 2017 roku do 39,1 mln PLN w kolejnym roku. Spadek o 26 mln PLN to przede wszystkim efekt mniejszej skali wydatków na infrastrukturę dla segmentu Rozwiązania w obszarze płatności. Nakłady na sprzęt wykorzystywany w outsourcingu procesów płatniczych oraz przy tworzeniu niezależnych sieci bankomatów w roku 2018 wyniosły 32 mln PLN, podczas gdy w roku poprzednim wydano na infrastrukturę blisko 58 mln PLN.

Przepływy z działalności finansowej w 2018 roku zamknęły się saldem -27,6 mln PLN. Ujemny przepływ wynika przede wszystkim z dywidendy w kwocie 27 mln PLN, wypłaconej akcjonariuszom ASEE w lipcu 2018 roku. Wpływy z pożyczek i kredytów w 2018 roku przewyższyły spłaty o 2,1 mln PLN. Zewnętrzne finansowanie w Grupie ASEE związane jest przede wszystkim z zakupami infrastruktury wykorzystywanej w projektach outsourcingowych, realizowanych przez segment Rozwiązania w obszarze płatności. Wydatki na nabycie udziałów niekontrolujących w kwocie 0,7 mln PLN w 2017 roku związane były z nabyciem kolejnych udziałów w serbskiej spółce ChipCard.

13. CHARAKTERYSTYKA ZEWNĘTRZNYCH I WEWNĘTRZNYCH CZYNNIKÓW ISTOTNYCH DLA ROZWOJU SPÓŁKI I GRUPY

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

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 2019 roku. Istnieje jednak wiele czynników zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym, które bezpośrednio, bądź pośrednio mogą mieć wpływ na osiągane w następnych kwartałach wyniki finansowe.

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

- Sytuację gospodarczą w regionie Europy Południowo – Wschodniej i Turcji, przede wszystkim w kontekście dobrej koniunktury gospodarczej w regionie w ostatnich kilku latach, która wpływa na kondycję finansową klientów Grupy ASEE, a tym samym na ich skłonność do inwestowania w rozwiązania IT; utrzymanie dobrej koniunktury w kolejnych latach może przełożyć się na dalszą poprawę wyników finansowych ASEE, podczas gdy ewentualne spowolnienie gospodarcze może ograniczyć popyt na produkty i usługi Grupy;
- 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 rozwiązań IT pozostaje niedoinwestowana w stosunku do krajów Europy Zachodniej;
- Szanse i ryzyka związane z szybkimi zmianami technologicznymi i innowacjami na rynku IT, a także w samym sektorze bankowym i płatniczym;
- Zmiany regulacyjne w sektorze bankowym i płatniczym, które z jednej strony mogą

generować popyt na dodatkowe usługi ze strony Grupy, z drugiej otwierają dostęp do sektora nowym graczom i nowym technologiom, co może skutkować spadkiem konkurencyjności rozwiązań oferowanych przez ASEE;

- 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;
- 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.

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;
- Możliwość rozszerzenia oferty produktowej ASEE w efekcie organicznego rozwoju lub w związku z ewentualnymi przyszłymi akwizycjami;
- 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.

14. 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 związku z prowadzoną obecnie działalnością oraz planowanym rozwojem, na wyniki 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. Osiągane przez nas rezultaty finansowe są zatem uzależnione od poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach, tempa wzrostu PKB, stopy 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 oraz obniżenie skłonności do inwestowania w przedsiębiorstwach.

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, międzynarodowych firm technologicznych, firm informatycznych zajmujących się outsourcingiem, a także podmiotów zajmujących się tworzeniem oprogramowania, w tym ze strony wewnętrznych działów informatycznych dużych spółek operujących 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, co nasila presję konkurencyjną.

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. 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. Ewentualne decyzje central banków o wyborze innych uczestników rynku informatycznego w dziedzinie technologii, może niekorzystnie wpłynąć na działalność Grupy ASEE.

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 długoterminowych 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)

Większość umów o świadczenie usług lub dostarczanie produktów informatycznych zawartych przez Grupę przewiduje stałe wynagrodzenie. W związku z tym nie są one 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 dostępu 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 długotermałe i wymagają dużych nakładów pracy. Realizacja umów zawartych z największymi odbiorcami wpływa na nasze przychody w kolejnych latach. Wprawdzie sprzedaż do żadnego z naszych klientów nie przekroczyła w 2018 roku 4% całości przychodów Grupy, ale często nasi klienci w poszczególnych krajach są członkami międzynarodowych grup bankowych i ewentualna utrata całej takiej grupy mogłaby mieć widoczny wpływ na przychody ASEE.

Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców

Działalność Grupy charakteryzuje się ścisłą współpracą z dużymi firmami zagranicznymi, szczególnie w segmentach Rozwiązania w obszarze płatności oraz Integracja systemów. 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 rozwiązań, 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 w miarę nasycania się i dojrzewania tych rynków, marże będą ulegać 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,

zawiazywać 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 spółek zależnych ASEE, szczególnie biorąc pod uwagę, że spółki Grupy działają na różnych rynkach i w różnych krajach. Nasza strategia zakłada integrację spółek zależnych w ramach segmentów operacyjnych 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. Utrata niektórych

z kluczowych członków personelu miałyby 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 rozwiązań informatycznych. 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 2018 roku Grupa ASEE podjęła decyzję o likwidacji skapitalizowanych kosztów prac rozwojowych o wartości 5,1 mln PLN, co opisano w punkcie 9 Not objaśniających do Skonsolidowanego Sprawozdania Finansowego Grupy. Istnieje ryzyko, że w przyszłości pojawi się konieczność utworzenia kolejnych odpisów wartości niematerialnych.

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 International a.s., nasz akcjonariusz większościowy i spółka zależna Asseco Poland S.A., jest właścicielem 51,06% akcji Spółki. Spodziewamy się, że Asseco International a.s. utrzyma pozycję akcjonariusza większościowego, a także utrzyma znaczący wpływ na działalność Spółki. Zakres

uprawnień związanych z akcjami Spółki posiadanymi przez Asseco International a.s. jest znaczący i należy liczyć się z faktem, że Asseco International a.s. ma w obecnej sytuacji dominujący wpływ na decyzje strategiczne Spółki.

15. 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). 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 finansowych,
- 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.

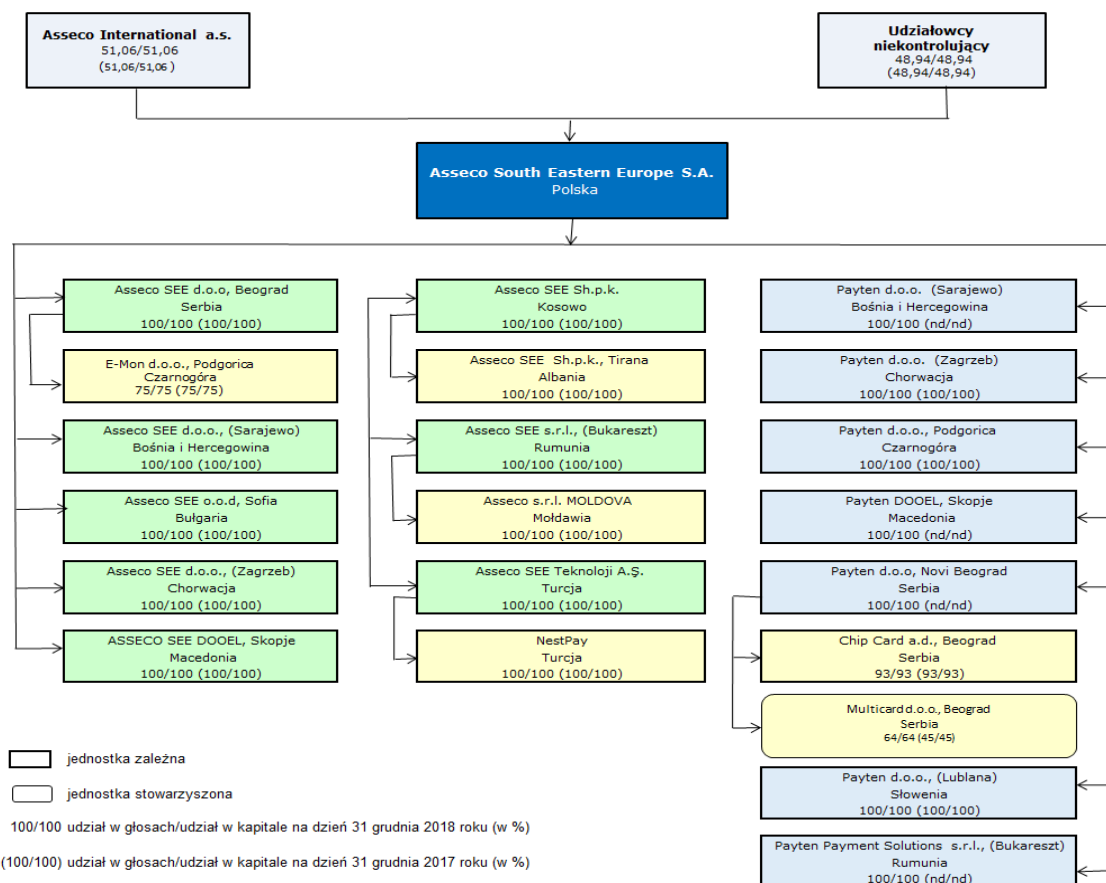
Sprawozdanie finansowe jednostkowe Spółki oraz skonsolidowane sporządzane jest przez Szefa Sprawozdawczości Grupowej, natomiast ostateczna treść zatwierdzana jest przez Zarząd Spółki, który nadzoruje poszczególne obszary działalności i procesy.

16. OPIS GŁÓWNYCH INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH

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

17. 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 International a.s. Miejsce w strukturach oraz powiązania kapitałowe i organizacyjne zostały zaprezentowane na poniższym schemacie organizacyjnym Grupy ASEE.



18. INFORMACJE O TRANSAKcjACH Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W 2018 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 2018 roku zostały zaprezentowane w punkcie 30 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE oraz w punkcie 25 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego ASEE S.A.

19. OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 roku Grupa ASEE nie miała problemów z terminowym regulowaniem własnych zobowiązań, zarówno finansowych wobec dostawców czy kredytodawców, jak i obowiązkowych obciążeń na rzecz państwa oraz zobowiązań inwestycyjnych.

20. INFORMACJE O UMOWACH DOTYCZĄCYCH KREDYTÓW I POŻYCZEK

Informacje dotyczące zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek Grupy ASEE na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień 31 grudnia 2017 roku zostały zaprezentowane w punkcie 21 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2018 oraz w punkcie 20 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego ASEE S.A.

21. INFORMACJE O UDZIELONYCH W DANYM ROKU POŻYCZKACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 Jednostka Dominująca udzieliła pożyczek jednostkom zależnym. Podstawowe informacje dotyczące tych pożyczek prezentuje tabela poniżej:

Nazwa jednostki	31 grudnia 2018 tys. PLN	Efektywna stopa procentowa %	Waluta	Termin wymagalności
Payten BiH	430	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-07-02
Payten BiH	3 037	3M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-31
	3 467			

Na dzień 31 grudnia 2018 roku stan pożyczek udzielonych w latach poprzednich przedstawiał się następująco:

Nazwa jednostki	31 grudnia 2018 tys. PLN	Efektywna stopa procentowa %	Waluta	Termin wymagalności
ASEE Bułgaria	597	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-07-15
Payten Słowenia	430	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
Payten Słowenia	776	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
Payten, Chorwacja	1 057	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
Payten Słowenia	346	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
Payten, Chorwacja	487	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-19
Payten, Chorwacja	559	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Serbia	354	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-03-31
Payten, Chorwacja	1 097	1M EURIBOR+ marża	EUR	2020-12-14
ASEE Bułgaria	258	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-05-30
Payten Serbia	89	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-03-31
Payten Serbia	262	3M EURIBOR+ marża	EUR	2019-03-31
ASEE BiH	876	3M EURIBOR+ marża	EUR	2024-09-13
Payten, Chorwacja	4 997	1M EURIBOR+ marża	EUR	2021-08-25
Payten, Chorwacja	3 240	1M EURIBOR+ marża	EUR	2022-03-25
	15 425			

Na dzień 31 grudnia 2018 roku wartość pożyczek udzielonych ASEE Bułgaria jest objęta odpisem aktualizującym w wysokości 774 tys. PLN. Odpisu tego dokonano w 2017 roku w związku z utworzonym odpisem inwestycji w tę spółkę

i oceną możliwości spłaty przez nią należności z tytułu pożyczek.

Dodatkowo Jednostka Dominująca udzieliła pożyczki podmiotowi niepowiązanemu, której saldo na dzień bilansowy wynosiło 91 tys. PLN. Pożyczkobiorcą jest firma zagraniczna współpracująca z Grupą ASEE w zakresie sprzedaży rozwiązań Grupy poza regionem Europy Południowo-Wschodniej.

22. INFORMACJE O PORĘCZENIACH I GWARANCJACH

W roku zakończonym 31 grudnia 2018 Jednostka Dominująca nie udzieliła jednostkom zależnym nowych gwarancji/poręczeń.

Informacje o zobowiązaniach pozabilansowych z tytułu poręczeń i gwarancji Grupy ASEE zostały opisane w punkcie 27 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy ASEE za rok 2018 oraz w punkcie 24 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego ASEE za rok 2018.

23. OPIS WYKORZYSTANIA WPŁYWÓW Z EMISJI

W okresie sprawozdawczym zakończonym dnia 31 grudnia 2018 nie miała miejsca emisja akcji.

24. 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.

25. MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Nawiązując do strategii opisaną 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 w niezależnych sieciach bankomatów, a także 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.

26. ZMIANY W ZASADACH ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM I JEGO GRUPĄ KAPITAŁOWĄ

Zmiany w zasadach zarządzania Grupą, które zostały wprowadzone w 2018 roku oraz dalsze plany, co do kierunków tych zmian zostały opisane w punkcie 6 niniejszego sprawozdania.

27. UMOWY ZAWARTE MIĘDZY EMITENTEM A OSOBAMI ZARZĄDZAJĄCYMI I NADZORUJĄCYMI

Umowy w przedmiocie opisanym powyżej nie wystąpiły.

28. SYSTEM KONTROLI PROGRAMÓW AKCJI PRACOWNICZYCH

W dniu 23 czerwca 2017 roku Asseco Poland S.A. podpisała z menadżerami spółek Grupy ASEE S.A. umowy objęcia akcji ASEE S.A. Łącznie przedmiotem programu jest 2 221 356 akcji ASEE S.A., stanowiących 4,28% kapitału zakładowego spółki. Członkowie Zarządu ASEE S.A. oraz podmioty powiązane przez Członków Zarządu ASEE S.A. objęły łącznie 1 572 424 akcji. Pozostałe 648 932 akcje zostały objęte przez osoby zarządzające ze spółek zależnych Grupy ASEE.

Umowy stanowią transakcję płatności na bazie akcji w rozumieniu MSSF 2, rozliczaną w instrumentach kapitałowych.

Szczegółowe informacje dotyczące programu płatności w formie akcji zostały zaprezentowane w punkcie 28 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy za rok 2018.

29. 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 2018 oraz w punkcie 27 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego ASEE S.A.

30. 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 20 lutego 2019 roku/ 31 grudnia 2018 roku

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZA
Asseco International a.s.	26 494 676	51,06%
Aviva OFE	9 455 000	18,22%
Aviva Investors Poland TFI S.A.	2 607 217	5,02%
Pozostali akcjonariusze	13 337 358	25,70%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2018 roku AI (jednostka dominująca wyższego szczebla) posiadała 26 494 676 akcji Spółki, stanowiących 51,06% kapitału zakładowego Spółki i uprawniających do 26 494 676 głosów na Walnym Zgromadzeniu Spółki, co stanowi 51,06% ogólnej liczby głosów. Jednostką dominującą w stosunku do Asseco International jest Asseco Poland S.A.

Na dzień 31 grudnia 2017 roku

Akcjonariusz	Liczba posiadanych akcji i głosów na WZA	Udział w kapitale zakładowym i w ogólnej liczbie głosów na WZA
Asseco International a.s.	26 494 676	51,06%
Aviva OFE	8 809 000	16,97%
Pozostali akcjonariusze	16 590 575	31,97%
	51 894 251	100,00%

Na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień 31 grudnia 2017 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.

31. 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			
	20 lutego 2019	31 grudnia 2018	24 października 2019	31 grudnia 2017
Jozef Klein	-	-	-	-
Adam Góralski	-	-	-	-
Jacek Duch	-	-	-	-
Artur Kucharski	-	-	-	-
Adam Pawłowicz	-	-	-	-

Członkowie Zarządu	liczba akcji – stan na dzień			
	20 lutego 2019	31 grudnia 2018	24 październik 2019	31 grudnia 2017
Piotr Jeleński	967 492	967 492	967 492	967 492
Miljan Mališ ¹⁾	300 000	300 000	300 000	300 000
Miodrag Mirčetić ²⁾	275 482	275 482	275 482	275 482
Marcin Rułnicki	30 000	30 000	30 000	30 000

1) Miljan Mališ, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki Mini Invest d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A. Na dzień 31 grudnia 2018 roku oraz na dzień 20 lutego 2019 roku Mini Invest d.o.o. posiada 300 000 szt akcji ASEE S.A.

2) Miodrag Mirčetić, członek Zarządu ASEE S.A. jest udziałowcem spółki I4 INVENTION d.o.o., akcjonariusza ASEE S.A. Na dzień 31 2018 roku oraz na dzień 20 lutego 2019 roku spółka I4 INVENTION d.o.o. posiada 275 482 szt akcji ASEE S.A.

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

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

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

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

Umowa z podmiotem uprawnionym do badania sprawozdań finansowych, Deloitte Audit spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółka komandytowa w przedmiocie badania jednostkowego oraz skonsolidowanego sprawozdania finansowego ASEE S.A. sporządzonego za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku została zawarta w dniu 9 maja 2018 roku.

34. 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 2018.

35. OPIS ISTOTNYCH POZYCJI POZABILANSOWYCH

Istotnych pozycji pozabilansowych zostały opisane w punkcie 27 Not objaśniających do rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego Grupy

ASEE za rok 2018 oraz w punkcie 24 Not objaśniających do rocznego sprawozdania finansowego ASEE za rok 2018.

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

Na dzień 31 grudnia 2018 roku spółka ASEE Rumunia jest stroną postępowania sądowego wytoczonego przez Romsys S.R.L., która żąda od ASEE Rumunia zapłaty odszkodowania w wysokości 1 226 tys. EUR w celu zrekompensowania strat poniesionych do tej pory z tytułu rzekomo nieuczciwej konkurencji. W dniu 28 lutego 2018 roku Sąd pierwszej instancji oddalił powództwo Romsys S.R.L. Wyrok nie jest prawomocny, stronie przysługuje prawo wniesienia apelacji. 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, ASEE Rumunia utworzyła rezerwę tylko na koszty postępowania sądowego.

Spółka ASEE Chorwacja jest stroną postępowania sądowego wytoczonego przez eSanctuary SAGL, która żąda od ASEE Chorwacja zapłaty odszkodowania w wysokości 306 tys. EUR tytułem prowizji od kontraktów realizowanych przez ASEE Chorwacja na rynku włoskim. Do 2016 roku strony łączyła umowa o współpracy (Partner and Reseller Agreement) rozwiązana przez ASEE Chorwacja. Rozprawa sądowa w tej sprawie zaplanowana jest na dzień 11 lutego 2019 roku. Strony sporu toczą równolegle rozmowy ugodowe. Na tym etapie postępowania Zarząd ASEE Chorwacja uważa, że jest mało prawdopodobne, iż spółka poniesie znaczne straty w związku z tym.

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.

37. INFORMACJE W ODNIESIENIU DO EMITENTA

Informacje w odniesieniu do emitenta wymagane §71 ust. 5 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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. z 2018 r, poz.757) zostały zawarte w oświadczeniu o stosowaniu ładu korporacyjnego opublikowanego wraz z raportem rocznym ASEE S.A. w dniu 20 lutego 2019 roku.

38. OŚWIADCZENIE NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH

Oświadczenie na temat informacji niefinansowych Grupy Asseco obejmującej Emitenta i jego jednostki zależne sporządza Asseco Poland S.A. z siedzibą w Rzeszowie.

Podpisy wszystkich Członków Zarządu Asseco South Eastern Europe S.A. pod Sprawozdaniem Zarządu z Działalności Spółki i Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 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 20 lutego 2019 roku

OŚWIADCZENIA ZARZĄDU ASEE S.A.

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 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 sprawozdanie finansowe Asseco South Eastern Europe S.A. oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Asseco South Eastern Europe za rok zakończony dnia 31 grudnia 2018 roku oraz dane porównywalne zawarte w tych sprawozdaniach zostały sporządzone zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zatwierdzonymi przez Unię Europejską, wydanymi i obowiązującymi na dzień sporządzenia niniejszych sprawozdań finansowych oraz że zaprezentowane dane odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy Spółki i Grupy Asseco South Eastern Europe. Sprawozdanie z działalności Spółki i Grupy Asseco South Eastern Europe zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Spółki i Grupy Asseco South Eastern Europe, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

ZARZĄD ASSECO SOUTH EASTERN EUROPE S.A.:

Piotr Jeleński Prezes Zarządu

Miljan Mališ Członek Zarządu

Miodrag Mirčetić Członek Zarządu

Signature Not Verified
Digitally signed by Miodrag
Mirčetić
Date: 2019.02.20 16:08:19 CET

Marcin Rulnicki Członek Zarządu

Signature Not Verified
Dokument podpisany przez
Marcin Rulnicki
Data: 2019.02.20 14:43:50 CET

Signature Not Verified
Dokument podpisany przez
Piotr Jeleński
Data: 2019.02.20 15:13:49 CET

Rzeszów, dnia 20 lutego 2019 roku