



**ASBIS**<sup>®</sup>

**SUCCESS THROUGH FOCUS**



**Skonsolidowane Niefinansowe  
Sprawozdanie za 2018**

**ASBISc Enterprises Plc**

Limassol, Cypr, 28 marca 2019 roku

## Spis treści

LIST DO INTERESARIUSZY.....	3
WPROWADZENIE DO SPRAWOZDANIA.....	5
MODEL BIZNESOWY .....	6
ŁAD KORPORACYJNY .....	16
INTERESARIUSZE.....	20
POLITYKI DOTYCZĄCE KWESTII SPOŁECZNYCH I PRACOWNICZYCH.....	24
POLITYKI DOTYCZĄCE RESPEKTOWANIA PRAW CZŁOWIEKA .....	29
POLITYKI DOTYCZĄCE WPŁYWU NA ŚRODOWISKO.....	31
POLITYKI PRZECIWDZIAŁANIA KORUPCJI I ŁAPOWNICTWU .....	33
ZARZĄDZANIE RYZYKIEM .....	35
WSKAŹNIKI NIEFINANSOWE.....	38

## List do Interesariuszy

### Spółeczna odpowiedzialność jest ważnym tematem dla ASBISu.

Drodzy Interesariusze,

Z wielką przyjemnością przedstawiam Wam drugie Skonsolidowane Niefinansowe Sprawozdanie przygotowane przez ASBIS.

2018 rok był pracowitym i udanym rokiem dla ASBISu. W sferze biznesowej poszerzyliśmy naszą obecność geograficzną, zdywersyfikowaliśmy nasze kompetencje, wprowadziliśmy nowe marki własne oraz zwiększyliśmy pozycję gotówkową, przygotowując Spółkę na przyszłość i potencjalne zmiany w sektorze.

Nasze działania w 2018 roku koncentrowały się również na społecznej odpowiedzialności biznesu. Uważamy, iż odpowiedzialne i transparentne prowadzenie biznesu jest kluczem do zrównoważonego wzrostu ASBISu. Z tego względu prowadziliśmy dalsze działania z zakresu odpowiedzialności społecznej, które obiecaliśmy w pierwszym Sprawozdaniu Niefinansowym opublikowanym w czerwcu 2018 roku.

W 2018 roku skoncentrowaliśmy nasze działania na sformalizowaniu i zaktualizowaniu naszych wewnętrznych polityk. Poza zaktualizowaną Polityką Ochrony Sygnałów posiadamy również Kodeks Postępowania oraz Politykę Etyki Biznesowej (która zawiera Politykę przeciwdziałania korupcji i

łapownictwu). Sformalizowaliśmy również naszą politykę dotyczącą zarządzania personelem, aby podkreślić istotność różnorodności oraz budowania zespołów. Chcemy, aby ASBIS był przejrzystą spółką zarówno dla wewnętrznych jak i zewnętrznych interesariuszy. Nowe polityki zostały przygotowane i zatwierdzone przez Radę Dyrektorów. Będziemy się teraz koncentrować na ich implementacji w całej Grupie oraz szkoleniu pracowników.

Działając w około 60 krajach, jesteśmy świadomi, iż ASBIS ma wpływ na klientów w tych krajach, oferując im wysokiej jakości rozwiązania, oraz na społeczności lokalne poprzez posiadanie biur w 26 krajach i zatrudnianie w nich personelu. Dążymy do tego, aby nasz wpływ był jak najbardziej pozytywny.

Podobnie jak w poprzednich latach, ASBIS kontynuował koncentrację na zarządzaniu ryzykiem, które jest kluczowe w szybko zmieniającym się segmencie dystrybucji IT. Planujemy przyjrzeć się bliżej niefinansowej stronie ryzyka i zwiększyć integrację niefinansowych wskaźników z naszymi celami korporacyjnymi, tak abyśmy mogli pozostać wiarygodnym partnerem dla naszych interesariuszy.

Siarhei Kostevitch

Przewodniczący Rady Dyrektorów oraz Dyrektor Generalny

## ■ KLUCZOWE WSKAŹNIKI NIEFINANSOWE ZA 2018 ROK ■

**30 000** aktywnych klientów  
w **60** krajach



spółki zależne  
w **26** krajach



**1 401**  
średnio  
pracowników



**21 000+**  
produktów w ofercie



**4** kluczowe regiony  
działalności



**2** centra  
dystrybucyjne



**60%**  
transakcji on-line



**190+**  
vendorów



**4** marki własne



# Wprowadzenie do Sprawozdania

## Drugie Niefinansowe Sprawozdanie ASBISu.

Niniejsze Niefinansowe Sprawozdanie zostało przygotowane przez ASBIS na podstawie danych za 2018 rok dla całej Grupy. Uwzględnia on również dane porównywalne za 2017 rok.

Jako że akcje ASBISu notowane są na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w Polsce, Sprawozdanie to zostało przygotowane zgodnie z wymogami polskiej Ustawy o Rachunkowości, która implementuje do polskiego prawa unijną dyrektywę 2014/95/EU. Sprawozdanie zostało stworzone na poziomie skonsolidowanym, gdyż na tym poziomie ASBIS spełnia kryteria przedstawione w artykule 55.2b. Zarówno w 2017 jak i 2018 roku Grupa zatrudniała ponad 500 pracowników średniorocznie, jej aktywa przekroczyły 102 mln PLN a obrót przekroczył 204 mln PLN. Podobne ujawnienia wymagane są na Cyprze, gdzie mieści się siedziba ASBISu.

Sprawozdanie jest publikowane razem ze Skonsolidowanym Raportem Rocznym za 2018 rok zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów o raportach bieżących i okresowych. Sprawozdanie jest zgodne z wymogami Ustawy o Rachunkowości z paragrafu 49b punkty 2-8.

Sprawozdanie to zostało przygotowane w oparciu o polityki i długoterminowe praktyki Grupy. Sprawozdanie zostało stworzone w oparciu o własną

metodologię, inspirowaną międzynarodowymi standardami GRI Standards. Oceny istotności na potrzeby niniejszego Sprawozdania nie uległy zmianie w porównaniu do poprzedniego Sprawozdania, gdyż nie nastąpiła znacząca zmiana w modelu biznesowym. Mimo tego, Rada Dyrektorów potwierdziła, iż kluczowe grupy interesariuszy omawiane w tym Sprawozdaniu nie uległy zmianie w stosunku do poprzedniego Sprawozdania. W związku z tym, analiza interesariuszy nie była powtarzana. Sprawozdanie zostało przygotowane z należytą starannością, nie podlegało jednak audytowi żadnej strony trzeciej.

**Przejrzystość  
jest dla nas ważna.**

# Model biznesowy

**ASBIS to „one-stop-shop” dla producentów i integratorów sprzętu IT.**

## PODSUMOWANIE

ASBISc Enterprises Plc (“ASBIS”) jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop".

Działalność Spółki koncentruje się w następujących krajach: Słowacja, Polska, Czechy, Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, kraje Bliskiego Wschodu (między innymi Zjednoczone Emiraty Arabskie, Królestwo Arabii Saudyjskiej, Katar i inne państwa Zatoki), Rosja, Białoruś, Kazachstan, Ukraina i Łotwa.

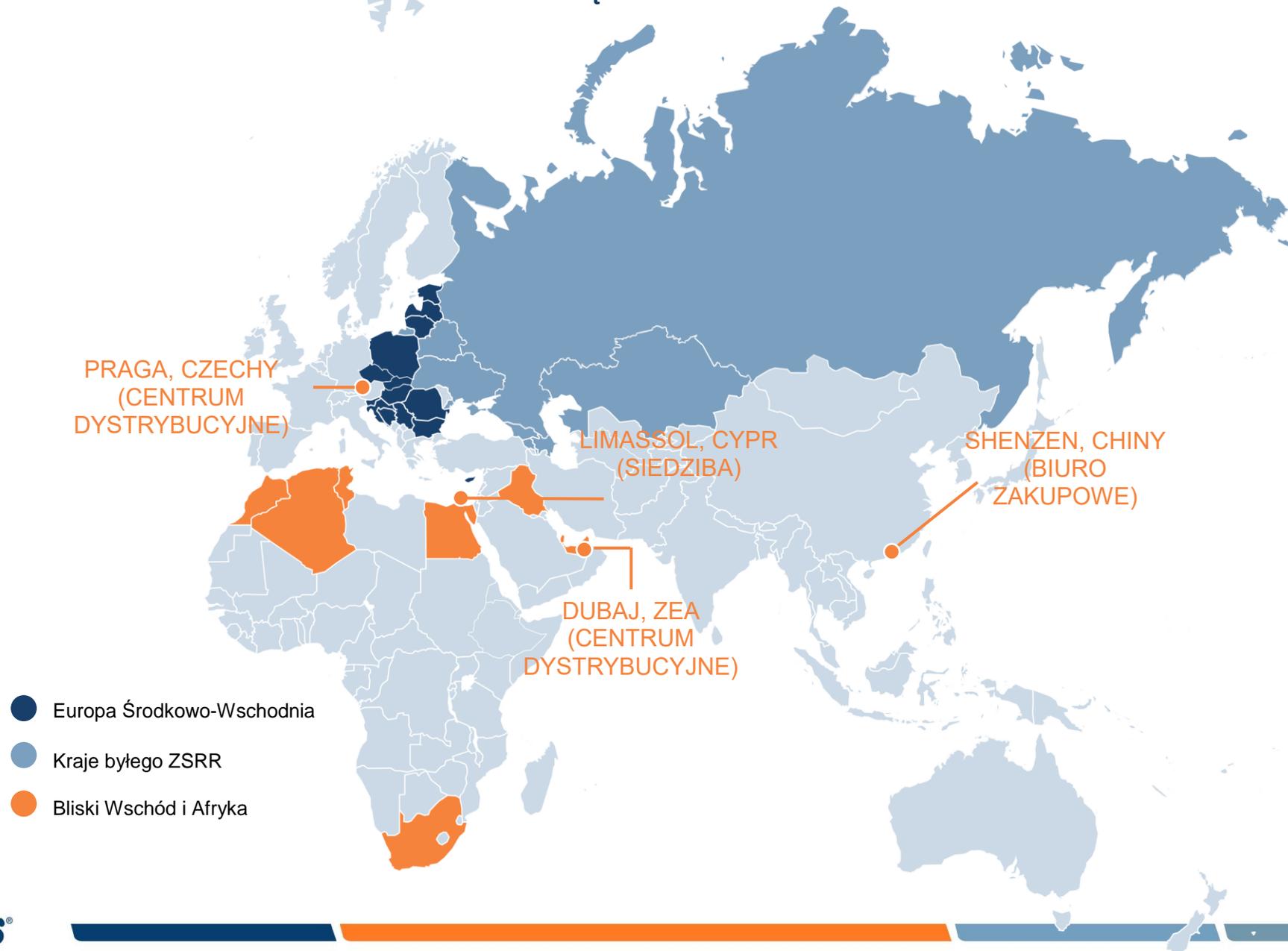
ASBIS jest dystrybutorem komponentów IT dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych jak również produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów IT obejmuje szerokie spektrum komponentów IT, modułów, urządzeń peryferyjnych

oraz mobilnych systemów IT. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Apple, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto, istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów IT oraz urządzeń mobilnych pod markami własnymi Prestigio, Canyon, Perenio i Atlantech (dwie ostatnie dodane w 2018 roku).

ASBIS rozpoczął działalność w 1990 r. na Białorusi. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 26 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów w ok. 60 krajach.

**ASBIS jest wiodącym partnerem IT na rynkach wschodzących EMEA.**

## ■ ASBIS ZASIĘG GEOGRAFICZNY ■



## WIZJA:

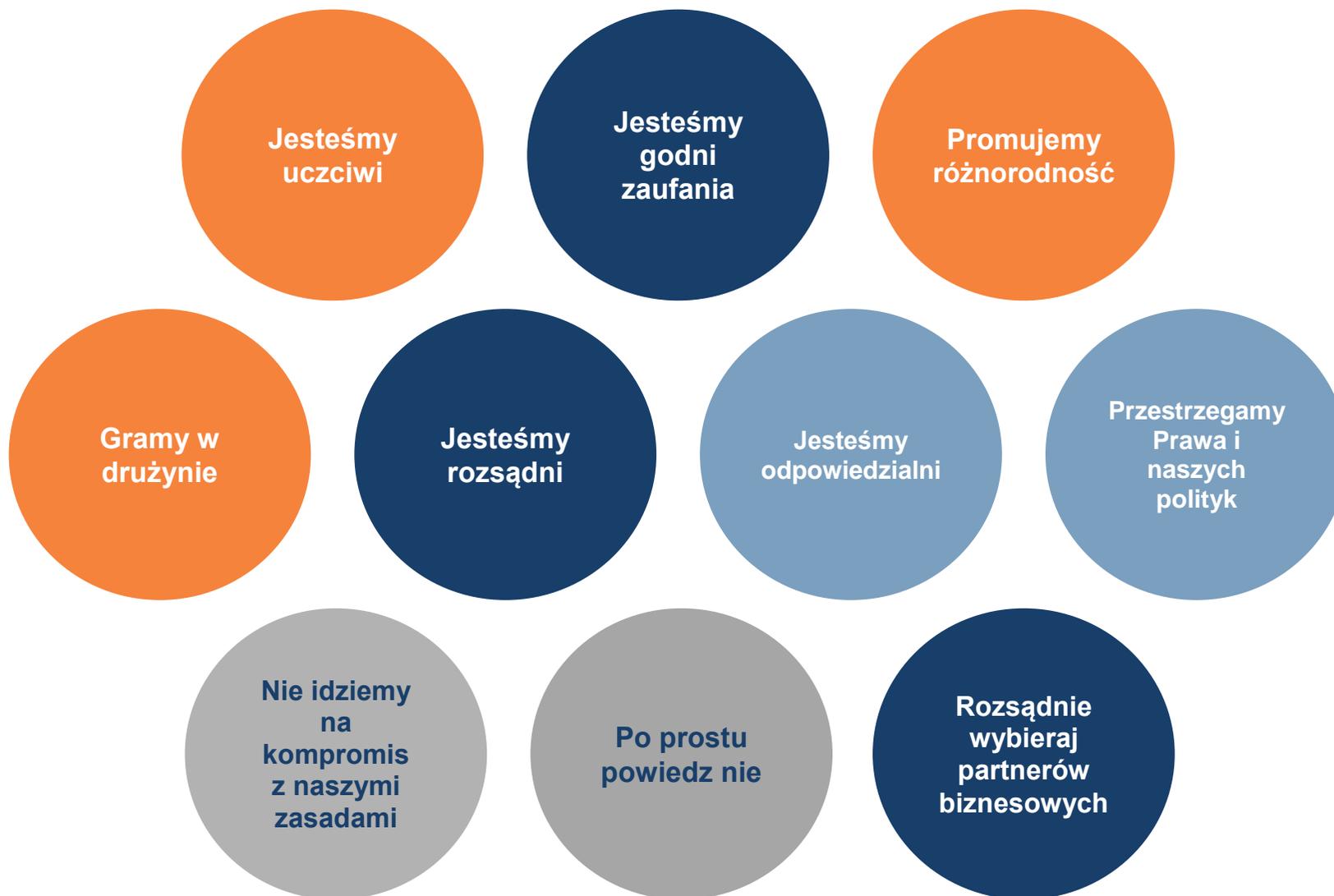
Być wiodącym  
Dystrybutorem z Wartością  
Dodaną, Dostawcą OEM i  
usług z zakresu IT,  
internetu rzeczy (IoT),  
sztucznej inteligencji (AI)  
na rynkach Europy  
Środkowo-Wschodniej,  
byłego ZSRR oraz  
Bliskiego Wschodu i Afryki.

## MISJA I WIZJA

Misja i wizja ASBIS to wytyczne według których Rada Dyrektorów patrzy na Spółkę i prowadzi biznes. Są one komunikowane naszym pracownikom i interesariuszom.

## MISJA 5 KLUCZOWYCH OBSZARÓW:

- Rozwój i promocja rozwiązań IT, internetu rzeczy (IoT) i sztucznej inteligencji (AI)
- Zdobycie ekspertyzy w doradztwie
- Przewaga w Wolumenach Dystrybucji
- Rentowny Wzrost Marek Własnych
- Zarządzanie ryzykiem i Brak problemów regulacyjnych

**■ 10 ZASAD PRZEWODNICH ASBIS ■**

## Szeroki międzynarodowy zasięg połączony z lokalną obecnością.

### ŁAŃCUCH WARTOŚCI

Łańcuch wartości zaczyna się z klientem końcowym, zakupy którego ASBIS stara się przewidzieć. Z tego powodu analizujemy trendy rynkowe, oceniamy możliwy popyt i szukamy rentownych możliwości. Na podstawie naszej analizy, wybieramy produkty i grupy produktów, które będą dystrybuowane i sprzedawane. Oferta produktowa jest dostosowywana do zmian na rynku i modyfikowana ze względu na zysk, który generuje. Następnie Spółka tworzy strategię rozwoju wybranych grup produktowych oraz potrzeb klientów. W 2018, posiadaliśmy ok.372 tys. aktywnych produktów w ofercie w porównaniu do ok.432 tys. w 2017.

Ustalając paletę produktów, współpracujemy z naszymi dostawcami. W 2017 r. posiadaliśmy 1 069 dostawców, a w 2018 r. ta liczba spadła do ponad 500, ze względu na podjęty w 2018 roku program optymalizacji dostawców. Nadal posiadamy długoterminowe relacje z naszymi dostawcami oparte o wzajemne zaufanie, zrozumienie wzajemnych potrzeb i ograniczeń. Większość z nich to duzi międzynarodowi gracze. W tym celu staramy się przedstawiać swoim dostawcom pełny obraz swojej bieżącej sytuacji poprzez codzienne/cotygodniowe przekazywanie najważniejszych informacji dotyczących poziomu zapasów, czy wielkości zrealizowanej sprzedaży (w podziale na kraje), co umożliwia dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki. W 2018 r. znaczną część naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów dziesięciu największych dostawców. Jednakże Rada Dyrektorów uważa, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego z naszych dostawców, ponieważ w każdej z kategorii mamy szeroką gamę

marek. Wybieramy nowych dostawców na podstawie popytu rynkowego.

Składanie zamówienia zależy od dostawcy i może być dokonane za pomocą naszego systemu on-line lub mailem. Prowadzimy scentralizowany system zamówień poprzez naszą siedzibę w Limassol, na Cyprze, jednak posiadamy też biuro zakupowe w Chinach. Menadżerowie odpowiedzialni za poszczególne kraje przekazują informacje dotyczące spodziewanego oraz docelowego poziomu sprzedaży (w podziale na produkty i poszczególnych dostawców) kierownikom linii produktów, którzy następnie określają wielkość zapotrzebowania na produkty na najbliższe trzy tygodnie i przekazują te informacje wiceprezesowi ds. marketingu produktów, który weryfikuje otrzymane dane i przy braku zastrzeżeń ustala wielkości łączne. Przedstawia on następnie te informacje naszemu kierownictwu, które odbywa cotygodniowe posiedzenia w celu dokonania przeglądu i zatwierdzenia zgłoszonego zapotrzebowania na dostawy.

Dostawcy dostarczają towary do jednego z 2 naszych centrów dystrybucyjnych (w Pradze i w Dubaju). Centrum w Pradze jest odpowiedzialne za dystrybucję w całej Europie, a centrum w Dubaju zajmuje się operacjami na Bliskim Wschodzie i w Afryce oraz w niektórych krajach azjatyckich. Nasze centrum w Pradze jest wynajmowane (cały metraż to 5 048 m<sup>2</sup>, z których magazyn to 4 473 m<sup>2</sup>). Centrum w Dubaju jest własne i jest większe (7 025 m<sup>2</sup>, z których magazyn to 6 475 m<sup>2</sup>). Staramy się utrzymywać zapasy (wliczając towary w drodze) na poziomie wystarczającym do zapewnienia ciągłej sprzedaży przez cztery tygodnie w wypadku głównych produktów, oraz na cztery do pięciu tygodni w wypadku pozostałych produktów, dążąc do zapewnienia odpowiedniej podaży przy jednoczesnym ograniczeniu czasu przechowywania towarów w naszych magazynach.

## Doświadczony zarząd z lokalną ekspertyzą.

Prowadząc działalność w charakterze niewyłącznego dystrybutora, jesteśmy odpowiedzialni za promocję, marketing, reklamę i sprzedaż towaru, a także zapewnienie szkoleń i wsparcia posprzedażowego w odniesieniu do każdego produktu dostawcy na poszczególnych rynkach. Dostawcy posiadają wdrożone mechanizmy monitoringu, z których korzystają w celu zapewnienia realizacji minimalnych założonych wielkości sprzedaży; w ramach tych mechanizmów mamy obowiązek przekazywać dostawcom różne raporty, w tym tygodniowy raport o wielkości zapasów oraz miesięczny raport z poszczególnych punktów sprzedaży. Celem ASBISu jest bycie kluczowym dystrybutorem dla każdego dostawcy, aby maksymalizować uzyskiwane wsparcie.

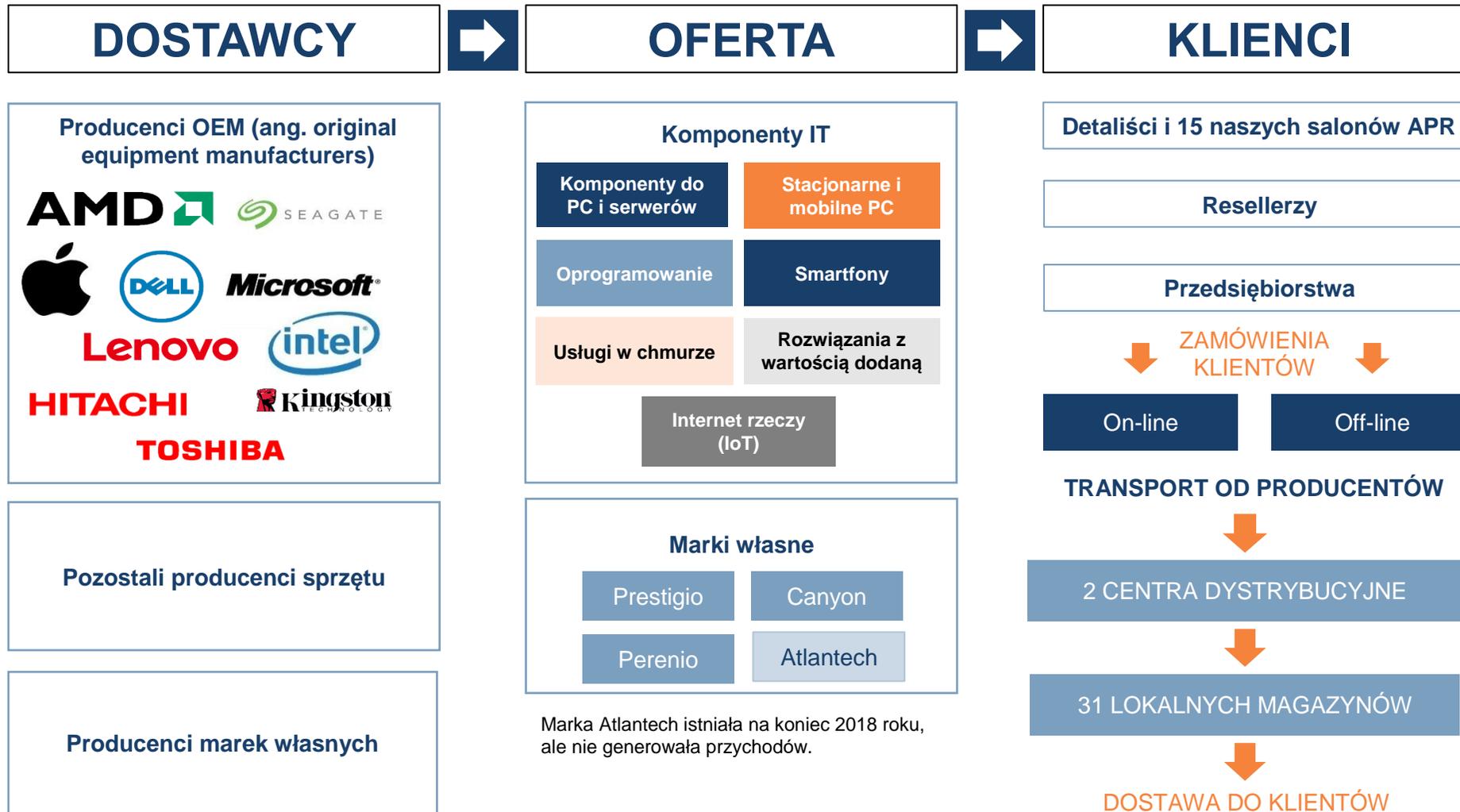
Zamawiamy znaczące ilości produktów, aby wykorzystać efekt skali i odsprzedać je po konkurencyjnych cenach naszym klientom. Nie zależymy od żadnego z klientów. Nasz największy klient odpowiedzialny był za ok. 6% przychodów. Nasi aktywni klienci (33 000 podmiotów w 2017 roku i 30 000 w 2018 roku) mogą zamawiać towary na platformie IT, którą nazywa się IT4Profit, oraz przez telefon czy email. W 2018 i 2017 roku 60% naszej sprzedaży miało miejsce on-line, poprzez naszą platformę IT4Profit. Pozwala ona nie tylko na elektroniczny handel z klientami, ale także na wymianę danych między spółkami zależnymi a spółką matką. W każdym z regionów współpracujemy zarówno z dużymi firmami jak i spółkami średniej wielkości. W każdym regionie poszukujemy solidnych firm z dobrymi produktami i sprawdzonym modelem biznesowym. Nasi klienci to w dużej mierze firmy. Składają się na nie w większości klienci korporacyjni tacy jak: integratorzy systemowi, resellerzy (włącznie z resellerami z wartością dodaną i firmami skupiającymi się na małych i średnich przedsiębiorstwach), spółki detaliczne, firmy składające

komputery/ sprzęt, centra usług i firmy telekomunikacyjne.

Po tym jak klient złoży zamówienie, musimy je zrealizować. Prowadzimy działalność poprzez 31 biur w 26 krajach. Zamówienia klientów realizowane są głównie z zasobów biur lokalnych, przy czym jeżeli poziom zapasów utrzymywanych przez taką placówkę jest niewystarczający, dodatkowy towar sprowadza się z jednego z dwóch głównych centrów dystrybucyjnych. Każde biuro lokalne posiada własny dział logistyki i jest odpowiedzialne za bezpośrednie dostawy do swoich klientów. Nasza centrala monitoruje oraz ocenia wyniki działalności wszystkich poszczególnych lokalnych centrów logistycznych, wykorzystując w tym celu szereg kluczowych wskaźników efektywności działania, takich jak czas transportu dostaw przychodzących, realizacja zamówienia (pobranie, zapakowanie i wysłanie towaru, a także procent zamówień, które docierają do klienta w ustalonym terminie i czasie), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw. Zdajemy sobie sprawę, iż czas dostawy jest ważny dla naszych klientów. W 2018 roku średni czas dostawy wzrósł z 13 godzin do 24 godzin ze względu na wejście do Kazachstanu i Azerbejdżanu. Dodatkowo, od 2018 roku prowadzimy 15 salonów Apple Premium Reseller w 5 krajach byłego związku radzieckiego, które dają nam bezpośrednią ekspozycję na klienta detalicznego.

Tzw. lead time zależy od lokalizacji towaru u dostawcy oraz sposobu dostawy. Może się wahać między kilka dni a 2-3 miesiące. To samo odnosi się do sprzedaży marek własnych. Sprzedaż do klientów końcowych jest dokonywana przez partnerów biznesowych ASBISu lub w naszych salonach APR.

■ ASBIS ŁAŃCUCH WARTOŚCI



## ASBIS łączy wysoki wzrost z rentownością.

### PODSTAWOWE DANE FINANSOWE

ASBIS posiada historię rentownego wzrostu, który potwierdzają mocne wyniki finansowe za 2018 rok.

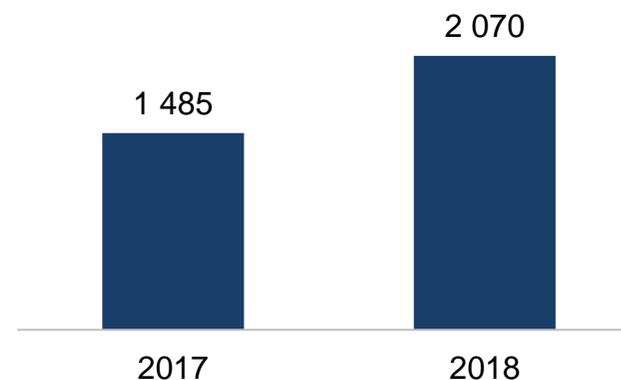
Spółka była w stanie je osiągnąć, mimo znaczącej międzynarodowej obecności na rynkach wschodzących regionu EMEA oraz pewnych turbulencji w przeszłości, ze względu na:

- dobrze dobraną strategię, zorientowaną na wzrost w rentownym biznesach,
- elastyczność i umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków na rynku,
- mocną i efektywną kontrolę ryzyka,
- długoterminowe relacje z dostawcami,
- mocne relacje z vendorami.

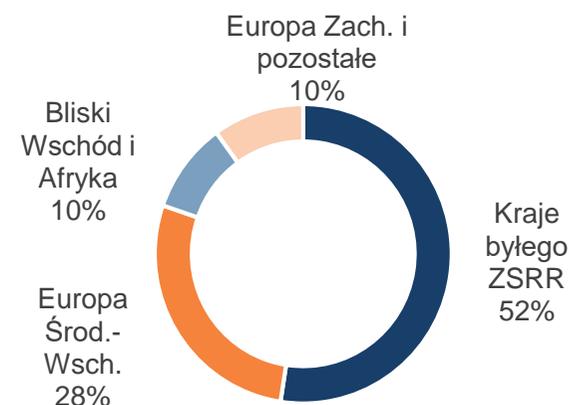
Największym rynkiem dla ASBISu są kraje byłego ZSRR, które stanowiły ponad połowę przychodów w 2018 roku. Drugim największym rynkiem są kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Trzecim największym rynkiem są kraje z regionu Bliskiego Wschodu i Afryki, a czwarte miejsce należy do krajów Europy Zachodniej.

Biznes dystrybucji IT charakteryzuje się relatywnie niskim marżami. W 2018 roku nasza marża brutto na sprzedaży wyniosła 4,7% (w porównaniu do 5,2% w 2017). Spadek miał miejsce ze względu na duże projekty centrów danych i tymczasowo wysoki popyt na karty VGA. Staramy się utrzymać marże, mimo konkurencji, koncentrując się na dystrybucji z wartością dodaną i obecności w tych krajach, w których posiadamy przewagę konkurencyjną.

### PRZYCHODY (mln USD)



### PRZYCHODY ZA 2018 ROK (mln USD)



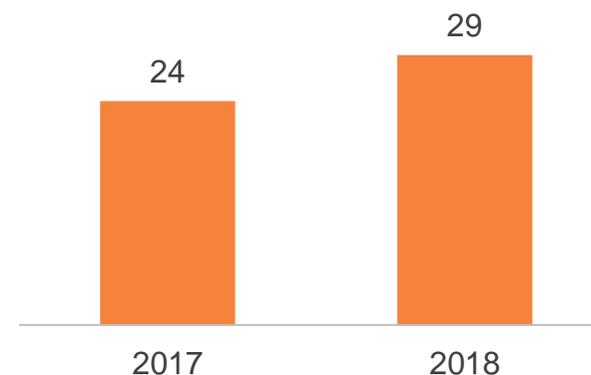
## Dzielimy się naszymi zyskami i wypłacamy dywidendę.

Musimy więc zbilansować wzrost z trendami na marży brutto na sprzedaży jak również ze wzrostem kosztów operacyjnych. Te ostatnie uwzględniają zarówno koszty sprzedaży, logistyki jak i koszty pracownicze. W 2018 roku nasza marża operacyjna osiągnęła 1,4% w porównaniu do 1,6% w 2017. Spadek wynikał z marży brutto, gdyż Spółce udało się zachować efektywność kosztów operacyjnych.

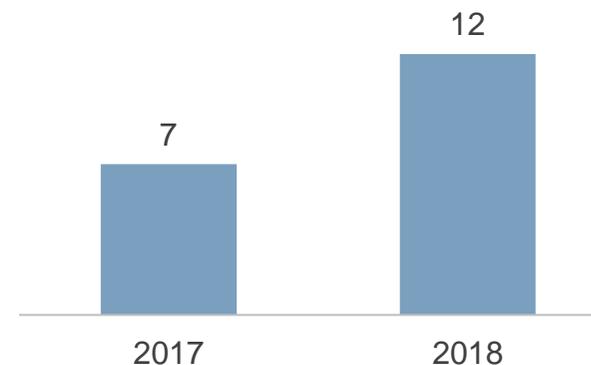
Ze względu na bezpieczną sytuację Spółki, ASBIS nie posługuje się finansowaniem akcyjnym. Finansujemy wzrost poprzez dług oraz faktoring. W rezultacie, w 2018 roku nasza marża netto osiągnęła 0,6% (w porównaniu do 0,5% w 2017).

ASBIS jest również spółką płacącą dywidendę. Nasza polityka dywidendowa zakłada płacenie dywidendy na poziomie, który jest spójny ze wzrostem oraz planami rozwoju, przy utrzymywaniu racjonalnych poziomów płynności. Z zysków za 2017 roku wypłaciliśmy 3,3 mln USD dywidendy (w czerwcu 2018 roku), co stanowiło podwojenie wielkości z roku poprzedniego. Aby podzielić się z naszymi akcjonariuszami zyskami z dobrego 2018 roku, w grudniu 2018 roku ASBIS wypłacił zaliczkową dywidendę w wysokości USD 0,05 na akcję, co stanowiło wydatek 2,8 mln USD. Rada Dyrektorów zaproponowała, aby ASBIS wypłacił jeszcze USD 0,05 dywidendy na akcję (2,8 mln USD). Całkowita dywidenda z zysków za 2018 rok wyniosłaby 5,55 mln USD.

### EBIT (mln USD)



### ZYSK NETTO (mln USD)



## NAJWAŻNIEJSZE NAGRODY I WYRÓŻNIENIA W 2017-2018

ASBIS otrzymał wiele nagród w ostatnich latach. Zostaliśmy wyróżnieni przez naszych partnerów biznesowych i niezależne agencje ratingowe za

jakość biznesu, który prowadzimy. Poniżej prezentujemy wybrane nagrody za 2018 rok i okres porównywalny.

Data	Szczegóły nagrody	Data	Szczegóły nagrody
marzec 2017	ASBIS Słowacja został uznany za "Dystrybutora z Wartością Dodaną 2016 roku" ze względu na wyniki ankiety magazynu Channel World	styczeń 2018	ASBIS otrzymał prestiżową nagrodę "Najsilniejszy wzrost w 2017 w Europie Wschodniej"
kwiecień 2017	ASBIS zyskał uznanie Intela za najwyższe osiągnięcia w segmencie dysków SSD Intela. Intel nagroził ASBIS za najwyższy r/r wzrost w segmencie NSG (urządzenia sieciowe i urządzenia do przechowywania informacji)	luty 2018	ASBIS został uznany jako "Najlepszy Tech Dystrybutor Roku" w Europie Południowo-Wschodniej podczas „EMEA Channel Academy”
maj 2017	ASBIS Bliski Wschód otrzymał trzy prestiżowe nagrody: "Dystrybutor IT Roku" (Spółka o znaczących wolumenach), "Dystrybutor Rozwiązań Mobilnych Roku" oraz "Specjalizowany Dystrybutor Roku"	kwiecień 2018	ASBIS Bośnia i Hercegowina otrzymała wyróżnienie jako Dell EMC Partner 2018, Dystrybutor CSG w rejonie Europy Środkowo-Wschodniej
czerwiec 2017	Lenovo ogłosiło ASBIS Słowacja swoim "Najlepszym Dystrybutorem Roku 2016/17". ASBIS Słowacja zdobył tę nagrodę piąty raz z rzędu ze względu na swoją mocną pozycję w dystrybucji Lenovo na lokalnym rynku	maj 2018	ASBIS zdobył dwie nagrody INTEL podczas konferencji INTEL Partner Connect 2018 w Pradze
lipiec 2017	ASBIS Słowacja otrzymał nagrodę "IBM Dystrybutor Sprzętu 2016 Roku". IBM wyraził uznanie dla wysokiego poziomu usług dystrybucyjnych ASBIS Słowacja od ponad 10 lat	wrzesień 2018	ASBIS otrzymał nagrodę Partnera Seagate za 2018 rok w obszarze bezpieczeństwa podczas rocznej konferencji partnerów Seagate

## Ład korporacyjny

### Ład korporacyjny jest istotny dla ASBISu.

Akcje ASBISu są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) w Polsce, na głównym rynku. Podążamy i wypełniamy wymogi rynku notowań naszych akcji, którymi są Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2016. Zostały one zatwierdzone przez Radę Dyrektorów ASBISu. Każdego roku wraz z naszym raportem rocznym publikujemy oświadczenie o stosowaniu się do reguł. Jeśli jakieś reguły nie są stosowane, musimy to zakomunikować i wyjaśnić (zgodnie z regułą „comply or explain” czyli stosuj lub wyjaśnij).

Choć nasze akcje notowane są na GPW w Warszawie, gdzie zastosowanie ma prawo cywilne, nasze organy i struktury zostały stworzone na Cyprze, gdzie Spółka jest zarejestrowana i gdzie obowiązuje prawo precedensowe (ang. common law). Prowadzimy nasze działania w oparciu o publicznie dostępne dokumenty, które zostały złożone do Sądu Rejestrowego na Cyprze. Są to:

- Akt założycielski – zawiera fundamentalne warunki, na których możemy działać,
- Statut – definiuje odpowiedzialność dyrektorów, rodzaj prowadzonego biznesu oraz sposób, w który akcjonariusze mogą wpływać na Radę Dyrektorów.

Spółka jest zarządzana przez Radę Dyrektorów (ang. BoD, Board of Directors), która składa się z dyrektorów wykonawczych (ang. EDs, executive directors) oraz z dyrektorów niewykonawczych (ang. NEDs, non-executive directors). Pracą wszystkich kieruje Dyrektor Generalny (ang. CEO, Chief Executive Officer). Celem dyrektorów wykonawczych jest ustalanie strategii Spółki, zarządzanie Spółką poprzez nadzór nad menedżerami, upewnianie się, iż Spółka posiada finansowanie oraz zarządzanie ryzykiem. Rola dyrektorów niewykonawczych to nadzór nad sposobem, w jaki dyrektorzy wykonawczy sprawują swoje funkcje, sprawdzanie wyników działań Rady Dyrektorów oraz konstruktywna polemika z jej decyzjami.

Zarządzanie biznesem i prowadzenie działań Spółki są powierzone dyrektorom. Rada Dyrektorów powinna utrzymywać zdrowy system wewnętrznych kontroli, aby stać na straży inwestycji akcjonariuszy i aktywów Spółki. Rada Dyrektorów posiada pełne kompetencje do zaciągania w imieniu Spółki kredytów lub pożyczek pieniężnych, do ustanawiania zastawów lub hipotek na całości lub części przedsiębiorstwa, majątku i nieopłaconego kapitału Spółki, a także do emitowania obligacji, papierów dłużnych typu debenture stock, i innych papierów wartościowych w celu uzyskania kapitału lub jako zabezpieczenie spłaty zadłużenia lub zobowiązania Spółki lub jakiejkolwiek osoby trzeciej.

## Jedna akcja ASBISu uprawnia do jednego głosu.

Rada Dyrektorów pracuje w trybie ciągłym. Jednak, jedna trzecia dyrektorów powinna poddać się pod głosowanie akcjonariuszy każdego roku na zasadzie rotacji. Posiadamy 6\* dyrektorów (4 wykonawczych i 2 niewykonawczych). Z tego względu, 2 (lub więcej) dyrektorów musi oddać się pod głosowanie walnego zgromadzenia i zostać ponownie wybranym.

Rada Dyrektorów jest wybierana przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, które ma miejsce przynajmniej raz w roku. Zwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy zatwierdza sprawozdania finansowe Spółki, podział zysku (dywidendę), udziela absolutorium dyrektorom za prace w poprzednim roku, wybiera dyrektorów w miejsce tych, którzy odchodzą, nominuje dyrektorów jak również ustala wynagrodzenie audytora. Wszystkie inne zgromadzenia akcjonariuszy są nadzwyczajnymi zgromadzeniami akcjonariuszy i mają miejsce ze względu na szczególne okoliczności.

Zwyczajne walne zgromadzenia akcjonariuszy oraz zgromadzenie zwołane w celu przyjęcia uchwały szczególnej będzie zwoływane poprzez przekazanie pisemnego zawiadomienia z wyprzedzeniem co najmniej dwudziestu jeden dni, natomiast wszystkie inne walne zgromadzenia będą zwoływane poprzez przekazanie pisemnego zawiadomienia z wyprzedzeniem co najmniej czternastu dni. Czas będzie obliczany z wyłączeniem dnia, w którym ogłoszono zawiadomienie oraz dnia, którego dotyczy. Będzie zawierać miejsce, dzień i godzinę zgromadzenia jak również ogólny przedmiot spotkania, jeśli dotyczy ono uchwały szczególnej.

Statut Spółki nie przewiduje, aby zgromadzenie akcjonariuszy mogło mieć miejsce poza Cyprem.

Największym akcjonariuszem w Spółce jest jej założyciel i Dyrektor Generalny, Siarhei Kostevitch. Kontroluje Spółkę posiadając prawie 37% udział. Inni dyrektorzy również są udziałowcami ASBISu. Trzech pozostałych dyrektorów wykonawczych posiada łącznie ok. 2,2% Spółki. Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania, Spółka nie posiadała inwestorów finansowych powyżej 5% progu. W rezultacie ASBIS posiada znaczący udział akcji wolnych w obrocie (tzw. free-float) w wysokości ok. 63%.

Każda akcja daje prawo wykonywania jednego głosu. Każdy akcjonariusz ma prawo do udziału w walnym zgromadzeniu, zgłaszania wniosków oraz głosowania, jeżeli przysługują mu prawa głosu. Akcjonariusze mogą uczestniczyć w walnym zgromadzeniu osobiście lub przez pełnomocnika upoważnionego na piśmie. Z akcjami Spółki nie wiążą się żadne szczególne prawa. Akcje nie dzielą się na klasy.

**ASBIS posiada 4 dyrektorów  
wykonawczych i 2\*  
niewykonawczych.**

\*Przez cały 2018 rok Spółka posiadała 6 Dyrektorów. 27 marca Spółka poinformowała, iż Pan Chris Pavlou zrezygnował ze stanowiska z powodów osobistych z dniem 26 marca 2019 r.

## W ASBIS działa zarówno Komitet Audytu jak i Komitet Wynagrodzeń.

W Spółce jest zarówno Komitet Audytu jak i Komitet Wynagrodzeń. Komitet Audytu składa się z dwóch dyrektorów niewykonawczych i jednego dyrektora wykonawczego (Dyrektora Finansowego Grupy), jako uczestnika. Komitet spotyka się przynajmniej dwa razy w roku i jest odpowiedzialny za monitoring i kontrolę naszych wyników finansowych oraz sprawozdawczość dotyczącą tych wyników. Komitet Audytu odbywa spotkania z naszymi biegłymi rewidentami i dokonuje przeglądu raportów biegłych rewidentów dotyczących naszych sprawozdań finansowych oraz systemów kontroli wewnętrznej. Komitet audytu spotyka się z biegłymi rewidentami przynajmniej raz do roku.

Komitet Wynagrodzeń składa się z dwóch dyrektorów niewykonawczych oraz dyrektora wykonawczego (w tym przypadku jest to Dyrektor Generalny) jako uczestnika. Komitet ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę pakietów wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych, wliczając opcje na akcje oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia Dyrektorów niewykonawczych ustalane są przez Radę Dyrektorów z należyтым uwzględnieniem interesu akcjonariuszy i wyników Spółki. Komitet Wynagrodzeń wydaje również rekomendacje dla Rady Dyrektorów w zakresie alokacji opcji na akcje dla pracowników.

Zgodnie ze statutem, wynagrodzenie dyrektorów będzie ustalane przez zgromadzenie akcjonariuszy biorąc pod uwagę rekomendacje Komitetu Wynagrodzeń. Każdy z członków Rady Dyrektorów, który w związku z kierowaniem działalnością Spółki

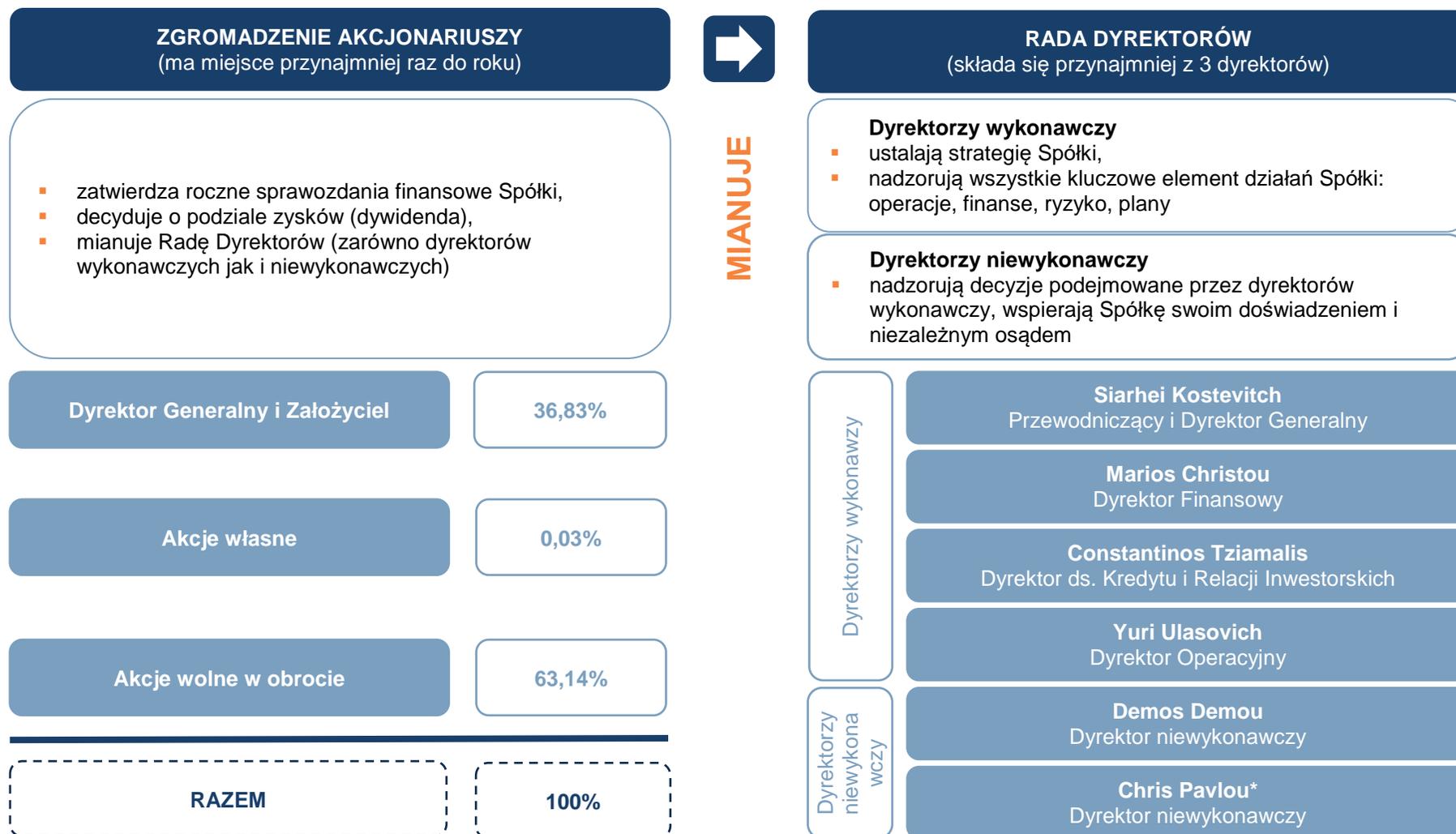
lub sprawowaniem funkcji członka Rady Dyrektorów wykonuje zadania specjalne lub nadzwyczajne lub który w ramach pełnienia funkcji członka Rady Dyrektorów odbywa służbowe wyjazdy zagraniczne lub przebywa za granicą, może otrzymać dodatkowe wynagrodzenie w wysokości ustalonej przez członków Rady Dyrektorów, na podstawie zaleceń Komitetu Wynagrodzeń. Dyrektorzy Wykonawczy są również uprawnieni do kwartalnego bonusu uzależnionego od wyników kwartalnych. Bonus składa się z pewnej kwoty lub procentu, które są uzgodnione i wpisane do kontraktu każdego Dyrektora. Jednakże Dyrektorzy mogą otrzymać takie bonusy tylko w momencie, gdy zyski przekraczają wielkości z wcześniej ustalonych budżetów.

**Komitet Audytu**  
współpracuje z zewnętrznym  
audytorem



**Komitet Wynagrodzeń**  
czuwa nad poprawnym  
wynagradzeniem dyrektorów

## ■ ŁAD KORPORACYJNY ■



Uwaga: w przeciwieństwie do danych pokazanych w innych miejscach tego Sprawozdania, struktura akcjonariatu przedstawiona jest na dzień publikacji Sprawozdania. \* Przez cały 2018 rok Spółka posiadała 6 Dyrektorów. 27 marca Spółka poinformowała, iż Pan Chris Pavlou zrezygnował ze stanowiska z powodów osobistych z dniem 26 marca 2019 r.

# Interesariusze

## Wszyscy interesariusze są dla nas ważni.

Wszyscy interesariusze są ważni dla ASBISu, dlatego podczas przygotowywania drugiego Sprawozdania Niefinansowego Rada Dyrektorów potwierdziła, iż wcześniej zidentyfikowane grupy interesariuszy pozostały aktualne.

Grupy interesariuszy zostały wybrane podczas prac przy pierwszym Sprawozdaniu Niefinansowym na podstawie kilku kryteriów. Po pierwsze, na podstawie tego czy są to interesariusze zewnętrzni czy wewnętrzni dla Spółki. Po drugie, spojrzeliśmy na ich zainteresowanie Spółką, czy kontaktują się z nami regularnie i jakich informacji poszukują. Po trzecie, przeanalizowaliśmy wpływ, jaki mają na Spółkę, a po czwarte przeanalizowaliśmy wpływ, jaki ASBIS ma na nich.

W rezultacie wybraliśmy siedem grup interesariuszy: przedstawiciele rynków kapitałowych (analitycy i inwestorzy) oraz instytucje finansujące (banki, ubezpieczyciele, firmy faktoringowe), pracownicy, lokalne społeczności, klienci końcowi, dostawcy towarów i usług, partnerzy biznesowi oraz instytucje nadzorujące i publiczne.

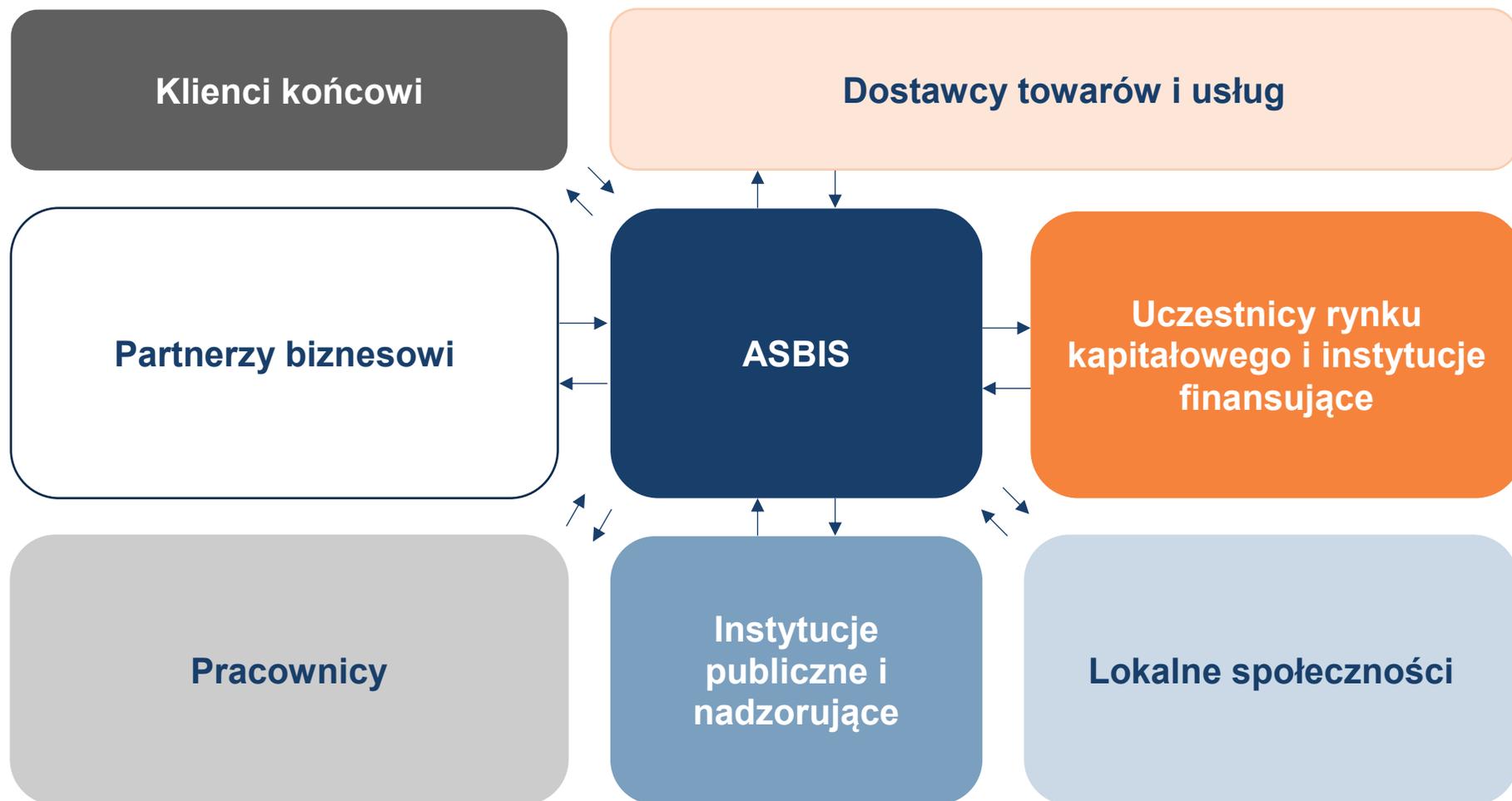
Dla każdej z grup zidentyfikowaliśmy najważniejsze kwestie oraz sposoby wpływu jak

również działania podjęte dla tej grupy. Podsumowujemy je w tabeli poniżej.

Dodatkowo, aby upewnić się, iż Spółka dobrze rozumie potrzeby swoich interesariuszy oraz ich oczekiwania, rok temu ASBIS przeprowadził ankietę wśród wybranych grup interesariuszy. Wyniki tej ankiety są dla nas bardzo ważne. Nie tylko pomogły nam w ustaleniu istotności na potrzeby raportowania niefinansowego, ale również ze względu na te odpowiedzi sformalizowaliśmy i skodyfikowaliśmy nasze procedury i polityki.

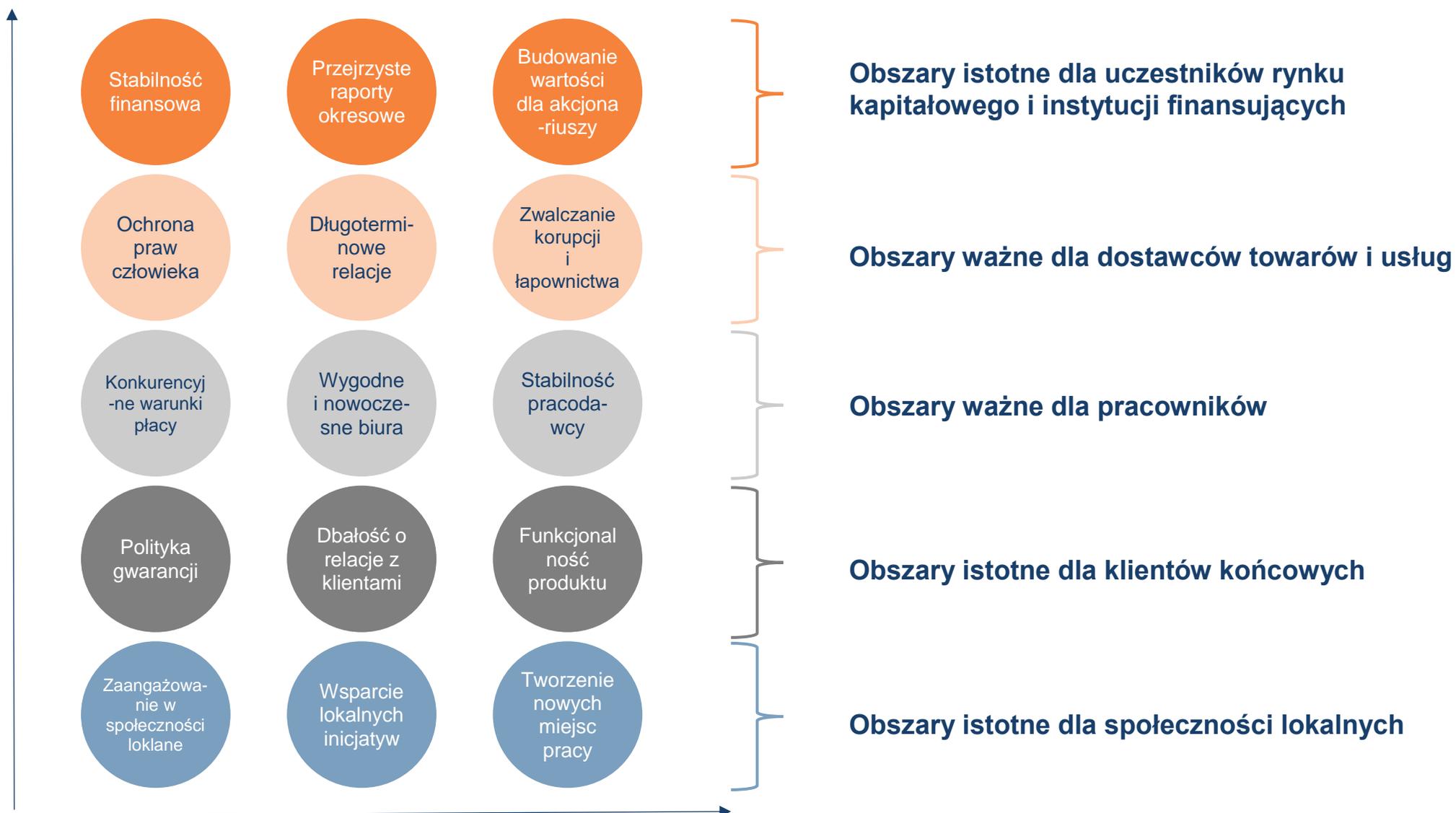
Posiadamy  
**7**  
grup interesariuszy

## ■ ASBIS INTERESARIUSZE ■



	Uczestnicy rynku kapitałowego i instytucje finansujące	Dostawcy towarów i usług	Klienci końcowi	Partnerzy biznesowi	Pracownicy	Instytucje publiczne i nadzorujące	Lokalne społeczności
Kim są?	To jest zróżnicowana grupa interesariuszy. Przedstawiciele rynków kapitałowych to: analitycy, którzy wydają rekomendacje dla ASBISu, inwestorzy instytucjonalni (fundusze TFI i OFE, krajowe i zagraniczne) oraz inwestorzy indywidualni. Instytucje finansowe zawierają ubezpieczycieli, banki oraz firmy faktoringowe.	Dostawcy to firmy, od których kupujemy nasze towary, aby je dalej odsprzedać. Współpracujemy z dostawcami, którzy produkują dla nas nasze marki własne jak i z dostawcami, od których zakupujemy towary firm trzecich, np. OEM (original equipment manufacturers). Dostawcy usług to operatorzy logistyczni, którzy transportują towary z centrów dystrybucyjnych do naszych klientów.	Osoby, które ostatecznie używają produkty, które sprzedajemy, zarówno marki własne jak i sprzęt oraz oprogramowanie stron trzecich. Klientami końcowymi są również osoby, które przychodzą do naszych salonów APR.	Partnerzy biznesowi inni niż dostawcy to vendorzy i reselerzy, do których sprzedajemy towary, duże sieci detaliczne, do których również dostarczamy nasze produkty jak i przedsiębiorstwa	Jest to zróżnicowana grupa, jako że ASBIS posiada operacje w 4 regionach rynków wschodzących EMEA. Dodatkowo, pracownicy Grupy posiadają różne funkcje, zaczynając od administracji i IT, finansów, poprzez logistykę, zarządzanie, marketing i sprzedaż.	Instytucje nadzorujące oraz instytucje publiczne to ważny interesariusz dla ASBISu. Składają się one nie tylko z instytucji na Cyprze, gdzie zlokalizowana jest siedziba Spółki, ale również w innych krajach, w których prowadzimy działalność, w szczególności w Polsce (w Warszawie), gdzie notowane są akcje Spółki.	Lokalna społeczność dla ASBISu jest zlokalizowana na Cyprze, tam gdzie siedziba spółki. Traktujemy rodziny naszych pracowników jako naszych lokalnych interesariuszy.
Dlaczego są dla nas ważni?	Akcjonariusze (inwestorzy) są właścicielami Spółki. Analitycy wydają raporty dotyczące Spółki i ją wyceniają. Instytucje finansujące pomagają nam się rozwijać finansując rozwój i nasze przedsięwzięcia oraz ubezpieczając nasze należności.	Dostawcy są ważną częścią naszego łańcucha dostaw. Od naszych dostawców otrzymujemy produkty, które później dystrybuujemy i odsprzedajemy oraz które są kluczowe dla naszego biznesu i stanowią przewagę konkurencyjną. Dostawcy usług dostarczają nasze towary do partnerów biznesowych.	Przewidzenie i trafienie w potrzeby i gusta końcowych klientów jest kluczem do modelu biznesowego ASBISu i dobrych wyników Spółki.	Dzięki naszym partnerom biznesowym, ASBIS może działać. Są to podmioty, do których sprzedajemy i dostarczamy towary,	Pracownicy Grupy są najważniejszymi interesariuszami wewnętrznymi. Głównie dzięki nam ASBIS może prowadzić działalność.	ASBIS jest transparentną Spółką, przestrzegającą przepisów prawa w każdym z krajów, w których prowadzi działalność. Poprawne relacje ze wszystkimi instytucjami w krajach, w których działamy są dla nas kluczowe.	Osoby pracujące i mieszkające blisko Limassol i na Cyprze jak i ich rodziny.
Jak się angażujemy?	Budowanie wartości jest priorytetem Rady Dyrektorów i kluczowym czynnikiem przy podejmowaniu nowych projektów. Rada Dyrektorów koncentruje się na przejrzystości w relacjach z interesariuszami. Każdego kwartału ASBIS przygotowuje obszerne sprawozdania finansowe wraz ze sprawozdaniem zarządu. Po każdym wyników kwartalnych, odbywa się również spotkanie w Warszawie (miejsce notowania akcji), podczas którego najważniejsi przedstawiciele Spółki prezentują kluczowe wydarzenia i perspektywy Spółki na następne kwartały. ASBIS uczestniczy również w konferencjach inwestorskich, na których mają miejsce spotkania 1-na-1 oraz grupowe. Rada Dyrektorów odpowiada również na prośby i potrzeby interesariuszy, np wprowadzone zostało raportowanie miesięcznych szacunkowych wyników sprzedaży w formie raportu bieżącego. Kluczowe osoby w Spółce przekazują również potrzebne informacje instytucjom finansującym i prowadzą spotkania 1-na-1.	ASBIS koncentruje się na długoterminowych relacjach z dostawcami, opartych o wzajemne zaufanie oraz respektowanie i zrozumienie swoich wzajemnych potrzeb i ograniczeń. Widząc iż walka z korupcją i łapownictwem oraz polityki pracownicze są ważne dla naszych interesariuszy, sformalizowaliśmy je w formie polityki na poziomie Grupy.	Zadowolenie klientów końcowych jest dla nas bardzo ważne. Koncentrujemy nasze działania na dostarczaniu jak najlepszych produktów, za najlepszą cenę. Stawiamy na jakość produktów i minimalizację roszczeń gwarancyjnych. Jeśli one się zmaterializują, naszym celem jest jak najszybsze przeprowadzenie tego procesu (mamy na to wpływ w przypadku naszych marek własnych). Uważamy, iż sprzedając lepsze jakościowo produkty chronimy środowisko i ograniczamy elektroniczne odpady.	Grupa utrzymuje długoterminowe relacje z kluczowymi vendorami, resellerami, sieciami detalicznymi we wszystkich regionach.	Kadra zarządzająca ASBISu jest skoncentrowana na zapewnieniu jak najlepszych możliwych warunków pracownikom. Menedżerowie prowadzą otwarty dialog, monitorują wyniki regularnie oraz dają konstruktywną informację zwrotną. Oferujemy również możliwości rozwoju oraz rynkowe wynagrodzenie i dodatkowe benefity.	Spółka płaci wszystkie podatki i obciążenia socjalne, zapewnia wszystkie raporty opisujące jej działania. To pierwsze niefinansowe sprawozdanie jest przykładem transparentnej polityki ASBISu i polityki otwartości.	ASBIS jest ważnym pracodawcą w regionie Limassol na Cyprze. Rodziny naszych pracowników korzystają ze stałego zatrudnienia, które zapewniamy pracownikom. Każdego roku ASBIS wspiera akcje charytatywne, domy dziecka oraz klub piłkarski na Cyprze.
Co jest dla nich najważniejsze?	Budowanie wartości dla akcjonariuszy, przejrzyste raporty okresowe, stabilność finansowa, szczegółowe prezentacje, odpowiednie zarządzanie ryzykiem (zapasów, FX, kredytowym), wzrost przychodów i zysków, walka z korupcją i przekupstwem, stabilność zarządu, regularne spotkania z zarządem.	Walka z korupcją i łapownictwem, długoterminowe relacje, ochrona praw człowieka, uczciwe traktowanie pracowników, przejrzystość procesu zamówień, ochrona środowiska, płatności na czas, przejrzyste kryteria oceny dostawców, procedury związane z gospodarką odpadami.	Funkcjonalność produktu, dbałość o relacje z klientami, polityka gwarancji, jakość produktu, cena do jakości, cena, wytrzymałość i design produktu.	Długoterminowe relacje, terminowe płatności, przejrzyste kryteria oceny, korzystne warunki współpracy.	Stabilność zatrudnienia, wygodne i nowoczesne warunki pracy, konkurencyjne warunki finansowe, szkolenia i możliwość rozwoju, dodatki i benefity do pensji, przejrzysta ścieżka kariery, ochrona praw człowieka w łańcuchu dostaw.	Przestrzeganie wszystkich praw, płacenie wszystkich podatków, zwiększanie zatrudnienia, płacenie pensji i obciążeń socjalnych na czas, bezpieczne warunki pracy.	Tworzenie nowych miejsc pracy w regionie, wsparcie lokalnych inicjatyw, bycie ważnym pracodawcą w regionie, dokonywanie inwestycji w regionie, wpływ na środowisko.

## ■ BADANIE INTERESARIUSZY ASBIS ■



# Polityki dotyczące kwestii społecznych i pracowniczych

## Jesteśmy uczciwi

To co mówimy jest prawdziwe i przystępne. Jesteśmy otwarci i przejrzysti w naszej komunikacji nie tylko między sobą, ale z naszymi partnerami oraz klientami.

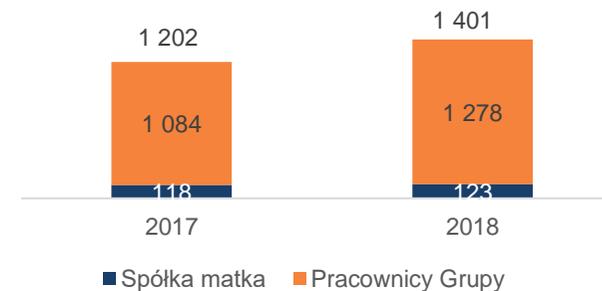
Jesteśmy świadomi, iż pracownicy to nasi najważniejsi wewnętrzni interesariusze. Troszczymy się zarówno o naszych pracowników jak i szersze kwestie społeczne.

### KWESTIE PRACOWNICZE

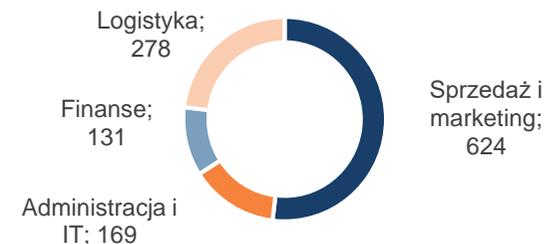
Jesteśmy świadomi, iż sukces naszej firmy zależy od naszych pracowników, ich wiedzy, zaangażowania, elastyczności i umiejętności radzenia sobie z codziennymi sytuacjami w celu realizacji strategii ASBISu. Chcemy być wartościowym i atrakcyjnym pracodawcą na wszystkich rynkach, na których działamy poprzez nasze spółki zależne. Jest to wyzwaniem, gdyż ASBIS działa w około 60 krajach, a na koniec 2018 roku posiadał spółki zależne w 26 z nich. Operujemy w różnych regionach, różnych kulturach i religiach. Tylko około 9% naszych pracowników pracuje dla spółki matki, a pozostali pracują dla naszych spółek zależnych. W 2018 roku średnio zatrudnialiśmy 1 401 osób, +17% r/r.

Zgodnie z obietnicą z poprzedniego roku, ASBIS przyjął rozbudowaną Politykę Zarządzania Obszarem Personalnym na poziomie Grupy, aby wystandaryzować procesy z obszaru HR. Polityka obejmuje sześć kluczowych tematów: zatrudnianie pracowników, budowanie zespołów, motywację, przywództwo, różnorodność oraz przeciwdziałanie mobbingowi.

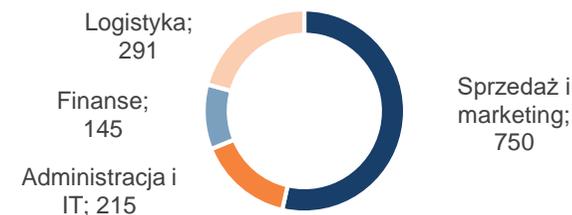
### ŚREDNIA LICZBA PRACOWNIKÓW



### PRACOWNICY WG FUNKCJI ŚREDNIA '17



### PRACOWNICY WG FUNKCJI ŚREDNIA '18



## Promujemy różnorodność

Cenimy to, iż każdy z nas jest inny i wierzymy, iż każdy zasługuje na szacunek. Promujemy różnorodność w opiniach i zespołach. Zatrudniamy osoby o różnych narodowościach, z różnych kultur i religii, o różnym wieku i płci.

Polityka ta opisuje również nasze działania z obszaru Employer Branding, które będą podejmowane, aby wzmocnić pozytywny wizerunek ASBISu jako atrakcyjnego i dającego równe szanse pracodawcy na wszystkich rynkach.



## Zatrudniamy najlepszych

Celem rekrutacji jest znalezienie jak najlepszych pracowników do wypełnienia wolnych etatów oraz identyfikacja i przyciągnięcie osób, które będą budować z nami Spółkę. Proces rekrutacji jest zorientowany na: (1) ocenianie kandydatów na podstawie ich kompetencji, (2) zapewnienie obiektywnej oceny, również przy pomocy narzędzi IT, (3) dawanie równych szans kandydatom niezależnie od ich płci, statusu społecznego i małżeńskiego, wieku i sprawności oraz (4) respektowanie ich praw oraz odpowiednich przepisów.

Przy wypełnianiu wakatów prowadzimy wewnętrzną i zewnętrzną rekrutację. Poszukujemy pracowników z ASBIS, aby umożliwić im rozwój. Jednocześnie, ogłaszamy pozycję również na zewnątrz firmy. Jeśli to jest możliwe, priorytetyzujemy wewnętrzne promocje zamiast zewnętrznych, aby promować długoterminowe zaangażowanie. Poszukując nowych talentów polegamy również na naszych inicjatywach Employer Branding. Aby zwiększyć przejrzystość i obiektywność procesu rekrutacji każdy kandydat ma przynajmniej dwa spotkania z

menedżerami ASBISu na różnych poziomach hierarchii, przed podjęciem decyzji.



## Budujemy zespoły

Uważamy, iż jako zespół jesteśmy silniejsi. Aby zbudować i utrzymać nasz zespół musimy koncentrować się na: dobrym wdrożeniem nowych pracowników, motywowaniem pracowników oraz kształceniem liderów, którzy zapewnią Spółce przyszłość. Chcemy, aby nasi nowi pracownicy czuli się mile widziani i potrzebni w momencie, gdy przekroczą progi biur ASBISu. Uważamy, iż jest to klucz do ich zatrzymania.

Naszym celem jest zaznajomienie pracowników z naszą Misją i Wizją, kulturą korporacyjną oraz wsparcie ich w utożsamieniu się z nowymi rolami i obowiązkami. Chcemy się upewnić, iż nasi pracownicy posiadają odpowiednie narzędzia i zasoby do wykonania powierzonych im zadań a ich adaptacja jest efektywna i komfortowa. Pakiet powitalny dla wszystkich naszych pracowników składa się z: listu z powitaniem, kontraktu, formularza informacyjnego, szczegółów dotyczących struktury Spółki, opisu stanowiska, dokumentów, które muszą zostać uzupełnione, zbioru polityk Spółki oraz listy szkoleń. Celem naszych polityk jest skrócenie czasu, w jakim nowy pracownik staje się efektywną częścią naszego zespołu.

## Gramy w drużynie

Każdy pracownik jest dla nas ważny. Zdajemy sobie sprawę, iż razem możemy więcej. Wspieramy naszego ducha gry zespołowej.



## Motywujemy pracowników

Uważmy, iż najlepszym sposobem na motywowanie pracowników jest zaoferowanie im: przejrzystej ścieżki kariery, sprawiedliwego i przejrzystego wynagrodzenia jak również możliwości rozwoju i szkoleń. Kariera zależy od punktu startowego i obszaru, w którym znajduje się pracownik. Pracownicy są informowani o ich potencjalnej ścieżce rozwoju w momencie, gdy zaczynają pracę. Dla każdej pozycji posiadamy przypisane widełki płacowe. Pracownicy są motywowani bonusami za swoje osiągnięcia. Aby się upewnić, iż płacone pensje są rynkowe, staramy się być na bieżąco z trendami na rynkach, na których posiadamy spółki zależne, oraz analizujemy portale z ofertami zatrudnienia.

Motywacja jest również powiązana ze sprawiedliwą oceną. Prowadzimy modele oceny, które dla każdego poziomu w naszych strukturach koncentrują się na twardych kryteriach (tj. efektywność mierzona poprzez KPI, kluczowe czynniki efektywności) jak i miękkich kryteriach (zachowanie, środowisko, empowerment). Chcemy również, aby wynagrodzenie zawierało nie tylko stały, ale także zmienny komponent, aby połączyć wynagrodzenie pracownika z wynikami Spółkami. Zmienna część wynagrodzenia to bonus za rentowność, umiejętnie

zarządzanie lub prowizja. Posiadamy wewnętrzny system do oceny.

Wszyscy pracownicy otrzymują dostęp do platformy IT Spółki, poprzez którą menedżerowie mogą przydzielać swoim pracownikom zadania a pracownicy mogą logować swoje zadania w kwartalnych interwałach. Na podstawie wyników tych zadań, menedżerowie mogą zobaczyć postęp, a jeśli jest on widoczny mogą wynagrodzić pracownika kwartalnym bonusem. Pozwala to pracownikom pracować efektywnie i otrzymać konstruktywną informację zwrotną.

Rozumiemy, iż pensje to tylko część zadowolenia z pracy. Chcemy, aby nasi pracownicy mieli otwartą komunikację z menedżerami. Celem jest nie tylko przekazywanie konstruktywnej informacji zwrotnej w dół struktury zarządczej, ale aby pracownicy mogli otwarcie komunikować się ze swoimi menedżerami, zgłaszać problemy czy nieefektywności oraz przekazać swoją informację zwrotną. Spółka organizuje spotkania z kierownictwem w kwartalnych odstępach, aby przedyskutować problemy i nowe wydarzenia ze wszystkimi najważniejszymi menedżerami w Grupie. Dodatkowo oferujemy również benefity, tj. ubezpieczenie zdrowotne, fundusz emerytalny, podarunki na Boże Narodzenie i zniżki do pewnych restauracji. Nasi pracownicy otrzymują również zniżki na produkty sprzedawane przez Spółkę.



## Kształcimy liderów

Aby wykształcić liderów musi rozwijać naszych pracowników. Uważamy, iż szkolenia są kluczem do długoterminowego wzrostu ASBISu. Znajdowanie talentów jest dla nas istotne, gdyż pomagają nam znaleźć i rozwijać liderów. Upewniamy się w ten sposób, iż posiadamy zasób talentów w organizacji, który jest niezbędny do wsparcia przyszłego wzrostu. Szkolenia oferowane przez ASBIS zawierają zarówno miękkie jak i twarde kompetencje. Rozwijamy obie sfery kompetencji u pracowników. Rozwijamy i promujemy dzielenie się wiedzą, które pozwala w efektywny sposób zdobywać nowe umiejętności. Posiadamy plan szkoleń oraz macierz szkoleń, które wskazują, jakie szkolenia powinny być ukończone biorąc pod uwagę pozycję i doświadczenie pracownika. Naszym celem jest stworzenie zespołu efektywnych menedżerów.

ASBIS upewnia się, iż pracownicy posiadają wymagane kwalifikacje i wiedzę, aby wykonywać swoje zadania. Nasz departament personalny jest odpowiedzialny za organizację szkoleń dla pracowników na prośbę menedżerów i dyrektorów. Szkolenia zależą od departamentu, wyników pracowników, nowych trendów na rynku i są w pełni pokrywane przez ASBIS (nawet, jeśli wymagają wyjazdu za granicę). Widzimy wartość w

finansowaniu szkoleń i certyfikatów, gdyż poprawia to wyniki pracowników i czyni Spółkę bardziej przygotowaną na zmiany na rynku.



## Promujemy różnorodność

Różnorodność jest dla nas istotna, gdyż jest częścią naszych codziennych działań. Naszym celem jest zbilansowane podejście do wieku i płci pracowników. Rozumiemy, iż każdy pracownik jest unikalny i posiada własne charakterystyki, a każdemu z nich chcemy zaoferować możliwości rozwoju. Chcemy aby ASBIS był miejscem pracy, w którym osoby o różnym wieku, religii i pochodzeniu znajdą równe możliwości i wspólną przestrzeń do współpracy i rozwoju na rzecz interesariuszy ASBISu.

Zachęcamy do różnorodności w poglądach. Uważamy, iż poprzez wymianę pomysłów rozwijamy się jako Spółka. Budujemy zespoły składające się z różnych narodowości oraz osób w różnym wieku, gdyż chcemy skorzystać z wiedzy naszych doświadczonych pracowników i energii oraz świeżych pomysłów młodszych pokoleń. Naszym celem jest zrównoważone podejście do płci przy obsadzaniu nowych stanowisk. Jeśli zrównoważone podejście nie będzie możliwe, postaramy się, aby wziąć pod uwagę przynajmniej jedną osobę z każdej płci.

**EUR 50 000**  
**darowizn rocznie**

Budujemy miejsce pracy, które jest pełne wzajemnego szacunku między pracownikami i posiada przyjazną atmosferę.



## **Przeciwdziałamy mobbingowi**

Naszym priorytetem jest, aby nasi pracownicy przebywali w miejscu wolnym od jakiegokolwiek dyskryminacji, mobbingu czy też innych nielegalnych działań. Jesteśmy stanowczo przeciw sytuacjom, w których pracownicy nadużywają swoich pozycji i działają w sposób niezgodny z prawem, nieuczciwy i bez szacunku. Włączamy w to wszystkie formy mobbingu, w tym rozpowszechnianie materiałów dotyczących pracowników i ich danych osobowych. Pozwalamy tylko na konstruktywną krytykę. Nie tolerujemy napaści seksualnych i żadnej innej formy napastowania. Mówimy „nie” agresywnym działaniom. Zachęcamy pracowników do raportowania wszystkich naruszeń i zapewniamy im anonimowość i pomoc prawną.

Na koniec, chcielibyśmy podkreślić, iż ASBIS uważa mobbing za niedopuszczalny i nie jest on tolerowany w żadnych sytuacjach. Choć nie mieliśmy takich sytuacji, jest dla nas oczywiste, iż w stosunku do każdego pracownika, który naruszyłby zasady, podjęlibyśmy działania dyscyplinarne.

## **KWESTIE SPOŁECZNE**

Kwestie społeczne są ważne dla nas. Działamy więc dwukierunkowo. Po pierwsze, zdajemy sobie sprawę, iż nasz wpływ społeczny rozciąga się na rodziny naszych pracowników. Oferujemy podarunki dla dzieci pracowników, które nie ukończyły 18 lat, w szczególności w okresie Świąt Bożego Narodzenia. Dajemy też naszym pracownikom możliwości działania w ramach wolontariatu w firmie (np. niektórzy oddają krew).

Nasz drugi sposób wpływu to wsparcie dla osób w potrzebie. Pomagamy organizacjom (w tym organizacjom typu non-profit), które oferują żywość i schronienie. Wspieramy dzieci w domach dziecka. W 2017 i 2018 roku Spółka zorganizowała spotkanie bożonarodzeniowe dla dzieci pracowników oraz dzieci z domów dziecka ze stowarzyszenia z Cypru. Promujemy sport i sponsorujemy drużyny z Cypru.

Posiadamy więc zdecentralizowane podejście do zaangażowania w lokalne społeczności i inwestycje. Pozwalamy spółkom zależnym prowadzić działania, które uważają za słuszne i potrzebne. Rocznie darowizny sięgają 50 000 EUR (kwota zarówno w 2018 jak i 2017 roku).

# Polityki dotyczące respektowania praw człowieka

## Jesteśmy godni zaufania

Mówimy prawdę. Wywiązujemy się z naszych zobowiązań wobec siebie i interesariuszy. Robimy właściwe rzeczy bez naruszania naszych zasad.

## Jesteśmy rozsądni

Najpierw myślimy, później działamy. Pozwalamy, aby nasze cele, wartości i etyczne kompasy wyznaczały nasze zachowania.

Rozumiemy ważność respektowania praw człowieka w naszym łańcuchu dostaw. Wierzymy w prawo do samostanowienia, wolności, uczciwego procesu, wolności przemieszczania się, myśli, religii, zgromadzeń i zrzeszania się we wszystkich spółkach zależnych.

Zgodnie z naszymi obietnicami, stworzyliśmy Politykę Praw Człowieka i Pracy, które wyznacza globalne standardy w ASBIS w odniesieniu do praktyk związanych z kodeksem pracy. Polityka wyznacza minimalne standardy dotyczące płac, czasu pracy i warunków pracy jak i zapewnia przestrzeganie kluczowych standardów Międzynarodowej Organizacji Pracy włączając w to odpowiednie konwencje. Polityka ta jest zobowiązaniem dla ASBIS do przestrzegania tych standardów oraz wymagania ich od dostawców, podwykonawców i partnerów biznesowych. Polityka określa również podstawowe zobowiązania ASBISu dotyczące m.in. praw człowieka, zarządzania zdrowiem, bezpieczeństwem pracy, karierą i prawami pracowników.

Świadomie podchodzimy do naszej odpowiedzialności społecznej. Jesteśmy zdeklarowani do popierania praw człowieka poprzez nasze polityki i działania. Pracujemy ciężko, aby zapewnić, iż osoby które tworzą nasze produkty są traktowane sprawiedliwie i z szacunkiem. Nasze

standardy zatrudnienia oraz globalne standardy dla dostawców stosują się zarówno do Spółki jak i jej dostawców i partnerów. Polityki te opisują otoczenie oraz etyczne zachowanie, którego wymagamy dla wszystkich naszych pracowników, tj. (1) zakaz pracy dzieci i zakaz przymusowej pracy, (2) brak dyskryminacji i zapewnienie równych szans, (3) wsparcia dla miejsca pracy bez nękania i przemocy, (4) zakaz dla zemsty jak i dla wszelkich form dyscyplinowania pracowników siłą lub psychicznie, (5) respektowanie prawa pracowników do zrzeszania się, (6) przestrzeganie praw dotyczących godzin pracy oraz płac, oraz (7) promowanie ochrony środowiska, zdrowia i bezpieczeństwa.

Dodatkowo nasza polityka również odnosi się do zarządzania zdrowiem i bezpieczeństwem w pracy. Uważamy, iż utrzymanie i promowanie zdrowia, motywacji oraz wyników pracowników zapewni ASBISowi konkurencyjność w długim terminie. Podkreślamy, iż bezpieczeństwo pracy jest naszym priorytetem. Pracownicy powinny przebywać w bezpiecznym środowisku, wolnym od zagrożeń.

## Rozsądnie wybieraj partnerów biznesowych

Wybierz tych, którzy dzielą nasze wartości oraz wysokie standardy w stosunku do prawa i wartości etycznych. Nie pozwól nikomu zepsuć naszej reputacji i naszej marki działając nielegalnie lub nieetycznie w imieniu ASBIS.

Do tej pory nie mieliśmy incydentów związanych z naruszeniem praw człowieka. Jednakże, nasze polityki mówią, iż w przypadku incydentów w przyszłości Departament HR i odpowiedni menedżer powinni poinformować Radę Dyrektorów, która powinna podjąć działania adekwatne do sytuacji. W przypadku poważnych sytuacji, zwolnienie pracownika zgodnie z prawem pracy może być opcją. Taka procedura zakończenia współpracy jest opisana w kontrakcie zatrudnienia.

Zaktualizowaliśmy również naszą Politykę Ochrony Sygnałów (zaimplementowaną pierwotnie w 2006 roku). Pozwala pracownikom w anonimowy sposób podnosić swoje wątpliwości i przekazać je do Rady Dyrektorów. Zgłoszenia muszą być zaraportowane w formie pisemnej. Mogą być doręczone albo do jednego z Dyrektorów Wykonawczych albo poprzez publicznie dostępny email na stronie internetowej. Polityka jest adresowana więc nie tylko do pracowników, ale również do partnerów biznesowych, podwykonawców i konsultantów. Celem ASBISu jest traktowanie wszystkich zgłoszeń z należytą starannością.

Polityka przewiduje, iż w momencie otrzymania raportu, utworzony zostanie Komitet ds. Sygnałów, Będzie się on składał z: dwóch Dyrektorów Wykonawczych, szefa Działu Personalnego oraz szefa Działu Prawnego. Wszystkie zgłoszenia sygnałów będą rozpatrywane w ścisłej poufności. Komitet ds. Sygnałów przeanalizuje raport i zdecyduje czy rozpocząć postępowanie w danej sprawie. Sygnałista będzie poinformowany o decyzji i jej powodach. Ustalenia Komitetu ds. Sygnałów

będą zaprezentowane Dyrektorom Wykonawczym ASBISu w celu podjęcia dalszych decyzji. Przetwarzanie danych osobowych będzie mieć miejsce zgodnie z Polityką Prywatności Spółki.

ASBIS sformalizował również Kodeks Postępowania, który podaje ogólne zasady postępowania w codziennych sytuacjach zgodne z celem i wartościami działania Spółki, przepisami i obowiązującym prawem oraz z politykami, standardami i normami etycznymi w ASBIS. Kodeks zawiera 10 Zasad Przewodnich ASBIS (zaprezentowanych na początku niniejszego Sprawozdania), które są prostymi punktami, napisanymi w łatwy do zrozumienia i do podążania sposób. Kodeks Postępowania zawiera także wytyczne, które mają wspomóc pracowników w podejmowaniu właściwych decyzji. Kodeks stosuje się do każdego w ASBIS. Promuje szczerą i etyczną zachowanie, bezpieczne otoczenie pracy oraz zgodność z dyrektywami, prawem, regulacjami i wytycznymi, które mają zastosowania do tego obszaru.

# Polityki dotyczące wpływu na środowisko

## Jesteśmy odpowiedzialni

Akceptujemy konsekwencje naszych działań. Przyznajemy się do błędów i szybko je poprawiamy. Czujemy się odpowiedzialni za środowisko i chcemy rosnać w sposób zrównoważony.

Czujemy się odpowiedzialni za środowisko i uważamy i zastanawiamy się nad sposobem, w jaki na nie wpływamy i jak moglibyśmy ten wpływ zmniejszyć. Czyniąc to patrzemy zarówno do wnętrza Spółki jak i na zewnątrz.

### WEWNĘTRZNA EFEKTYWNOŚĆ

Naszym celem jest monitorowanie i minimalizowanie wpływu na środowisko poprzez badanie procesów Spółki. Używamy oświetlenia led, aby zmniejszyć zużycie energii. Staramy się minimalizować zużycie papieru wykorzystując elektroniczne faktury w jak największym możliwym stopniu.

Aby poprawić efektywność korzystamy z firm trzecich i outsourcingu. Ograniczamy wykorzystanie własnych pojazdów i aut służbowych. W 2018 roku mieliśmy łącznie 49 służbowych samochodów (brak zmiany r/r), których wykorzystanie nadzoruje polityka aut służbowych. Są one dostępne tylko dla wyższego kierownictwa, a polityka ogranicza wartość takiego auta. Paliwo jest kosztem pracownika. Towary od dostawców są wysyłane przez nich do naszych centrów dystrybucyjnych. Korzystamy z operatorów logistycznych, aby dostarczyć towary z naszych centrów do klientów.

Posiadamy także politykę wyjazdów służbowych, która precyzuje prawa i obowiązki pracowników,

którzy podróżują na służbowo lub na konferencje. Biorąc pod uwagę wpływ na środowisko, gdy to tylko możliwe, używamy technologii, aby zaoszczędzić czas podróży do tych krajów i zmniejszyć wpływ na środowisko.

Nie mieliśmy administracyjnych, cywilnych czy prawnych spraw dotyczących kwestii środowiska w omawianym okresie czasu. Nie miały również miejsca żadne problemy dotyczące pracy centrów dystrybucyjnych, które miałyby negatywny wpływ na środowisko.

### ZEWNĘTRZNA EFEKTYWNOŚĆ

Zdajemy sobie sprawę, iż drugim elementem wpływu na środowisko jest wpływ pośredni. Wynika on z produktów, które dystrybuujemy oraz sprzedajemy. Wszystkie produkty są bezpieczne dla klientów i końcowych klientów. Spółka upewnia się, iż producenci dystrybuowanych towarów nie używają niewłaściwych substancji chemicznych oraz niebezpiecznych materiałów. Posiadamy wymagane certyfikaty takie jak CE (fran. Conformité Européenne) i RoHS (ang. Restrictions of Hazardous Substances). Posiadamy własny zespół (23 osoby), który zajmuje się zapewnieniem i kontrolą jakości w naszym biurze w Chinach. Zespół ten przeprowadza wszystkie wymagane testy.

## Przestrzegamy Prawa i polityk

Ale to jest minimum.  
Wykonujemy wysiłek, aby  
żyć zgodnie z naszymi  
wartościami oraz  
etycznymi kompasami.

W naszym najlepszym interesie leży dystrybuowanie produktów, które spełniają oczekiwania klienta końcowego. To zmniejsza liczbę skarg i redukuje liczbę i koszt napraw gwarancyjnych. W momencie, gdy produkty ulegają uszkodzeniu podczas okresu gwarancji producenta z powodu defektu przy produkcji lub zepsucia materiału, ASBIS może samodzielnie zdecydować czy dostarczyć odnowione lub nowe produkty, naprawić towar albo wystawić notę kredytową. Gwarancje są bardzo ważne dla nas w przypadku marek własnych, gdyż jesteśmy wtedy ostatecznie odpowiedzialni za naprawę.

Zauważamy, iż elektroniczne odpady są szkodliwe dla środowiska, więc próbujemy poddać je recyklingowi albo zutylizować w odpowiedni sposób. Zgodnie z obowiązującymi regulacjami, w szczególności dyrektywą WEEE/ ZSEE (ang. Waste of Electrical and Electronic Equipment / pol. zużyty sprzęt elektryczny i elektroniczny) opłata za odpady elektroniczne przypada na firmę, która wprowadza je na rynek. W przypadku ASBISu są to spółki zależne, które zarejestrowane są w lokalnych organizacjach, które zajmują się tą kwestią. Do kwestii związanych z odpadami wynajmujemy wyspecjalizowane firmy, którym płacimy za usługi.

**CE** to oznaczenie, które stwierdza zgodność produktu z wymogami Unii Europejskiej w zakresie zdrowia, bezpieczeństwa i środowiska.

**RoHS** to Dyrektywa UE, która ogranicza używanie sześciu niebezpiecznych materiałów do produkcji sprzętu elektronicznego i elektrycznego.

**Dyrektywa WEEE** wyznacza cele dotyczące zbierania, recykling oraz zużytkowania wszystkich typów urządzeń elektrycznych.

## Polityki przeciwdziałania korupcji i łapownictwu

### Nie idziemy na kompromis z naszymi zasadami

Odrzuć kontrakt, jeśli nie możesz go wykonać legalnie i etycznie. Nie pozwól, aby presja sukcesu zmusiła Cię do zrobienia rzeczy, które wiesz, iż są niezgodne z prawem i nieetyczne. Wstawiamy się za tym, co jest właściwe. Raportujemy niewłaściwe zachowania jak tylko je widzimy.

Jako ASBIS jesteśmy przeciwko łapownictwu i korupcji, gdyż są to nielegalne działania. Uważamy, iż działaniem niegodnym z prawem jest oferowanie, obiecywanie, dawanie, proszenie, zgadzanie się, otrzymywanie czy przyjmowanie łapówek i potępiamy takie zachowanie. Uważamy, iż korupcja jest przeszkodą w ekonomicznym i społecznym rozwoju na całym świecie. Naszym zdaniem w negatywny sposób wpływa ona na zrównoważony rozwój oraz eksponowane społeczności. Rozumiemy, iż takie działania, jeśli byłyby podjęte przez naszych pracowników, mogłyby negatywnie wpłynąć na naszą reputację.

Zdecydowaliśmy się na bardziej stanowcze działania przeciwko tym praktykom i stworzyliśmy Politykę Etyki Biznesowej, która m.in. zawiera Politykę przeciwdziałania korupcji i łapownictwu. Polityka ta wyjaśnia pracownikom, iż są dwie formy przekupstwa i łapówkarstwa, aktywna i pasywna. Aktywna to forma, w której osoba oferująca daje lub obiecuje dać finansową lub inną korzyść innej osobie w zamian za wykonanie pewnego działania. Pasywna forma to przestępstwo polegające na byciu przekupionym, czyli przyjmowaniu i zgadzaniu się na przyjęcie jakiejś korzyści za wykonanie pewnej czynności. Obie formy są przestępstwem i nie są akceptowane przez ASBIS.

Polityka przeciwdziałania korupcji i łapówkarstwu również wyjaśnia pracownikom, iż korupcja i łapówkarstwo mogą być popełnione licząc na korzyści dla Spółki jak i korzyści osobiste. Może być materialna lub niematerialna w swojej naturze. Materialność rozumiana jest jako korzyść, która może zostać zmierzona w pieniądzu (gotówkowa) i może być przedstawiona jako np. prezenty, kontrakty, znaczące zniżki na dobra i usługi. Niematerialność oznacza, iż korzyść może przyjąć formę np. awansu, mniejszej ilości pracy lub przyjęcia znajomego czy członka rodziny do pracy.

Aby sprawić, iż zagadnienia związane z korupcją i łapówkarstwem będą jeszcze bardziej zrozumiane przez wszystkich pracowników, nasza Polityka przeciwdziałania korupcji i łapownictwu podaje przykłady najczęstszych przestępstw i wskazuje, iż łamanie prawa może skutkować nie tylko znaczącą utratą wizerunku przez ASBIS, ale również nielimitowanymi karami oraz karą więzienia dla osób.

Nasza Polityka przeciwdziałania korupcji i łapownictwu jest kompleksowa. Zawiera politykę ASBISu dotyczącą sponsoringu, dotacji, członkostwa w organizacjach, specyfikuje należyte praktyki dotyczące prezentów oraz gościnności jak również dozwolone zachowania podczas współdziałania z partnerami biznesowymi i dostawcami.

## Po prostu powiedz nie

Nie podążanie za wytycznymi, które wiesz, iż są nielegalne lub nieetyczne, jest nie tylko prawidłowe, ale też wymagane. Żaden menedżer ASBISu nie ma prawa zmusić Cię do naruszenia prawa, kodeksów, zasad i wartości etycznych.

Dodatkowo, Polityka ta specyfikuje jak zgłosić naruszenie, jak wygląda procedura rozpatrywania go oraz możliwe konsekwencje dyscyplinarne za nieprawidłowe działania.

Nasza Polityka Etyki Biznesowej również adresuje konflikt interesów. Konflikt może przyjąć formę relacji biznesowej z zainteresowaniem ze strony lub w stronę konkurenta lub klienta ASBIS albo uczestnictwo w dodatkowych działalnościach, które powodują, iż pracownicy nie są w stanie poświęcić wymaganego czasu dla ASBIS. Ważnym jest dla nas, aby wszyscy pracownicy rozpoznawali i unikali konfliktu interesów, ale również pozorów konfliktu interesów, podczas wykonywania swoich służbowych obowiązków. Pracownicy muszą informować swoich przełożonych o wszystkich prywatnych zainteresowaniach i korzyściach w stosunku do wykonywanych przez nich obowiązków.

Od listopada 2016 roku w Spółce wdrożona została formalna polityka, która reguluje zatrudnianie członków rodziny. W przypadku chęci zatrudnienia członka rodziny, w każdej spółce zależnej Grupy, muszą być spełnione następujące warunki:

- członkowie rodziny pierwszego, drugiego stopnia i małżonkowie oraz ich odpowiednicy nie mogą być zatrudnieni w tym samym departamencie bez zgody Rady Dyrektorów przy większościowym głosowaniu,
- kierownik czy menedżer nie może być bezpośrednim przełożonym lub przełożonym

oddalonym o dwa stopnie w hierarchii od członka rodziny.

Przeciwdziałanie jakimkolwiek nielegalnym aktywnościom jest kluczowe dla ASBISu. Jest również częścią naszej Wizji. W związku z tym, nasz Kodeks Etyki Biznesowej adresuje również tak ważne kwestie jak m.in.: oszustwa, branie brudnych pieniędzy, nieuczciwą konkurencję.

**Posiadamy kompleksową Politykę Etyki Biznesowej.**

## Zarządzanie ryzykiem

### Zarządzanie ryzykiem jest istotne dla ASBIS.

W segmencie dystrybucji IT wyniki zależą od znaczącej liczby zewnętrznych czynników, które nie są pod kontrolą Spółki oraz od wewnętrznych czynników ryzyka. Ze względu na relatywnie niskie marże zarządzanie ryzykiem jest bardzo ważne dla Rady Dyrektorów.

Rada Dyrektorów Spółki jest odpowiedzialna za system kontroli wewnętrznej w Spółce i jego skuteczność. Spółka dokonuje corocznych przeglądów strategii, rozwoju, wyników i planów. W oparciu o wnioski z przeglądu przeprowadzany jest proces szczegółowego budżetowania obejmujący wszystkie obszary funkcjonowania Spółki, z zaangażowaniem kierownictwa średniego i wyższego szczebla. W trakcie roku Rada Dyrektorów Spółki analizuje bieżące wyniki finansowe, rozwój portfolio produktowego, pozycję rynkową i porównuje je z przyjętym budżetem wykorzystując system sprawozdawczości zarządczej.

Ryzyka, przed którymi stoi ASBIS mogą być rozpatrywane w kategoriach ryzyk strategicznych (dotykających całej Spółki), taktycznych (mających wpływ na realne decyzje biznesowe) oraz operacyjnych (wpływających na codzienne wyniki). Są one opisane w tabeli po prawej stronie. Możemy też wyróżnić ryzyka finansowe i niefinansowe.

Kluczowe ryzyka finansowe (zwracamy uwagę, iż nie jest to pełna lista) to: ryzyko makroekonomiczne i

polityczne dotyczące krajów, w których jesteśmy obecni, ryzyko kursowe, kredytowe i ryzyko starzenia się zapasów. Kluczowe ryzyka niefinansowe (zwracamy uwagę, iż nie jest to pełna lista) zawierają ryzyka związane z pracownikami, dotyczącymi naruszenia praw człowieka, związane z wpływem na środowisko oraz z korupcją i łapownictwem.

W tabeli poniżej przedstawiamy ryzyka oraz nasze działania zapobiegawcze.

#### Ryzyka strategiczne

ryzyko przyjęcia złej strategii, wybrania złych produktów czy krajów do wzrostu

#### Ryzyka taktyczne

ryzyko rynkowe, walutowe, kredytowe, IT czy płynności

#### Ryzyka operacyjne

opóźnienia w dostawie produktów od producentów, opóźnienia w dostawie produktów do klientów, niemożność znalezienia pracowników na wolne etaty

Wybrane ryzyka finansowe	Opis	Działania zaradcze
Ryzyko polityczne i makroekonomiczne	Ze względu na działania prowadzone w czterech regionach rynków wschodzących, jesteśmy wyeksponowani zarówno na ryzyko polityczne jak i makroekonomiczne w tych krajach. Nasza obecność rozciąga się od krajów Europy Zachodniej, poprzez Europę Środkowo-Wschodnią aż na Bliski Wschód i Afrykę oraz kraje byłego ZSRR. Tradycyjnie cierpimy, gdy któraś z głównych gospodarek mierzy się z problemami. Istnieje jednak wiele niepewności związanych ze światową gospodarką wynikających z zawirowań w różnych krajach, zmiennością kursów walut oraz osłabieniem popytu na wielu rynkach. Od czasu do czasu na poszczególnych rynkach mogą mieć miejsce nieprzewidywalne sytuacje (np. obecna wojna handlowa pomiędzy USA a Chinami). Jest to bez wątpienia jeden z naszych największych czynników ryzyka, zważywszy, że sytuacja finansowa i gospodarcza decyduje o otoczeniu biznesowym, w którym działa Spółka. Popyt może ucierpieć, co mogłoby mieć negatywny wpływ na wyniki Spółki, pomimo doświadczenia, które zdobyliśmy zarządzając w podobnych sytuacjach w przeszłości.	Staramy się minimalizować te ryzyka monitorując sytuację w krajach, w których działamy oraz być w gotowości w całej Grupie, aby działać szybko i przetrwać ryzyka, które pojawiają się na poszczególnych rynkach, aby zabezpieczyć nasze wyniki. Zawsze musimy pamiętać, że różne problemy wewnętrzne w różnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć na naszą działalność. Mimo, iż ulepszyliśmy nasze procedury, nie możemy być pewni, że wszystkie ryzyka zostały ograniczone.
Ryzyko walutowe	Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W 2018 roku w tej walucie denominowanych było około 30% naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, rosyjskim rublu, ukraińskiej hrywnie, kazachskim tenge i w innych walutach, z których część jest powiązana z Euro. Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 80%) denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy. W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto na sprzedaży raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi ze zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług. Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów, w których działamy, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na kapitały. Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.	Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważkim czynnikiem naszego sukcesu. Podążamy za naszą polityką zabezpieczeń, która jest nakierowana na używanie naturalnego hedgingu w jak największym stopniu (dopasowanie aktywów do zobowiązań w obcej walucie). Gdy to nie jest możliwe albo, gdy jest to zbyt kosztowne, wykorzystujemy instrumenty NDF czy kontraktów forward bez fizycznej dostawy waluty.
Ryzyko kredytowe	Spółka nabywa produkty IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 21 do 90 dni, a w kilku przypadkach do 120 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych resellerów lub dystrybutorów. Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar. Ponieważ nasze marże brutto są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów, będziemy narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej.	W 2018 roku około 70% przychodów było objęte ubezpieczeniem. Ze względu na ostatnie zmiany rynkowe wynikające ze zmiany ratingu kredytowego pewnych krajów i regionów, w których działa Grupa, ryzyko kredytowe stało się jednym z najważniejszych czynników ryzyka, które mogą wpływać na wyniki Grupy w przyszłości. Dyrektorzy zdecydowali się poprawić procedury zarządzania ryzykiem.
Ryzyko starzenia się zapasów i spadku cen	Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swych klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku. Rynek gotowych produktów i komponentów informatycznych charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe. Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów. Taka sytuacja zwiększa ryzyko,	Zdolność Spółki do zarządzania zapasem i ochrona biznesu przed spadkiem cen są kluczowe dla sukcesu. Kilka kluczowych dla Spółki kontraktów z największymi dostawcami zwiiera korzystne warunki, które chronią Spółkę przed ekspozycją na zmiany ceny wadliwymi produktami oraz starzeniem towaru.

	<p>że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie – konieczność tworzenia rezerw na odpisy. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji stosowanych cen, w celu zachowania konkurencyjności. Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zasobami i zabezpieczenia się przed erozją cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności.</p>	
Kluczowe ryzyka niefinansowe	Opis	Działania zaradcze
Ryzyko związane z kwestiami pracowniczymi i społecznymi	<p>Największe ryzyko związane z kwestiami społecznymi i pracowniczymi jest związane z utrzymaniem pracowników (w szczególności kluczowego personelu) oraz możliwością zatrudnienia nowego wykwalifikowanego personelu we wszystkich krajach naszej działalności. Nasz biznes zależy od kontrybucji kilku dyrektorów wykonawczych, kluczowych członków kierownictwa Spółki i personelu. Nie ma pewności, że będziemy mogli w dalszym ciągu korzystać z usług kluczowych pracowników. W przeszłości mieliśmy trudności z pozyskaniem specjalistów na potrzeby naszej działalności w krajach gdzie Spółka jest obecna, w szczególności w obszarze informatyki, sprzedaży i marketingu. Średnio w 2018 roku, tylko 9% pracowników było zatrudnionych przez spółkę matkę, a pozostała część poza Cyprem. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub pozyskać wysoko wykwalifikowanych pracowników na kluczowe stanowiska kierownicze, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.</p>	<p>ASBIS jest skoncentrowany na oferowaniu swoimi pracownikom najlepszych możliwych warunków. Naszym celem jest, aby pracownicy mieli przejrzystą ścieżkę kariery oraz uczciwą i konstruktywną ocenę. Upewniamy się, iż ich wynagrodzenie jest korzystne oraz oferujemy dodatkowe benefity i szkolenia. Wdrożyliśmy globalną Politykę Zarządzania HR, aby wystandaryzować procedury w Grupie.</p>
Ryzyko związane z prawami człowieka	<p>Ryzyko jest związane nie tylko ze Spółką, ale też jej łańcuchem wartości. W przypadku ASBISu istnieje ryzyko, choć ograniczone, iż podstawowe prawa naszych pracowników będą naruszone. Mimo wyboru pracowników, nie możemy gwarantować, iż wszyscy pracownicy będą traktowani w sposób uczciwy i mobbing nie będzie miał miejsca. Istnieje też pewne ryzyko dotyczące łańcucha dostaw. Część produktów, które kupujemy pochodzi z krajów tj. Chiny, Tajlandia czy Taiwan. Nie możemy zagwarantować, iż wszystkie prawa tych pracowników są respektowane.</p>	<p>W przypadku pracowników ASBISu planujemy przeciwdziałać ryzyku, wprowadzając sformalizowane polityki, które określą wartości i etyczne aspekty naszej biznesu. W kwestii naszego łańcucha wartości, próbujemy zmniejszyć to ryzyko kupując oprogramowanie i sprzęt stron trzecich od międzynarodowych firm i producentów, dla których społeczna odpowiedzialność i kontrola łańcucha dostaw są istotne. Wdrożyliśmy Politykę Praw Człowieka i Pracy.</p>
Ryzyko związane z wpływem na środowisko	<p>Widzimy dwa elementy wpływu na środowisko, które mogą rodzić ryzyka. Po pierwsze to nasz bezpośredni wpływ. To ryzyko związane jest z konsumpcją paliwa i elektryczności w naszych biurach i przez naszych pracowników jak również logistyczną częścią biznesu (towary dostarczane do nas od producentów i dalej dostarczane do klientów). Drugi wpływ to pośredni wpływ i ryzyko związane ze środowiskiem ze strony klientów używających produkty, które do nich dystrybuowaliśmy. Jeśli te produkty są niskiej jakości, i wymagają znaczącej liczby napraw, mogą być albo wyrzucone szybko szkodząc środowisku) albo klienci mogą chcieć skorzystać z gwarancji (które zwiększają wykorzystanie logistyki).</p>	<p>Minimalizujemy nasz bezpośredni wpływ na środowisko poprzez oszczędności kosztowe i cel zużycia jak najmniejszej ilości surowców (woda, gaz, elektryczność). Przeciwdziałamy drugiemu ryzyku (któremu musieliśmy stawić czoła w przeszłości) skupiając się na wysokiej jakości produktów. W szczególności ma to miejsce w markach własnych.</p>
Ryzyko związane z korupcją i łapownictwem	<p>Dostrzegamy ryzyko związane z korupcją i łapownictwem gdyż operujemy w segmencie B2B (firm) w 60 krajach na świecie w 4 różnych regionach o odmiennych kulturach. Jako że kontrakty podpisywane zarówno z dostawcami jak i klientami są znaczącej wielkości, nie możemy wykluczyć takiego ryzyka. Głównym elementem jest ryzyko reputacyjne, któremu ASBIS musiałby stawić czoła, jeśli jego pracownicy podjęliby się takich działań.</p>	<p>Podkreślamy wagę etyki w naszych relacjach zarówno z dostawcami jak i klientami. Współpracujemy zarówno z międzynarodowymi firmami i uważamy, iż z tego powodu ryzyko jest minimalizowane. Sformalizowaliśmy Kodeks Etyki Biznesowej oraz Politykę przeciwdziałania korupcji i łapownictwu.</p>

## Wskaźniki niefinansowe

Wskaźniki niefinansowe zaprezentowane w niniejszym Sprawozdaniu zostały wybrane ze względu na ich istotność dla interesariuszy i w celu zaprezentowania Grupy interesariuszom w bardziej kompleksowy sposób. Tabela poniżej podsumowuje wszystkie wskaźniki niefinansowe w niniejszym Sprawozdaniu. Dodatkowo, wyjaśnia jak zostały policzone oraz wskazuje, w którym miejscu Sprawozdania można jej odnaleźć.

Wskaźniki niefinansowe	Opis	Numer strony
Aktywni klienci	Klienci, którzy dokonali przynajmniej jednego zakupu w ciągu roku.	4, 10
Kraje ze spółkami zależnymi	Liczba krajów, w których ASBIS posiada zarejestrowane spółki zależne.	3,4,6,24
Kraje operacyjne	Liczba krajów, do których ASBIS wysyła swoje produkty.	4,6,24
Regiony	Liczba regionów, pod którą sumujemy kraje	4,7,13
Aktywne produkty	Liczba SKU w ofercie.	9
Liczba produktów	Liczba typów produktów w ofercie bez uwzględniania ich charakterystyk, np. koloru czy serii.	4
Marki własne	Liczba marek własnych czyli produktów sprzedawanych pod markami ASBISu, produkowanych przez OEM	4
Średni czas realizacji zamówienia	Czas od momentu jak zamówienie jest zrobione do momentu jak wystawiona jest faktura i towary są wysłane do klienta.	9
Dostawcy	Firmy, od których kupujemy produkty i towary	9
Transakcje on-line	Procent transakcji dokonywany przez klientów on-line	4, 11
Centra dystrybucyjne	Liczba centrów dystrybucyjnych, posiadanych i wynajmowanych przez ASBIS, razem z ich powierzchnią	4,6,10
Średnia liczba pracowników	Średnia liczba pracowników w danym okresie.	4,14
Darowizny	Wartość darowizn przekazana na cele charytatywne lub działalność sponsoringową.	28
Auta	Liczba aut służbowych.	31

Podpisy:

.....

Siarhei Kostevitch  
Przewodniczący Rady Dyrektorów, Dyrektor Generalny  
Członek Rady Dyrektorów

.....

Marios Christou  
Dyrektor Finansowy  
Członek Rady Dyrektorów

.....

Constantinos Tziamalis  
Dyrektor ds. Kredytu i Relacji Inwestorskich  
Członek Rady Dyrektorów

.....

Yuri Ulasovich  
Dyrektor  
Członek Rady Dyrektorów