



Sprawozdanie Zarządu

ABC DATA Sp. z o.o.

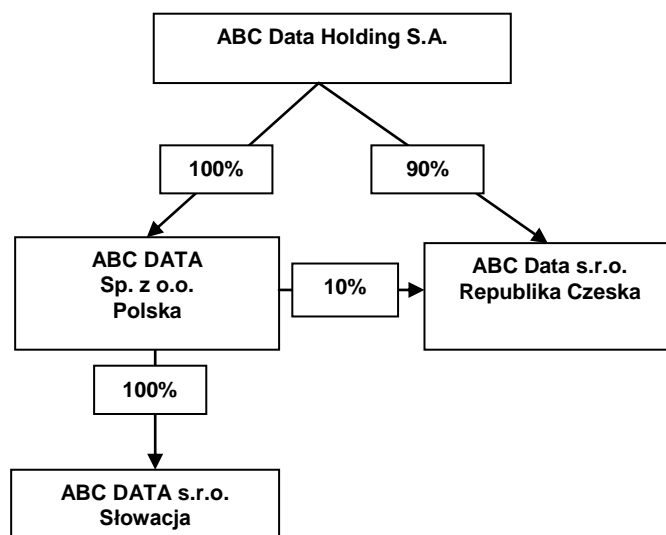
z działalności Spółki w roku obrotowym
kończącym się 31 grudnia 2009 r.

1. Charakterystyka jednostki

ABC Data Sp. z o.o. działa od 1990 r. i stale rozwijając się stała się największym w Polsce dystrybutorem w branży IT. W swojej ofercie handlowej posiada m.in. komputery, urządzenia peryferyjne, akcesoria, komponenty, materiały eksploatacyjne, urządzenia sieciowe i oprogramowanie około 200 producentów, z których najwięksi to: Hewlett Packard, Asus, Acer, Microsoft, Samsung, Toshiba, Seagate, Lenovo, Kingston, Canon, Intel, Dell, Siemens, LG. Produkty Dell zostały dodane do oferty w 2009 roku i od razu znalazły się wśród się towarów o największym wolumenie sprzedaży.

Klientami Spółki są głównie krajowe firmy komputerowe zajmujące się sprzedażą detaliczną sprzętu komputerowego i oprogramowania, lokalni producenci komputerów oraz firmy świadczące zintegrowane usługi w zakresie komputeryzacji przedsiębiorstw i jednostek sfery budżetowej. Spółka dostarcza towary również na rynek czeski oraz słowacki.

Spółka posiada jedną spółkę zależną. Od początku 2008 r. Spółka należy do grupy kapitałowej ABC Data, w której jednostką dominującą jest ABC Data Holding S.A. Grupa ma następującą strukturę:



Siedzibą firmy jest Warszawa.

W dniu 9 grudnia 2009 r. Zgromadzenie Udziałowców ABC Data Sp. z o.o. oraz Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy ABC Data Holding S.A., jedyne go udziałowca ABC Data Sp. z o.o., podjęły uchwały o połączeniu spółek. Połączenie nastąpiło przez przeniesienie całego majątku ABC Data Sp. z o.o. (spółki przejmowanej) na ABC Data Holding S.A. (spółkę przejmującą) i zostało zarejestrowane w dniu 4 stycznia 2010 r. Z dniem połączenia spółka przejmująca przyjęła nazwę ABC Data S.A.

Do dnia 3 stycznia 2010 r. r. Spółką ABC Data Sp. z o.o. kierował czteroosobowy Zarząd, w składzie:

- Andrzej Sobol – Prezes Zarządu,
- Marek Sadowski – Wiceprezes Zarządu,
- Michał Rumiński – Członek Zarządu,
- Konrad Sitnik – Członek Zarządu.

W skład Zarządu Spółki ABC Data S.A. na dzień sporządzenia sprawozdania finansowego wchodzi:

- Marek Sadowski - Prezes Zarządu,
- Andrzej Sobol - Wiceprezes Zarządu,
- Michał Rumiński - Członek Zarządu,
- Konrad Sitnik - Członek Zarządu.

2. Sytuacja gospodarcza i majątkowa Spółki w 2009 roku

W 2009 r. Spółka po raz pierwszy odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży. Powodem tego było obniżenie tempa wzrostu gospodarczego w kraju oraz zmniejszenie nakładów inwestycyjnych przez przedsiębiorstwa prywatne i administrację państwową. Znaczne osłabienie się polskiej waluty w stosunku do dolara amerykańskiego i euro skutkowało wysokimi cenami sprzedawanych przez spółkę towarów. Mimo to, dzięki działaniom podjętym w kierunku zwiększenia marży brutto oraz zmniejszenia kosztów operacyjnych, Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 41 246,4 tys. zł, najwyższy w dotychczasowej historii.

Wyniki finansowe

	2009 tys. zł	2008 tys. zł	Zmiana %
Przychody ze sprzedaży	2 387 732,5	2 674 730,8	(10,7)
Zysk brutto ze sprzedaży	189 470,2	194 478,3	(2,6)
Zysk ze sprzedaży	66 531,4	70 402,9	(5,5)
Zysk z działalności operacyjnej	63 664,7	77 723,6	(18,1)
Przychody/koszty finansowe netto	(11 995,0)	(60 086,1)	(80,0)
w tym różnice kursowe	(8 063,0)	(48 728,7)	(83,5)
Zysk z działalności gospodarczej	51 669,7	17 637,5	193,0
Zysk netto	41 246,4	15 253,2	170,4

Wielkość należności krótkoterminowych spadła w porównaniu do roku poprzedniego, pomimo dalszego, nieznacznego trendu wzrostu udziału sprzedaży do klientów z grupy Retail w sprzedaży ogółem. Istotną była w tym przypadku zarówno ścisła kontrola terminów płatności do klientów związana z analizą opłacalności transakcji, jak również utrzymanie linii faktoringu pełnego w Raiffeisen Bank Polska dla grupy marketów, będącej największym odbiorcą ABC Data z tego segmentu klientów.

Rok 2009 był rokiem trudnym pod względem zarządzania ryzykiem i kontroli należności klientów. W związku z szeregiem upadłości klientów, znacznym zwiększeniem szkodowości na rynku IT oraz pogorszeniem się wyników finansowych firm działających w branży IT, towarzystwa ubezpieczeniowe podjęły zdecydowane kroki w celu redukcji ryzyka, co przełożyło się zarówno na znaczące redukcje limitów ubezpieczeniowych klientów, jak i na podwyższenie kosztów ubezpieczenia. Pomimo znacznego zwiększenia szkodowości udało się utrzymać dotychczasową polisę ubezpieczenia należności w firmie Euler Hermes i wynegocjować satysfakcjonujące warunki polisy na rok 2010. Poziom zabezpieczenia limitów wewnętrznych ubezpieczeniem należności pozostawał i pozostaje nadal na bardzo wysokim poziomie.

Struktura aktywów

AKTYWA	31.12.2009 tys. zł	% sumy bilansowej	31.12.2008 tys. zł	% sumy bilansowej
Aktywa trwale	10 360,2	1,8	11 386,3	2,0
Wartości niematerialne i prawne	657,5	0,1	420,1	0,1
Rzeczowe aktywa trwale	5 325,8	0,9	6 031,5	1,0
Inwestycje długoterminowe	361,5	0,1	361,5	0,1
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	4 015,4	0,7	4 573,2	0,8
Aktywa obrotowe	552 284,5	98,2	578 685,4	98,0
Zapasy	214 638,5	38,2	207 923,1	35,2
Należności krótkoterminowe	294 333,4	52,3	368 948,0	62,5
Inwestycje krótkoterminowe	42 969,5	7,6	725,2	0,1
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	343,1	0,1	1 089,1	0,2
Suma aktywów	562 644,7	100,0	590 071,7	100,0

3. Sytuacja finansowa Spółki w 2009 roku

Głównym źródłem finansowania majątku Spółki są zobowiązania krótkoterminowe, na które składają się przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz kredyty bankowe. Wszystkie zobowiązania są regulowane w terminie i nie istnieje zagrożenie utraty płynności finansowej.

Struktura pasywów

PASYWA	31.12.2009 tys. zł	% sumy bilansowej	31.12.2008 tys. zł	% sumy bilansowej
Kapitał własny	163 258,3	29,0	132 011,9	22,4
Kapitał podstawowy	65 000,0	11,5	65 000,0	11,0
Kapitał zapasowy	50 998,5	9,1	46 965,4	8,0
Kapitał z aktualizacji wyceny	1,0	0,0	1,1	0,0
Pozostałe kapitały rezerwowe	6 012,4	1,1	4 792,2	0,8
Zysk netto	41 246,4	7,3	15 253,2	2,6
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	399 386,4	71,0	458 059,8	77,6
Rezerwy na zobowiązania	18 373,0	3,3	17 889,3	3,0
Zobowiązania krótkoterminowe	381 013,4	67,7	440 170,5	74,6
Suma pasywów	562 644,7	100,0	590 071,7	100,0

Ze względu na znaczący udział zobowiązań w walucie obcej w ogólnej ich kwocie, ważny wpływ na wyniki finansowe ma kształtowanie się kursu walutowego EUR i USD. W celu ograniczenia ryzyka z tym związanego Spółka stosuje procedury zabezpieczające transakcje walutowe przed znacznymi wahaniami kursu złotego w relacji do walut obcych.

4. Ważniejsze zdarzenia w roku obrotowym

Priorytetem Spółki jest ciągle poszerzanie bazy dostawców. Dotyczy to zwłaszcza rynku czeskiego oraz słowackiego, gdzie oferta lokalnej konkurencji jest znacznie szersza. Kluczowym kontraktem dystrybucyjnym dla tych rynków jest umowa z HP. W drugiej połowie roku udało się doprowadzić do podpisania kontraktu dystrybucyjnego z tym producentem na sprzedaż urządzeń peryferyjnych (IPG). Drugą bardzo istotną linią, która została dodana do oferty są produkty Dell. ABC Data podpisała w kwietniu 2009 r. umowę z Dell Sp. z o.o. i do chwili obecnej pozostaje jedynym dystrybutorem jej produktów. Warto podkreślić, że decyzja firmy Dell o podpisaniu kontraktu dystrybucyjnego stanowi odejście od dotychczasowej, konsekwentnie prowadzonej polityki biznesowej tego producenta. Wprowadzając produkty Dell do swojej oferty handlowej, ABC Data przejęła na siebie obowiązek obsługi wybranych dotychczasowych partnerów biznesowych Dell, z których nie wszyscy byli wcześniej klientami Spółki. Oferta produktów Dell rozbudowywana jest od kwietnia 2009 r. Początkowo obejmowała tylko produkty przeznaczone dla przedsiębiorstw, w drugiej połowie roku dodano produkty konsumenckie.

Bardzo wyraźny wzrost sprzedaży w 2009 r. został odnotowany w przypadku produktów grupy foto. Można stwierdzić, że ABC Data stała się jednym z ważniejszych graczy na rynku z udziałem szacowanym na 15%. Pod koniec roku zaszło jednak pewne spowolnienie w sprzedaży tych towarów. Związane jest ono z przesunięciem popytu z aparatów kompaktowych, które ABC Data z sukcesem dostarczała sieciom retail, w kierunku bardziej skomplikowanych i droższych urządzeń, jakimi są lustrzanki cyfrowe.

Na początku 2009 r. Spółka zakończyła współpracę w firmą Optimus finalizując wzajemne rozliczenia oraz sprzedając pozostałe jeszcze w ofercie produkty tego dostawcy.

Mniejszy popyt rynkowy na „standardowe” produkty oferowane przez dystrybutorów typu broadline spowodował wprowadzenie do ich ofert usług związanych z szeroko rozumianym konsultingiem IT. ABC Data również zaoferowała swoim klientom takie usługi. Są to, między innymi: optymalizacja kosztów funkcjonowania systemów informatycznych, wdrażanie nowych funkcjonalności w istniejących systemach, unowocześnianie oraz utrzymanie zasobów systemowych oraz zapewnienie bezpieczeństwa danych. Usługi te kierowane są do użytkownika końcowego, ale ich realizacja przez ABC Data polega na ścisłej współpracy z aktualnym dilerem obsługującym tego właśnie klienta. W ten sposób zachowany jest warunek niekonkurowania z obecnymi klientami spółki.

W połowie 2009 roku ABC Data na kolejne trzy lata odnowiła Certyfikat Systemu Zarządzania Jakością, ISO 9001. W wyniku audytu przeprowadzonego przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji S.A., lidera wśród jednostek certyfikujących systemy zarządzania jakością, ABC Data została uznana za doskonale zarządzaną Spółkę, oferującą usługi zgodne z normą PN-EN ISO 9001:2009, identyczną z ISO 9001:2008. PCBC S.A. odnowiło Certyfikat Systemu Zarządzania Jakością przyznany ABC Data w 2006 roku w zakresie usługi sprzedaży i dostaw sprzętu i oprogramowania komputerowego oraz innych urządzeń elektronicznych, szkoleń oraz projektowania, produkcji i sprzedaży systemów komputerowych.

ABC Data otrzymała w 2009 roku kilka istotnych i bardzo prestiżowych nagród. Na początku roku spółka została uznana przez przedstawicieli największych producentów IT w świecie za Najlepszego Dystrybutora IT w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Pod koniec roku czytelnicy branżowego pisma „Computer Reseller News Polska” przyznali ABC Data tytuł „Dystrybutora Roku”. Jednocześnie w badaniu rynku prowadzonym przez magazyn „IT

Reseller” ABC Data została wskazana jako „Najlepszy dystrybutor w prowadzeniu biznesu”. Raport „Teleinfo 500” z czerwca 2009 roku wskazał na ABC Data jako największego polskiego eksportera produktów IT. Wszystkie te wyróżnienia świadczą o bardzo dobrym postrzeganiu spółki zarówno przez klientów, jak i dostawców, na tle konkurencji.

5. Informacja o rynkowych warunkach funkcjonowania Spółki

Rok 2009 był w sposób wyjątkowy zapisał się w rozwoju polskiego rynku IT. Po raz pierwszy zanotowano wyraźny spadek sprzedaży produktów komputerowych. Z danych firmy analitycznej Context wynika, że w Polsce sprzedaż laptopów w 2009 r. zmalała o 9,7% przy jednoczesnym spadku sprzedaży klasycznych desktopów o 45%. Zanotowano również spadek sprzedaży drukarek o 27% oraz monitorów LCD o 22%. Jeżeli chodzi o pozostałe rynki, na których obecna jest ABC Data, to wg danych Gartner, w Czechach sprzedaż komputerów spadła o 5,2%, zaś na Słowacji wzrosła o 3,9%. Raport Context pokazuje także trend zmiany tzw. ASP (average sales price) sprzętu IT, który liczony w EUR wykazywał tendencję zniżkową jedynie w pierwszym kwartale roku, by potem ustabilizować się na stałym, w przybliżeniu, poziomie. Spadek rynku oraz ogólne spowolnienie gospodarcze były głównymi czynnikami mającymi wpływ na osiągnięte przez spółkę w 2009 roku wyniki.

W 2009 r. spółka odnotowała spadek przychodów ze sprzedaży o 10,7%. Jedynie na Słowacji, gdzie ABC Data jest całkiem nowym graczem na rynku, Spółka uzyskała znaczny, ponad 60% wzrost sprzedaży. Odbyło się to jednak przy stosunkowo niewielkim wolumenie obrotów w porównaniu do całości przychodów.

W dalszym ciągu odnotowywane były zmiany w kanale dystrybucyjnym polegające na malejącej roli tradycyjnych dilerów. Towarzyszył temu wzrost udziałów sieci retail w biznesie – tendencja ta jest także widoczna w proporcjach sprzedaży prowadzonej przez ABC Data. Udział klientów retail wzrósł w 2009 roku o ok. 4 punkty% do poziomu 21,5%. ABC Data znalazła się w pierwszej piątce największych dostawców holdingu Media-Saturn, jednego z najistotniejszych graczy na rynku retail.

Brak dużych kontraktów publicznych skutkowało zmniejszeniem się udziału integratorów systemów w ogólnej sprzedaży spółki do poziomu 7,2%. W tym samym czasie następowało systematyczne ograniczanie limitów kredytowych przyznawanych klientom przez ubezpieczycieli.

Warto także zwrócić uwagę, że w takich warunkach rynkowych nie zmieniła się znacząco średnia miesięczna liczba obsługiwanych klientów obsługiwanych przez ABC Data. Dane za rok 2009 dla poszczególnych krajów wyglądają następująco: Polska 4710 (spadek o 180 w stosunku do roku poprzedniego), Czechy 1452 (spadek o 68), Słowacja 494 (wzrost o 121).

Cechą charakterystyczną rynku IT jest sezonowość. Najwyższą sprzedaż Spółka notuje w czwartym kwartale roku. Jednak począwszy od 2006 r/ udział czwartego kwartału w rocznej sprzedaży systematycznie maleje. W 2006 wyniósł on 34,4%, a w 2009 r. zmniejszył się do 31,7%.

Następnym czynnikiem rynkowym funkcjonowania spółki w 2009 była konkurencyjność na rynku dystrybucji IT. Działalność operacyjną zamknęły dwie firmy: Techmex S.A. i Pronox Technology S.A. Jednocześnie wyraźnie odnotowano procentowy wzrost marży przy zmniejszającym się wolumenie sprzedawanych produktów. Jednym ze środków na poprawę osiąganego przez dystrybutorów wyniku było przenoszenie większości kosztów logistycznych związanych z wysyłkami towarów na klientów.

6. Personel i świadczenia socjalne

W 2009 roku Spółka zmniejszyła zatrudnienie z 315 osób w styczniu do 296 w grudniu. Przeciętny stan zatrudnienia, w przeliczeniu na pełne etaty, wyniósł w tym czasie 293 osoby (2008 r. – 304 osoby).

Spadek zatrudnienia nastąpił głównie w pionie logistycznym oraz w Dziale Handlowym i był związany z zakończeniem współpracy z firmą Optimus S.A.

Poziom fluktuacji kadr w Spółce nadal utrzymuje się na niskim poziomie. Pracownicy mają możliwość uczestniczenia w szkoleniach podnoszących kwalifikacje zawodowe.

Wszyscy pracownicy objęci są opieką medyczną. W ramach działalności socjalnej Spółka dofinansowuje aktywność sportową i rekreacyjną pracowników oraz wypoczynek dzieci pracowników o najniższych dochodach w rodzinie. Spółka udziela również pożyczek z Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych na finansowanie potrzeb mieszkaniowych.

7. Strategia Spółki i przewidywane kierunki rozwoju

W związku z połączeniem Spółki z jej udziałowcem ABC Data Holding S.A. opisana dalej strategia przyjęta przez Spółkę oraz przewidywane kierunki rozwoju będą realizowane przez spółkę po połączeniu - ABC Data S.A.

Jednym z ważniejszych celów Spółki jest dalsze rozwijanie sprzedaży na rynkach czeskim i słowackim. Środkami do osiągnięcia tego celu pozostają poszerzanie oferty oraz dalsza rozbudowa bazy klientów, zwłaszcza segmentu retail i integratorów systemów.

Planuje się również zwiększenie sprzedaży do innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Szczególnym obszarem zainteresowania Spółki są klienci z Litwy.

Oddzielnym kierunkiem rozwoju Spółki jest intensyfikacja prac związanych z usługą udostępniania w pełni funkcjonalnych sklepów internetowych prowadzonych przez Partnerów Handlowych ABC Data. Ponadto następować będzie stały rozwój udostępnianym wszystkim klientom narzędzi typu B2B (BiznesLink) oraz B2C (PC Link oraz ResellerWEB).

W dalszym ciągu jednym z najbardziej obiecujących kierunków rozwoju wydaje się być rynek związany ze współpracą z operatorami telekomunikacyjnymi oraz z dodaniem do oferty produktów TelCom. Spółka podejmowała w ubiegłych latach działania mające na celu stałą współpracę z operatorami telekomunikacyjnymi zawierając pojedyncze wolumenowe transakcje, jednak z pewnością potencjał takiej współpracy jest jeszcze bardzo duży. Podobnie w przypadku dystrybucji urządzeń telekomunikacyjnych (aparatów GSM i smartfonów) producenci dopiero zaczynają dostrzegać możliwości oraz korzyści, jakie mogą odnieść podejmując współpracę z dystrybutorami IT, zwłaszcza jeżeli chodzi o takich dystrybutorów, którzy z sukcesem radzą sobie z obsługą wymagających klientów retailowych.

ABC Data zamierza w najbliższych latach znacząco poprawić efektywność obsługi logistycznej. Będzie temu służyć planowana inwestycja w magazynie w Warszawie. Obejme ona między innymi wprowadzenie linii przenośników rolkowo-pasowych, zastosowanie w szerokim zakresie urządzeń AutoID (zapewniających automatyczną identyfikację towaru), wdrożenie nowego oprogramowania typu WMS (Warehouse Management System) wspomagającego obsługę procesów logistycznych oraz zapewniającego współpracę systemu ERP z systemem informatycznym zarządzającym liniami automatycznymi. Dzięki planowanej inwestycji możliwe będzie zwiększenie wydajności oraz skrócenie procesów magazynowych.

Zastosowane rozwiązania pozwolą ponadto na optymalizację kosztów transportu i lepsze wykorzystanie przestrzeni magazynowej. Ma to szczególne znaczenie w perspektywie planowanego dodawania do oferty produktów z grupy Consumer Electronics.

8. Instrumenty finansowe

Charakterystyka posiadanych instrumentów finansowych

a) Transakcje forward

Transakcje terminowe typu forward są terminowymi transakcjami wymiany walut po z góry określonym kursie. W 2009 r. ABC Data wykorzystywała transakcje forward do zabezpieczania ryzyka kursowego związanego z transakcjami handlowymi (zakup i sprzedaż towarów). Spółka nie stosuje rachunkowości zabezpieczeń. Wartość godziwa transakcji forward wyceniana jest według cen rynkowych. Zmiany wartości godziwej ujmowane są w rachunku zysków i strat i zaliczane odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych okresu, na koniec którego dokonywana jest wycena.

Wartość godziwa transakcji forward wykazana w bilansie na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosiła 573,7 tys. zł. Spółka posiadała na ten dzień:

- 14 transakcji forward na sprzedaż łącznie 119.000 tys. CZK zabezpieczających należności z tytułu dostaw oraz 1 transakcję zakupu 20.000 tys. CZK,
- 4 transakcje forward na sprzedaż łącznie 6.552 tys. EUR oraz 5 transakcji forward na zakup łącznie 4.458 tys. EUR; transakcje te łącznie stanowią zabezpieczenie pozycji walutowej Spółki w EUR zgodnie z przyjętą strategią zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym,
- 1 transakcję forward na sprzedaż 2.000 tys. USD oraz 11 transakcji forward na zakup łącznie 7.405 tys. USD zabezpieczających zobowiązania z tytułu dostaw.

Wszystkie transakcje zostały zrealizowane w styczniu 2010 r. poprzez dostawę waluty.

b) Kredyty bankowe

W celu finansowania działalności operacyjnej Spółka korzysta z kredytów bankowych. Wysokość zadłużenia na koniec 2009 roku wynosiła 84.745,3 tys. zł, z tego 96% stanowiły kredyty w złotych, pozostałe 4% to kredyty zaciągnięte w koronach czeskich. Oprocentowanie jest zmienne, oparte odpowiednio na stawkach WIBOR i PRIBOR. Podstawową formą kredytowania jest kredyt w rachunku bieżącym (na dzień 31 grudnia 2009 r. ta forma stanowiła całość zadłużenia Spółki z tytułu kredytów).

Spółka współpracuje z sześcioma bankami: BRE Bank SA, Societe Generale SA, Raiffeisen Bank Polska SA, Bankiem Handlowym SA, Bankiem Polska Kasa Opieki S.A oraz Bankiem Millennium S.A.

Ryzyka finansowe, na jakie narażona jest Spółka oraz cele i metody zarządzania nimi

a) Ryzyko kredytowe

ABC Data udziela swym kontrahentom kredytów kupieckich, w związku z czym jest narażona na ryzyko kredytowe. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem poprzez:

- dywersyfikację kredytów (na dzień 31 grudnia 2009 r. należności od żadnego klienta nie przekroczyły 5% ogółu należności z tytułu dostaw i usług od podmiotów niepowiązanych),

- ściśle przestrzeganie wewnętrznych procedur udzielania i kontroli kredytów kupieckich,
- ubezpieczanie udzielonych kredytów.

Ryzyko kredytowe w 2009 roku, ze względu na sytuację na rynku znacznie wzrosło, dlatego też spółka przywiązuje szczególną wagę do ścisłej współpracy z ubezpieczycielem należności – spółką Euler Hermes, zarówno w zakresie ubezpieczania limitów jak i windykacji należności, starając się utrzymać maksymalny poziom ubezpieczonych limitów kredytów kupieckich.

b) Ryzyko stopy procentowej

ABC Data posiada zobowiązania z tytułu krótkoterminowych kredytów bankowych w PLN i CZK. Kredyty oprocentowane są według zmiennej stopy procentowej ustalonej na podstawie stawki bazowej dla waluty kredytu (WIBOR lub PRIBOR) i marży banku. Wiąże się to z ryzykiem zmian stóp procentowych, i co za tym idzie – przepływów odsetkowych, niekorzystnych dla Spółki. Spółka nie stosowała instrumentów zabezpieczających w tym zakresie.

c) Ryzyko kursowe

Ze względu na duży udział importu w zakupach towarów, ABC Data narażona jest na ryzyko zmian kursów walut. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem w dwojaki sposób. Pierwszą metodą jest elastyczne kształtowanie cen sprzedaży w złotych towarów nabywanych w walutach obcych przy uwzględnieniu walutowych cen zakupu oraz bieżących kursów walut. Posiadane zapasy towarów stanowią tu naturalne zabezpieczenie ryzyka kursowego związanego z zobowiązaniami. Dodatkowo firma zawiera transakcje walutowe terminowe typu SPOT i forward na zakup walut, które stanowią uzupełnienie zabezpieczenia związanego z ustalaniem cen sprzedaży towarów zakupionych w walucie znajdujących się na stanie ABC Data (zapasów towarów). Codziennie jest określana pozycja walutowa firmy w trzech głównych walutach ekspozycji (USD, EUR i CZK) i na jej podstawie są podejmowane bieżące decyzje dotyczące hedgingu pozycji walutowych (zakupu waluty). Transakcje forward otwarte na dzień 31 grudnia 2009 r. zostały opisane powyżej.

Z ryzykiem kursowym związane są również transakcje sprzedaży towarów za granicę w walutach obcych. W tym przypadku największe znaczenie mają wahania kursów korony czeskiej. Spółka zabezpiecza się przed tym ryzykiem bilansując wysokość należności w CZK z kredytami bankowymi w CZK oraz zawierając transakcje forward na sprzedaż CZK.

Ryzyko kursowe jest monitorowane pod kątem przepływów pieniężnych.

d) Ryzyko zmian cen

Specyfiką rynku IT jest stałe obniżanie przez producentów cen towarów w miarę ich technicznego starzenia się i wprowadzania do sprzedaży nowych produktów. Zabezpieczenie przed tym ryzykiem stanowią klauzule ochrony cenowej zawarte w większości umów dystrybucyjnych podpisanych przez Spółkę. Na ich podstawie każdorazowo w przypadku obniżenia ceny towaru dla dystrybutorów, Spółka otrzymuje zwrot różnicy ceny zakupu, o ile posiada ten towar w magazynie. Niezależnie od tego ABC Data utrzymuje wysoki wskaźnik rotacji zapasów.

e) Ryzyko istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych

ABC Data starannie planuje przepływy środków pieniężnych w codziennej działalności sporządzając plany płatności uwzględniające prognozowane wpływy oraz terminy wymagalności zobowiązań. W dłuższym okresie brane są również pod uwagę planowane wydatki inwestycyjne. Płynnemu regulowaniu zapotrzebowania na środki pieniężne służą także kredyty w rachunkach bieżących. Nie eliminuje to całkowicie ryzyka istotnych zakłóceń przepływów środków pieniężnych. Głównym źródłem tych zakłóceń mogą być duże opóźnienia klientów w spłacie zobowiązań wobec Spółki, potencjalna niewypłacalność klientów oraz znaczne ograniczenie kredytów kupieckich udzielonych Spółce przez jej dostawców. Ponieważ jednak należności są bardzo mocno zdywersyfikowane, systematycznie monitorowane i w znacznej części ubezpieczone, a Spółka spłaca wszelkie zobowiązania wobec dostawców w terminie i osiąga pozytywne wyniki finansowe pozwalające dostawcom na ubezpieczanie limitu kredytu kupieckiego ABC Data bądź też przyznawanie i utrzymywanie limitu na własne ryzyko, oceniamy, że zagrożenie powstania zakłóceń w tym obszarze jest znacznie ograniczone.

Dodatkowym czynnikiem mogącym mieć wpływ na zakłócenia w przepływach środków finansowych mogą być również zbyt duże zakupy towarów od dostawców w stosunku do rzeczywistej sprzedaży, powodujące zbyt wysokie stany magazynowe finansowane przez ABC Data. Ograniczeniu tego ryzyka służy system monitorowania i kontroli zakupów produktów z zakresu tzw. mainstream oraz system autoryzacji przez Zarząd dużych pojedynczych zamówień.

f) Ryzyko utraty płynności finansowej

Płynność finansowa ABC Data jest monitorowana przez Spółkę na bieżąco. Utrzymaniu tej płynności służą między innymi krótkoterminowe kredyty bankowe zaciągane przez Spółkę w formie overdraftów oraz linii kredytowych. Potrzeby w tym zakresie są określane przy sporządzaniu budżetu na kolejny rok i modyfikowane w zależności od kształtowania się bieżącej sytuacji finansowej Spółki.

W tabeli przedstawiono wybrane wskaźniki finansowe za lata 2009 i 2008.

		2009	2008
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	$\frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	1,45	1,31
Wskaźnik podwyższonej płynności finansowej	$\frac{\text{należności + środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	0,78	0,84
Szybkość obrotu należności	$\frac{\text{średni stan należności z tytułu dostaw i usług netto x 365 dni}}{\text{przychody netto}}$	49 dni	50 dni
Szybkość obrotu zobowiązań	$\frac{\text{średni stan zobowiązań z tytułu dostaw i usług brutto x 365 dni}}{\text{przychody netto}}$	39 dni	39 dni
Szybkość obrotu zapasów	$\frac{\text{średni stan zapasów x 365 dni}}{\text{przychody netto}}$	32 dni	34 dni

Duży udział sprzedaży do wielkich sieci detalicznych odbija się negatywnie na cyklu obrotu należnościami. Powoduje też konieczność utrzymywania wyższego poziomu zapasów magazynowych. Mimo to w 2009 r. w porównaniu z rokiem 2008 skrócone zostały cykle

obrotu należności i zapasów. Poprawił się również wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Szybkość obrotu zobowiązań pozostała na tym samym poziomie. Wysokość opisanych wskaźników świadczy o utrzymywaniu się stosunkowo stabilnej sytuacji finansowej ABC Data.

.....
Andrzej Sobol
Prezes Zarządu

.....
Marek Sadowski
Wiceprezes Zarządu

.....
Michał Rumiński
Członek Zarządu

.....
Konrad Sitnik
Członek Zarządu

Warszawa, dn. 8 kwietnia 2010 r.