

# ASBIS<sup>®</sup>

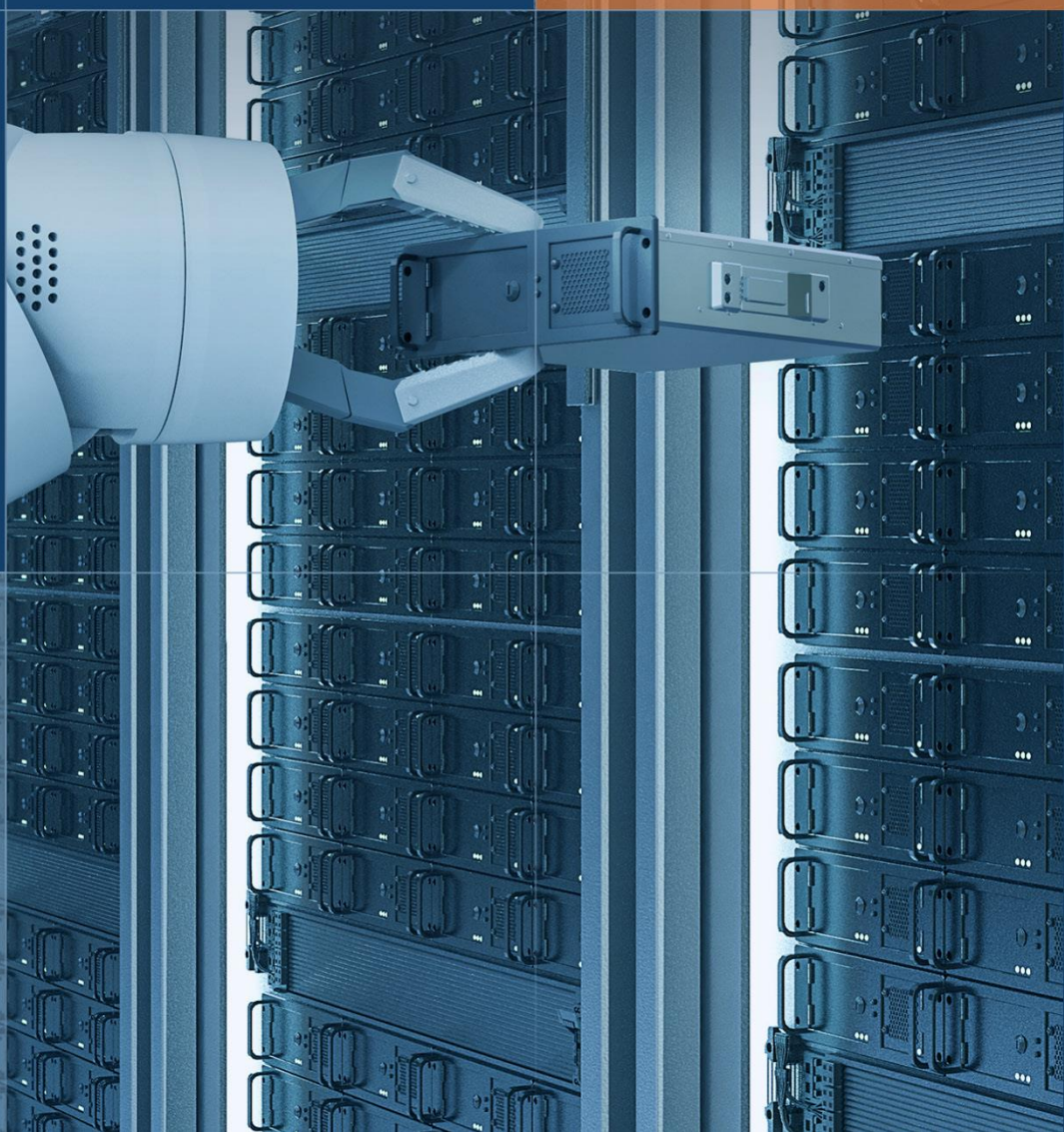
SUCCESS THROUGH FOCUS

## RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES SZEŚCIU MIESIĘCY

ZAKOŃCZONY 30 CZERWCA 2024 R.

Limassol, 7 sierpnia 2024 r.



## SPIS TREŚCI

<b>SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY .....</b>	<b>3</b>
<b>CZEŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY .....</b>	<b>4</b>
1. WPROWADZENIE.....	4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2024 .....	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE .....	7
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	10
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY .....	11
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI .....	11
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY .....	12
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO .....	12
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW .....	12
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH .....	13
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI .....	13
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	13
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM .....	13
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO .....	13
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH .....	13
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 CZERWCA 2024 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU.....	26

# SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

Niniejszy raport został przygotowany zgodnie z § 60 ustęp 2 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim.

## PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

Zawarte w niniejszym raporcie półrocznym odwołania do Spółki dotyczą spółki ASBISc Enterprises Plc, natomiast wszelkie odwołania do Grupy dotyczą ASBISc Enterprises Plc oraz skonsolidowanych z nią podmiotów zależnych. Wyrażenia „my”, „nas”, „nasz” oraz podobne, co do zasady, odnoszą się do Grupy (w tym do jej odpowiednich podmiotów zależnych, w zależności od kraju, o którym mowa), chyba że z kontekstu jasno wynika, że odnoszą się one tylko do samej Spółki.

## DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport półroczny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport półroczny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2024 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości ("MSR") 34 i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

Walutą funkcjonalną Spółki jest dolar amerykański. Z tego względu transakcje w walutach innych niż nasza waluta funkcjonalna są przeliczane na dolary amerykańskie zgodnie z kursem wymiany obowiązującym w dniu danej transakcji.

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym raporcie półrocznym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu, w niektórych z przedstawionych w tym raporcie półrocznym tabel suma kwot w danej kolumnie lub wierszu może różnić się nieznacznie od wartości łącznej podanej dla danej kolumny lub wiersza.

## PREZENTACJA WALUT

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie półrocznym do „USD” i „dolara amerykańskiego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Stanach Zjednoczonych; wszystkie odniesienia do „EUR” i „Euro” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w państwach członkowskich Unii Europejskiej, które przyjęły jednolitą walutę zgodnie z Traktatem WE, czyli Traktatem ustanawiającym Wspólnotę Europejską, podpisanym 25 marca 1957 r. w Rzymie, zmienionym Traktatem o Unii Europejskiej, podpisanym 7 lutego 1992 r. w Maastricht i Traktatem z Amsterdamu podpisanym 2 października 1997 r. w Amsterdamie, z uwzględnieniem Rozporządzeń Rady (WE) nr 1103/97 i 974/98; wszystkie odniesienia do „PLN” i „Złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce. Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, złotych polskich, euro i innych walutach wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości przypadających akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

## STWIERDZENIA ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy raport półroczny zawiera stwierdzenia dotyczące oczekiwań związanych z przyszłością naszej działalności, sytuacji finansowej i wyników operacyjnych. Wiele stwierdzeń tego typu zawiera się w określeniach takich jak „może”, „będzie”, „oczekiwać”, „przewidywać”, „uważać”, „szacować” oraz podobnych, użytych w niniejszym raporcie półrocznym. Z natury stwierdzenia te podlegają wielu założeniom, ryzyku i niepewności. W związku z tym rzeczywiste wyniki mogą zasadniczo różnić się od tych, które wyrażono lub których można oczekiwać na podstawie stwierdzeń odnoszących się do oczekiwań co do przyszłości. Zwracamy uwagę czytelników, aby zbytnio nie polegali na takich stwierdzeniach, gdyż są one aktualne jedynie w momencie publikacji niniejszego raportu półrocznego. Powyższe zastrzeżenia należy uwzględnić w związku z wszelkimi dalszymi pisemnymi lub ustnymi stwierdzeniami odnoszącymi się do oczekiwań wobec przyszłości, wydanymi przez nas lub przez osoby działające w naszym imieniu. Nie bierzemy na siebie żadnego zobowiązania do weryfikacji ani do potwierdzenia oczekiwań analityków lub danych szacunkowych, ani też do publicznego wydania jakichkolwiek korekt do tego typu stwierdzeń w celu odzwierciedlenia zdarzeń lub okoliczności zachodzących po dacie publikacji niniejszego raportu półrocznego.

# CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

## 1. WPROWADZENIE

ASBISc Enterprises Plc 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 Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Nasza działalność koncentruje się w następujących krajach: Kazachstan, Ukraina, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Słowacja, Polska, Czechy, Kaukaz (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja), Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, i Łotwa.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz 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 informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. 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 informatycznych pod markami własnymi Prestigio, Prestigio Solutions, Canyon, Perenio, AENO i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniósła 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 34 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

Siedziba i główne centrum administracyjne Spółki mieści się w 1, Iapetou Street, 4101, Agios Athanasios, Limassol, Cypr.

## 2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2024

Przez lata, drugi kwartał roku był historycznie najsłabszym kwartałem w branży IT. Po solidnych wynikach pierwszego kwartału, udało nam się osiągnąć zadowalające poziomy przychodów i rentowności w drugim kwartale pomimo wszystkich wyzwań, z którymi musieliśmy się zmierzyć na wielu naszych rynkach, zwłaszcza w Kazachstanie i na Ukrainie.

W Kazachstanie głównym problemem, z jakim musiała zmierzyć się Spółka, był nielegalny handel produktami pochodzącymi od nieoficjalnych dystrybutorów i z nieoficjalnych kanałów, podczas gdy na Ukrainie nasilenie działań wojennych negatywnie wpływało na działalność Spółki. Trwająca wojna na Ukrainie nie pomaga rozwijać biznesu w takim tempie jakbyśmy chcieli, niemniej Spółka ma mocne fundamenty a Rada Dyrektorów z optymizmem patrzy w przyszłość, wierząc, że w raz zakończeniem wojny Spółka znacznie skorzysta na tym rynku. Jeśli chodzi o sytuację w Kazachstanie, to na tym rynku ściśle współpracujemy z naszymi dostawcami i władzami Kazachstanu, aby przezwyciężyć problem nielegalnego handlu. Podjęte zostały już stosowne działania i mamy nadzieję, że sytuacja się wkrótce unormuje.

Warto też wspomnieć o Słowacji, naszym trzecim co do wielkości rynku, gdzie wydatki z funduszy UE na IT zostały zakończone, co przełożyło się na niższe przychody z tego kraju. Przeciwnieństwem do wymienionych powyżej rynków jest Polska jak i inne mniejsze rynki naszej działalności, na których odnotowaliśmy solidne dwucyfrowe a w niektórych przypadkach trzycyfrowe wzrosty w drugim kwartale 2024 r. co pozytywnie nastraja nas do ich rozwoju.

Patrząc na wyniki za II kwartał 2024 r., przychody wyniosły 645,9 mln USD (spadek o 4,2% w porównaniu z II kwartałem 2023 r.). Marża zysku brutto wyniosła 7,97% wobec 8,04% w II kw. 2023 r. Zysk operacyjny (EBIT) spadł o 28,1% i wyniósł 15,3 mln USD w porównaniu do 21,3 mln USD w II kw. 2023 r. Zysk netto wyniósł 6,1 mln USD w porównaniu do 11,2 mln USD w II kw. 2023 r.



W I półroczu 2024 r. ASBIS wygenerował przychody w wysokości 1.359,1 mln USD (spadek o 2,7% w porównaniu do I półrocza 2023 r.) i osiągnął zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 20,1 mln USD w porównaniu do 28,6 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sprzedaż netto w drugim kwartale spadła rok do roku głównie z powodu niższej sprzedaży w regionie WNP. Regiony WNP i Europy Środkowo-Wschodniej zachowują największy udział w przychodach Grupy.

W drugim kwartale 2024 r. wiele linii produktów odnotowało spadek w ujęciu rok do roku. W rezultacie łączne przychody ze sprzedaży wszystkich linii produktów w pierwszym półroczu 2024 r. były niższe niż w analogicznym okresie 2023 r.

Analiza według krajów pokazuje spadek na głównych rynkach naszej działalności. Jednak w niektórych krajach, takich jak Zjednoczone Emiraty Arabskie, Niemcy, Polska, Azerbejdżan i Holandia, odnotowaliśmy silny wzrost w drugim kwartale 2024 r.

Jeśli chodzi o nasze własne marki, stale je rozwijamy i dążymy do tego, aby generowały coraz wyższe przychody i zysk brutto.

- **AENO** odnotowało 20% wzrost przychodów w pierwszym półroczu 2024 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2023 r. Aeno z powodzeniem rozpoczęło strategiczną współpracę biznesową w Bułgarii z Fantastiko i jednocześnie umocniło swoją obecność w Czechach poprzez partnerstwo z Elektroworld. Ponadto rozpoczęło współpracę offline z Mediamarkt Netherlands i zwiększyło sprzedaż i umieszczenie offline na Węgrzech.
- **Canyon** – w drugim kwartale 2024 r. Canyon poczynił znaczące postępy w rozwoju produktów i ekspansji rynkowej. Wprowadzenie funkcji połączeń wideo w inteligentnych zegarkach dla dzieci KW-44 stanowi znaczący postęp w ofercie produktów, zwiększając funkcjonalność i atrakcyjność inteligentnych urządzeń dla młodszych użytkowników. Ponadto Canyon wdrożył nowy system zarządzania zapasami, którego celem jest optymalizacja rotacji zapasów i zapewnienie spójnej dostępności we wszystkich magazynach. Wyniki sprzedaży były solidne, z 25% wzrostem na rynkach dystrybutorów. Większość tego wzrostu wynikała z mocnych wyników w Europie Zachodniej, która przyczyniła się do 70% całkowitej sprzedaży dystrybucyjnej. Ponadto Canyon pomyślnie wznowił działalność w Polsce, zawiązując nowe partnerstwa z wybitnymi lokalnymi sprzedawcami detalicznymi, takimi jak MediaExpert.pl i Komputronik.pl. Oczekujemy, że ten ruch wzmocni obecność i dostępność marki na rynku wschodnioeuropejskim.
- **Prestigio Solutions** kontynuowało wzrost w drugim kwartale roku i osiągnęło 60% wzrost przychodów i 30% wzrost zysku brutto w porównaniu z drugim kwartałem 2023 r. W drugim kwartale 2024 roku Prestigio Solutions wprowadziło na rynek nowy panel interaktywny z największą przekątną ekranu w historii marki – Multiboard Light+ 1.
- **AROS** kontynuował rozwój swojej działalności, optymalizując portfolio dystrybucyjne, nawiązując długoterminowe relacje z kluczowymi dostawcami i partnerami z jednej strony, a z drugiej strony przekształcając ją w **AROS ENGINEERING**, HUB inżynierski, aby produkować i sprzedawać rozwiązania w oparciu o niestandardowe rozwiązania robotyczne. Podjęliśmy decyzję o budowie w Grecji nowej fabryki o powierzchni 8000 mkw. Od teraz podstawową działalnością AROS ENGINEERING będą niestandardowe, „szyte na miarę” rozwiązania robotyczne skupione na użytkownikach końcowych zamiast resellerów. Tak więc w przypadku robotów przemysłowych (ramion) AROS ENGINEERING przechodzi z modelu dystrybucji na integrację.

W drugim kwartale 2024 r. oraz w okresie od 1 lipca 2024 r. do daty niniejszego raportu w Spółce miały miejsca inne, również ważne wydarzenia:

- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną i został partnerem Pure Storage na rynku greckim, pioniera IT dostarczającego najbardziej zaawansowane technologie i usługi przechowywania danych na świecie.
- ASBIS Middle East, spółka zależna ASBIS, zawarła umowę dystrybucyjną z Overland-Tandberg, wiodącym dostawcą rozwiązań do przechowywania i archiwizacji danych.
- Breezy, międzynarodowy dostawca Trade-In, spółka zależna ASBIS rozpoczęła działalność w Azerbejdżanie. Jest to siódmy kraj, w którym działa Breezy, wspierając sprzedawców detalicznych elektroniki i operatorów telekomunikacyjnych we wdrażaniu zrównoważonego podejścia do elektroniki.
- AROS i Autonomics połączyły siły i wprowadziły zaawansowane rozwiązanie w zakresie czyszczenia powierzchni zewnętrznych. To rozwiązanie ma na celu pomóc miastom i firmom w utrzymaniu czystości przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów w tym kosztów pracy.

- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną z Jabra, wiodącą na świecie marką rozwiązań audio i wideo.
- ASBIS rozszerzył swoje partnerstwo z Micron Technology, światowym liderem w pionierskich rozwiązaniach pamięci, które rewolucjonizują wykorzystanie informacji. Umowa rozszerza współpracę na region Afryki, a w szczególności na teren Republiki Południowej Afryki.
- ASBIS rozszerzył swoją sieć sklepów iSpace i otworzył trzy nowe sklepy. W czerwcu 2024 r. ASBIS otworzył dwa salony iSpace, jeden w Kiszyniowie w Mołdawii a drugi w Erywaniu w Armenii. W lipcu Spółka otworzyła kolejny nowy salon w Atyrau w Kazachstanie. Obecnie ASBIS zarządza łącznie 34 salonami iSpace.
- ASBIS rozszerzył swoją długoterminową współpracę ze światowym liderem technologii NAS (Network Attached Storage), QNAP Systems Inc., na Uzbekistan. Dzięki tej umowie ASBIS będzie dystrybuował szeroką gamę produktów QNAP na rynku uzbeckim, koncentrując się przede wszystkim na innowacyjnych rozwiązaniach w zakresie pamięci masowej, sieci i inteligentnego wideo. ASBIS współpracuje z QNAP Systems Inc. od 13 lat, dystrybuując rozwiązania na Ukrainie, w Czechach, na Słowacji i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

W dniu 27 czerwca 2024 r., w oparciu o mocne fundamenty, Spółka wypłaciła dywidendę finalną w wysokości 0,30 USD na akcję. Wraz z dywidendą zaliczkową wypłaconą w grudniu 2023 r., łączna dywidenda z zysków Spółki za 2023 r. wyniosła 0,50 USD na akcję, co jest najwyższą dywidendą wypłaconą akcjonariuszom w ponad 30 letniej historii ASBIS.

Podsumowując, biorąc pod uwagę niezwykle trudne otoczenie rynkowe, oceniamy II kwartał 2024 r. i I półrocze 2024 r. jako, do pewnego stopnia, udane.

Jesteśmy przekonani, że w drugiej połowie 2024 roku, nastąpi odwrócenie trendu i co pozwoli nam zrealizować nasze prognozy. Widzimy już pozytywny wpływ z RPA, gdzie w lipcu odnotowaliśmy znacznie wyższą sprzedaż. Bardzo liczymy również na Breezy, który rozwija się dynamicznie.

W 2024 r. głównym celem Spółki jest utrzymanie, a nawet wzmocnienie udziałów na głównych rynkach, czyli w regionach Europy Środkowo-Wschodniej i WNP.

#### Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 czerwca 2023:

- W II kw. 2024 przychody spadły o 4,2% do 645 922 USD z 674 147 USD w II kw. 2023.
- W II kw. 2024 zysk brutto spadł o 5% do 51 487 USD z 54 170 USD w II kw. 2023.
- W II kw. 2024 marża zysku brutto pozostała relatywnie stabilna na poziomie 7,97% w porównaniu do 8,04% w II kw. 2023.
- W II kw. 2024 koszty sprzedaży wzrosły o 7,9% do 21 104 USD z 19 556 USD w II kw. 2023.
- W II kw. 2024 koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 13,3% do 15.044 USD z 13 283 USD w II kw. 2023.
- W II kw. 2024 EBITDA była dodatnia i wyniosła 17 516 USD w porównaniu do 23 171 USD w II kw. 2023.
- W wyniku spadku przychodów i zysku brutto oraz nadal wysokich kosztów odsetkowych i wyższej efektywnej stawki podatkowej, zysk netto Spółki po opodatkowaniu wyniósł 6 129 USD w porównaniu do 11 245 USD w II kw. 2023 r.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy trzech miesięcy zakończone 30 czerwca 2024 i 2023 roku (w tys. USD):

Region	II kw. 2024	II kw. 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	243 140	323 757	-24,9%
Europa Środkowo-Wschodnia	185 034	180 343	2,6%
Bliski Wschód i Afryka	113 470	102 613	10,6%
Europa Zachodnia	89 878	58 752	53,0%
Pozostałe	14 401	8 683	65,9%
<b>Ogółem</b>	<b>645 923</b>	<b>674 147</b>	<b>-4,2%</b>

**Główne wydarzenia w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2024:**

- Przychody spadły o 2,7% do 1 359 135 USD z 1 396 139 USD w I półroczu 2023.
- Zysk brutto spadł o 4,9% do 110 569 USD z 116 235 USD w I półroczu 2023.
- Marża zysku brutto pozostała relatywnie stabilna na poziomie 7,97% w porównaniu z 8,33% w I półroczu 2023.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 7,0% do 40 865 USD z 38 187 USD w I półroczu 2023.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6,8% do 29 929 USD z 28 023 USD w I półroczu 2023.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 44 082 USD w porównaniu do 53 779 USD w I półroczu 2023.
- W wyniku spadku przychodów i zysku brutto oraz nadal wysokich kosztów odsetkowych i zwiększonej efektywnej stawki podatkowej, zysk netto Spółki po opodatkowaniu wyniósł 20 132 USD w porównaniu do 28 627 USD w I połowy 2023 r. Wyniki te odzwierciedlają trudną sytuację na naszych głównych rynkach, z którymi musieliśmy się zmierzyć, oraz słabszy popyt w wielu regionach regionu EMEA.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2024 i 2023 roku (w tys. USD):

Region	I półrocze 2024	I półrocze 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	573 007	729 229	-21,4%
Europa Środkowo-Wschodnia	372 210	340 317	9,4%
Bliski Wschód i Afryka	234 828	194 462	20,8%
Europa Zachodnia	158 089	119 498	32,3%
Pozostałe	21 002	12 633	66,2%
<b>Ogółem</b>	<b>1 359 135</b>	<b>1 396 139</b>	<b>-2,7%</b>

**DEFINICJE I STOSOWANIE ALTERNATYWNYCH MIAR:****Zysk brutto**

Zysk brutto to zysk rezydualny obliczony po odjęciu kosztów sprzedaży od przychodów.

**Marża zysku brutto**

Marża zysku brutto jest obliczana jako stosunek zysku brutto do przychodu.

**EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem)**

Jest obliczany jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne przychody/straty oraz udział w zyskach/stratach jednostek wycenianych metodą praw własności, z których wszystkie można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniu finansowym.

**EBITDA**

EBITDA (zysk przed odsetkami, podatkiem, amortyzacją) oblicza się jako zysk przed opodatkowaniem, koszty finansowe netto, inne dochody, udział w zysku / stracie jednostek rozliczanych metodą praw własności, amortyzację, utratę wartości firmy i ujemną wartość firmy, wszystkie które można bezpośrednio zidentyfikować w sprawozdaniach finansowych.

Powyższe alternatywne miary wyników zostały zaprezentowane w celu zapewnienia bardziej szczegółowej analizy wyników finansowych.

**3. WYBRANE DANE FINANSOWE**

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za prezentowane okresy. Dane te powinny być analizowane w połączeniu ze śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz wynikami działalności zawartymi w pozostałych częściach niniejszego raportu okresowego. Wartości wyrażone w dolarach amerykańskich na dzień oraz dla okresów trzech i sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 i 2023 roku, zostały przeliczone na Euro i PLN zgodnie z następującymi zasadami:

- Poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2023: 1 USD = 3,9350 PLN oraz 1 EUR = 4,3480 PLN i na dzień 30 czerwca 2024: 1 USD = 4,032 PLN oraz 1 EUR = 4,3130 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 stycznia do 30 czerwca 2023: 1 USD = 4,2711 PLN oraz 1 EUR = 4,6130 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 czerwca 2024: 1 USD = 4,0097 PLN oraz 1 EUR = 4,3195 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla II kw. 2024 oraz dla II kw. 2023 – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 kwietnia do 30 czerwca 2024: 1 USD = 4,0331 PLN oraz 1 EUR = 4,3172 PLN a dla okresu pomiędzy 1 kwietnia a 30 czerwca 2023: 1 USD = 4,1793 PLN oraz 1 EUR = 4,5256 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2024			Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
<b>Przychody</b>	<b>1 359 135</b>	<b>5 449 724</b>	<b>1 261 650</b>	<b>1 396 139</b>	<b>5 963 073</b>	<b>1 292 658</b>
Koszt własny sprzedaży	(1 248 566)	(5 006 375)	(1 159 012)	(1 279 904)	(5 466 619)	(1 185 038)
<b>Zysk brutto</b>	<b>110 569</b>	<b>443 349</b>	<b>102 638</b>	<b>116 235</b>	<b>496 453</b>	<b>107 620</b>
<i>Marża zysku brutto</i>	8,14%			8,33%		
Koszty sprzedaży	(40 865)	(163 856)	(37 934)	(38 187)	(163 101)	(35 357)
Koszty ogólnego zarządu	(29 929)	(120 006)	(27 782)	(28 022)	(119 685)	(25 945)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>39 775</b>	<b>159 486</b>	<b>36 922</b>	<b>50 026</b>	<b>213 667</b>	<b>46 318</b>
Koszty finansowe	(16 044)	(64 332)	(14 893)	(17 455)	(74 552)	(16 161)
Przychody finansowe	972	3 897	902	1 335	5 702	1 236
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	(10)	(40)	(9)	-	-	-
Pozostałe zyski i straty	351	1 407	326	807	3 447	747
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(151)	(605)	(140)	(282)	(1 204)	(261)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>24 893</b>	<b>99 813</b>	<b>23 108</b>	<b>34 431</b>	<b>147 059</b>	<b>31 879</b>
Podatek dochodowy	(4 761)	(19 090)	(4 420)	(5 804)	(24 790)	(5 374)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>20 132</b>	<b>80 723</b>	<b>18 688</b>	<b>28 627</b>	<b>122 269</b>	<b>26 505</b>
<b>Przypisany:</b>						
Udziałowcom mniejszościowym	(113)	(453)	(105)	(198)	(846)	(183)
<b>Akcjonariuszom spółki dominującej</b>	<b>20 245</b>	<b>81 176</b>	<b>18 793</b>	<b>28 825</b>	<b>123 115</b>	<b>26 688</b>
<b>Sposób obliczenia EBIT i EBITDA</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>
Zysk przed opodatkowaniem	24 893	99 813	23 108	34 431	147 059	31 879
Koszty finansowe/netto	15 082	60 474	14 000	16 120	68 850	14 925
Pozostałe zyski i straty	(351)	(1 407)	(326)	(807)	(3 447)	(747)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	151	605	140	282	1 204	261
<b>EBIT za okres</b>	<b>39 775</b>	<b>159 486</b>	<b>36 922</b>	<b>50 026</b>	<b>213 667</b>	<b>46 318</b>
Amortyzacja	4 086	16 384	3 793	3 300	14 095	3 055
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	221	886	205	483	2 063	447
<b>EBITDA za okres</b>	<b>44 082</b>	<b>176 715</b>	<b>40 911</b>	<b>53 809</b>	<b>229 825</b>	<b>49 821</b>
	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>
	<b>(centy)</b>	<b>(grosze)</b>	<b>(centy)</b>	<b>(centy)</b>	<b>(grosze)</b>	<b>(centy)</b>
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	36,48	146,27	33,86	51,89	221,63	48,04



	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(66 118)	(265 113)	(61 376)	(40 576)	(173 305)	(37 569)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(9 307)	(37 318)	(8 639)	(9 883)	(42 211)	(9 150)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(31 587)	(126 654)	(29 321)	(26 639)	(113 778)	(24 665)
<b>Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(107 012)</b>	<b>(429 086)</b>	<b>(99 337)</b>	<b>(77 098)</b>	<b>(329 295)</b>	<b>(71 384)</b>
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>108 306</b>	<b>434 275</b>	<b>100 538</b>	<b>92 352</b>	<b>394 446</b>	<b>85 507</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>1 294</b>	<b>5 189</b>	<b>1 201</b>	<b>15 254</b>	<b>65 152</b>	<b>14 123</b>
	Stan na 30 czerwca 2024			Stan na 31 grudnia 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	800 070	3 225 882	747 944	931 214	3 664 327	842 762
Aktywa trwałe	85 854	346 163	80 260	81 264	319 774	73 545
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>885 924</b>	<b>3 572 046</b>	<b>828 204</b>	<b>1 012 478</b>	<b>3 984 101</b>	<b>916 307</b>
Zobowiązania	605 343	2 440 743	565 904	731 266	2 877 532	661 806
Kapitały własne	280 581	1 131 303	262 301	281 212	1 106 569	254 501

(w tys. USD)	Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2024			Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
<b>Przychody</b>	<b>645 922</b>	<b>2 605 036</b>	<b>603 416</b>	<b>674 147</b>	<b>2 817 440</b>	<b>622 556</b>
Koszt własny sprzedaży	(594 435)	(2 397 386)	(555 317)	(619 977)	(2 591 049)	(572 532)
<b>Zysk brutto</b>	<b>51 487</b>	<b>207 650</b>	<b>48 099</b>	<b>54 170</b>	<b>226 391</b>	<b>50 024</b>
Marża zysku brutto	7,97%			8,04%		
Koszty sprzedaży	(21 104)	(85 113)	(19 715)	(19 556)	(81 730)	(18 059)
Koszty ogólnego zarządu	(15 044)	(60 673)	(14 054)	(13 283)	(55 513)	(12 266)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>15 339</b>	<b>61 863</b>	<b>14 330</b>	<b>21 331</b>	<b>89 148</b>	<b>19 699</b>
Koszty finansowe	(7 779)	(31 373)	(7 267)	(8 417)	(35 177)	(7 773)
Przychody finansowe	213	859	199	413	1 726	381
Pozostałe zyski i straty	165	665	154	421	1 759	389
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(36)	(145)	(34)	(214)	(894)	(198)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>7 902</b>	<b>31 869</b>	<b>7 382</b>	<b>13 534</b>	<b>56 562</b>	<b>12 498</b>
Podatek dochodowy	(1 773)	(7 151)	(1 656)	(2 289)	(9 566)	(2 114)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>6 129</b>	<b>24 719</b>	<b>5 726</b>	<b>11 245</b>	<b>46 996</b>	<b>10 384</b>
<b>Przypisany:</b>						
Udziałowcom mniejszościowym	(43)	(173)	(40)	(129)	(539)	(119)
<b>Akcjonariuszom spółki dominującej</b>	<b>6 172</b>	<b>24 892</b>	<b>5 766</b>	<b>11 374</b>	<b>47 535</b>	<b>10 504</b>
<b>Sposób obliczenia EBIT I EBITDA</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>
Zysk przed opodatkowaniem	7 902	31 869	7 382	13 534	56 562	12 498
Koszty finansowe/netto	7 566	30 514	7 068	8 004	33 451	7 391
Pozostałe zyski i straty	(165)	(665)	(154)	(421)	(1 759)	(389)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	36	145	34	214	894	198
<b>EBIT za okres</b>	<b>15 339</b>	<b>61 863</b>	<b>14 330</b>	<b>21 330</b>	<b>89 144</b>	<b>19 698</b>
Amortyzacja	2 062	8 316	1 926	1 706	7 130	1 575
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	115	464	107	149	623	138
<b>EBITDA za okres</b>	<b>17 516</b>	<b>70 643</b>	<b>16 363</b>	<b>23 186</b>	<b>96 900</b>	<b>21 412</b>

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	11,12	44,85	10,39	20,38	85,17	18,82

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
(Wydatki)/wpływy/ środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(24 603)	(99 225)	(23 984)	59 436	248 399	54 888
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(5 804)	(23 408)	(5 422)	(6 044)	(25 259)	(5 581)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowe	(44 263)	(178 515)	(41 350)	(31 914)	(133 377)	(29 472)
<b>(Zmniejszenie)/ zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(74 670)</b>	<b>(301 148)</b>	<b>(69 756)</b>	<b>21 478</b>	<b>89 762</b>	<b>19 834</b>
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>75 964</b>	<b>306 367</b>	<b>70 965</b>	<b>(6 224)</b>	<b>(26 012)</b>	<b>(5 748)</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>1 294</b>	<b>5 219</b>	<b>1 209</b>	<b>15 254</b>	<b>63 751</b>	<b>14 087</b>

#### 4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 30 czerwca 2024:

Spółka	Metoda konsolidacji
<b>ASBISC Enterprises PLC</b>	<b>Spółka matka</b>
Asbis Ukraine Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Asbis Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Asbis Romania S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100%)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100%)
Asbis Hungary Commercial Limited (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Asbis Bulgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)
Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK sp.l sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
ASBC F.P.U.E. (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Asbis Morocco Sarl (Casablanca, Maroko)	Pełna (100%)
Prestigio Plaza Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
"ASBIS BALTICS" SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o. (Sarajevo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Close Joint-Stock Company (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (poprzednio Prestigio China Corp.) (Shenzhen, Chiny)	Pełna (100%)
EUROMALL BULGARIA EOOD (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
E-Vision Production Unitary Enterprise (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
iSupport Ltd (Kijów, Ukraina) (poprzednio ASBIS SERVIC Ltd)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (65,85%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Ałmaty, Kazachstan)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, ZEA)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
Real Scientists Limited (Londyn, Wielka Brytania)	Pełna (55%)
i-Care LLC (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Minsk, Belarus) (poprzednio Café-Connect LLC)	Pełna (100%)
MakSolutions LLC (Mińsk, Białoruś)	Pełna (100%)
Breezy Kazakhstan TOO (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
I.O.N. Clinical Trading Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85%)
ASBIS CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (91,15%)
SIA Joule Production (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ACEAN.PL Sp. z o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)
Prestigio Plaza Kft (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy Poland Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
ASBIS AM LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
ASBIS Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBIS AZ LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBIS s.r.l. (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Asbis Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
ASBC Morocco s.a.r.l. (Maroko, Casablanca)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbaijan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)

## 5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2024 r. miała miejsce następująca zmiana w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 24 stycznia 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki Breezy Azerbaijan MMC (Baku, Azerbejdżan). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 1 700 AZM (1 000 USD). Nabyliśmy tę Spółkę w celu prowadzenia działalności w zakresie handlu używanymi produktami i świadczenia usług gwarancyjnych.

## 6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

W dniu 8 maja 2024 r. Spółka opublikowała prognozę finansową na 2024 r., która zakłada przychody na poziomie pomiędzy 3,1–3,4 mld USD i zysk netto po opodatkowaniu pomiędzy 60,0 a 64,0 mln USD.

Widząc wyniki za I półrocze 2024 r., uwzględniając przychody z rynków południowoafrykańskich, uważamy naszą prognozę za w pełni możliwą do zrealizowania.

## 7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W dniu 27 czerwca 2024 r. w konsekwencji uchwały podjętej przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, Spółka wypłaciła finalną dywidendę w wysokości 0,30 USD na akcję. Dniem ustalenia prawa do dywidendy był dzień 17 czerwca 2024.

Tym samym całościowa dywidenda z zysku za 2023 r. wraz z wypłaconą w grudniu 2023 roku zaliczką na poczet dywidendy wyniosła 0,50 USD na akcję, co jest najwyższą dywidendą w historii Spółki.

## 8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających ponad 5% akcji Spółki na dzień publikacji niniejszego raportu i zgodnie z naszą najlepszą wiedzą. Informacje zawarte w tabeli oparte są o informacje otrzymane od akcjonariuszy zgodnie z artykułem 69 par. 1 pkt 2 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20 448 127	36,84%	20 448 127	36,84%
Zbigniew Juroszek**	2 797 625	5,04%	2 797 625	5,04%
Free float (akcje wolne w obrocie)	32 254 248	58,12%	32 254 248	58,12%
<b>Razem</b>	<b>55 500 000</b>	<b>100%</b>	<b>55 500 000</b>	<b>100%</b>

\* Pan Siarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

\*\* Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązanymi

W okresie od 08 maja 2024 r. (data raportu okresowego za I kwartał 2024 r.) do dnia publikacji tego raportu, nie nastąpiły zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

## 9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW

W okresie pomiędzy 08 maja 2024 (datą raportu kwartalnego za I kwartał 2024 roku) a 07 sierpnia 2024 roku (datą niniejszego raportu) nie miały miejsce żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów.

Poniższa tabela przedstawia liczbę akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów na dzień niniejszego raportu. Informacje zawarte w poniższej tabeli oparte są na informacjach otrzymanych od członków naszej Rady Dyrektorów.

Imię i nazwisko	Liczba akcji	% kapitału zakładowego
Siarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio) *	20 448 127	36,84%
Constantinos Tziamalis	406 600	0,73%
Marios Christou	330 761	0,60%
Hanna Kaplan	21 000	0,04%
Julia Prihodko	2 000	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
<b>OGÓLEM</b>	<b>21 208 488</b>	<b>38,21%</b>

\* Siarhei Kostevitch posiada akcje Spółki ASBISc pośrednio poprzez spółkę KS Holdings Ltd.

Członkowie Rady Dyrektorów nie posiadają uprawnień do akcji Spółki.



## 10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2024 r. miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki:

- W dniu 08 maja 2024 Zwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki, wybrało ponownie do składu Rady Dyrektorów Pana Tasosa Panteli, Panią Marię Petridou, Pana Constantinos Petridesa (Dyrektorów Niewykonawczych) oraz Panią Hannę Kaplan (Dyrektor Wykonawczy).

W okresie od 08 maja 2024 roku (data raportu okresowego za I kwartał 2024 roku) do 7 sierpnia 2024 roku (data niniejszego raportu) nie nastąpiły żadne inne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki.

## 11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI

Spółka ani jednostki zależne nie są stroną istotnych postępowań toczących się przed sądem organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej dotyczących zobowiązań albo wierzytelności Spółki lub jednostki od niej zależnej.

## 12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2024 roku zarówno Spółka jak i podmioty zależne nie zawarły z podmiotami powiązanyymi żadnej transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

## 13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 30 czerwca 2024 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 227 840 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 czerwca 2024 roku wyniosła 47 647 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

## 14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO

Od zakończenia ostatniego roku obrotowego nie wystąpiły zmiany w zakresie zobowiązań warunkowych lub aktywów warunkowych.

## 15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH

W okresie trzech i sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2024 roku, na wyniki Spółki wpływało szereg czynników, których wpływ możliwy jest również w kolejnych okresach. Czynniki te zostały opisane poniżej:

### WOJNA NA UKRAINIE

Wojna na Ukrainie jest uważana przez kierownictwo za główny negatywny czynnik wpływający na nasze operacje nie tylko na Ukrainie, ale także w sąsiednich regionach. Decyzja Grupy o całkowitym wycofaniu inwestycji z Rosji była słuszną, jednak wygenerowała znaczne straty, które negatywnie wpłynęły na wyniki za 2023 r. Trwający konflikt w Ukrainie nie pozwala nam na właściwy rozwój w tym kraju i sprawia, że planowanie i realizacja naszej strategii jest niezwykle trudne. Pomimo wszystkich trudności nadal osiągamy bardzo dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w Ukrainie są nie tylko nasze wyniki, ale także czynniki zewnętrzne, na które nie mamy wpływu.

Grupa, stosując się w pełni do zaleceń UE i jej dostawców, podjęła wszelkie niezbędne działania, aby uniemożliwić sprzedaż produktów objętych sankcjami podmiotom i/lub osobom objętym sankcjami.

## **KRYZYS WEWNĘTRZNY WPŁYWAJĄCY NA NASZE NAJWIĘKSZE RYNKI ORAZ NA NASZ ZYSK BRUTTO I MARŻĘ ZYSKU BRUTTO**

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Niedawny przykład Kazachstanu dobitnie pokazuje, że kryzys, który wybuchł w jednym dużym kraju, w którym prowadzimy działalność, może mieć znaczący negatywny wpływ na nasze wyniki. Musimy monitorować zachodzące zmiany, reagować szybko i pokonywać wszelkie ryzyka pojawiające się w poszczególnych krajach, aby zabezpieczyć nasze wyniki.

Jesteśmy świadomi, że problemy wewnętrzne w poszczególnych krajach mogą pojawić się w każdej chwili i wpłynąć negatywnie na naszą działalność. Pomimo poprawy naszych procedur, nie możemy zapewnić, iż wszystkie ryzyka zostały ograniczone

## **WAHANIA KURSÓW WALUT**

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W drugim kwartale 2024 roku w tej walucie denominowanych była znaczna część naszych przychodów, podczas gdy pozostała część denominowana była w Euro, ukraińskiej hrywnie (UAH), kazachskim tenge (KZT) i innych walutach, w tym również powiązanych z Euro.

Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 90%) 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, wliczając: rubla rosyjskiego, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi z 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. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego 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 rezerwę kursów wymiany.

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. W wyniku działań wojennych ucierpieliśmy z powodu rządowego sterowania kursami walut (rubel rosyjski), a zdolność Spółki do zabezpieczenia walut znacząco ucierpiała. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje ważnym czynnikiem naszego sukcesu.

## **KONKURENCJA I PRESJA CENOWA**

Rynek dystrybucji produktów IT jest rynkiem silnie konkurencyjnym, zwłaszcza pod względem asortymentu i jakości produktów, poziomu zapasów, cen, zakresu usług dla klientów oraz dostępności kredytu kupieckiego. W związku z tym rynek ten jest podatny na presję na marże ze strony konkurujących podmiotów oraz nowych uczestników rynku.

Konkurujemy w skali międzynarodowej z wieloma różnej wielkości podmiotami prowadzącymi działalność na różnych rynkach geograficznych i oferującymi różne kategorie produktów. W szczególności, na każdym z rynków działalności Spółki spotyka się ona z konkurencją:

- Dystrybutorów międzynarodowych IT i CE obecnych na większości rynków na których działa Grupa
- Dystrybutorów regionalnych IT i CE mocnych w swoich regionach
- Silnych Dystrybutorów lokalnych skoncentrowanych na pojedynczych rynkach

- Pośredników międzynarodowych IT i telefonów komórkowych, którzy prowadzą sprzedaż oportunistyczną w dowolnym regionie czy kraju

Konkurencja i presja cenowa ze strony konkurujących podmiotów i nowych uczestników rynku może spowodować znaczny spadek oferowanych przez nas cen sprzedaży.

Wspomniana presja może również doprowadzić do zmniejszenia naszego udziału rynkowego na niektórych z naszych rynków. Presja cenowa może wywrzeć istotny, niekorzystny wpływ na osiągane przez nas marże zysku i naszą ogólną rentowność, w szczególności ze względu na fakt, że notowane przez nas marże brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w wypadku większości naszych konkurentów – niskie i wrażliwe na zmiany cen sprzedaży.

## STABILNOŚĆ MARŻY ZYSKU BRUTTO

Przedmiot działalności Spółki opiera się na tradycyjnej dystrybucji produktów innych producentów oraz sprzedaży produktów pod markami własnymi. W sprzyjających warunkach pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto na sprzedaży.

W biznesie tradycyjnej dystrybucji, osiągane przez Spółkę marże zysku brutto na sprzedaży są – podobnie, jak w przypadku innych dystrybutorów produktów IT – niskie i Spółka oczekuje, że w odniesieniu do dystrybucyjnego ramienia swojej działalności pozostaną one niskie w najbliższej przyszłości. Zwiększona konkurencja związana z konsolidacją branży i niskim popytem na niektóre produkty informatyczne może utrudnić nam utrzymanie lub podwyższenie marż brutto.

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu. W rezultacie Spółka może nie być w stanie zmniejszyć procentowego udziału swoich kosztów operacyjnych w przychodach, aby ograniczyć spadki marż brutto na sprzedaży w przyszłości. Oprócz powyższego niedawny wzrost marży zysku brutto może nie być już trwały ze względu na nadpodaż na rynkach i zmniejszony popyt.

W celu zwiększenia marż brutto Spółka dynamicznie rozwijała biznes marek własnych, co pozwala na osiąganie wyższych marż brutto.

## STARZENIE SIĘ ZAPASÓW I SPADEK CEN

Spółka często musi nabywać komponenty i produkty gotowe zgodnie z przewidywanymi wymaganiami i zamówieniami swoich klientów oraz oczekiwanym popytem na rynku.

Rynek gotowych produktów i komponentów IT 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, 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 utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności.

Zdolność Spółki do właściwego zarządzania zapasami i zabezpieczenia się przed spadkiem cen jest niezwykle ważnym czynnikiem wpływającym na powodzenie jej działalności. Szereg najistotniejszych umów Spółki zawartych z jej najważniejszymi dostawcami zawiera korzystne postanowienia zapewniające Spółce ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzenia zapasów.

W części biznesu związanej z markami własnymi, Spółka musi balansować pomiędzy zaspokojeniem popytu wśród klientów z jednej strony oraz ryzykiem starzenia się zapasów i erozji cen z drugiej strony, przez utrzymywanie właściwego poziomu zapasów.

## RYZIKO KREDYTOWE

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 7 do 90 dni, a w niektórych 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 są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

Mimo naszych starań, aby zabezpieczyć przychody, niektóre kraje pozostają niezabezpieczone (Ukraina i Białoruś). Z tego względu bardzo ważnym jest dla nas upewnienie się, iż znajdziemy inne formy zabezpieczenia, które pomogą nam zminimalizować ryzyko kredytowe. Rada Dyrektorów zdecydowała się ulepszyć systemy zarządzania ryzykiem.

Wprawdzie nie gwarantują one uniknięcia wszystkich problemów, ale dają Spółce pewność przetrwania znaczących problemów kredytowych, które mogą powstać.

## ŚWIATOWE OTOCZENIE FINANSOWE

Ogólne otoczenie finansowe i krajobraz gospodarczy każdego kraju, w którym prowadzimy działalność, zawsze odgrywają znaczącą rolę w naszych wynikach. Zrewidowana strategia i dostosowanie do nowego otoczenia, m.in. poprzez przebudowę portfolio produktowego, opłaciła się pod względem rentowności i sprzedaży w ostatnich trzech latach. Uważamy, że Spółka jest znacznie bardziej elastyczna i lepiej przygotowana do pokonywania wszelkich przeszkód, jakie mogą pojawić się w światowym otoczeniu finansowym, jednak widzimy, że wojna na pełną skalę na naszych terytoriach może przynieść bezprecedensowe konsekwencje.

Oprócz powyższego ostatnio zauważono, że ceny wielu surowców i gotowych produktów dramatycznie wzrosły, co może znacząco wpłynąć na generowanie popytu. Należy to ściśle monitorować, a Spółka jest powiadamiana o konieczności zarządzania wszelkimi anomaliami rynkowymi.

## SEZONOWOŚĆ

Tradycyjnie branża dystrybucji IT, w której działa Spółka, cieszy się dużym zainteresowaniem w miesiącach poprzedzających okres świąteczny i noworoczny. W szczególności popyt ze strony dystrybutorów IT ma tendencję wzrostową w okresie od września do końca roku.

## ROZWÓJ BIZNESU MAREK WŁASNYCH

Strategią Spółki jest koncentracja bardziej na rentowności niż na przychodach, w związku z czym kontynuujemy rozwój biznesu marek własnych, który pozwala osiągać wyższe marże zysku brutto na sprzedaży.

Obejmuje to rozwój linii produktowych tabletów i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami Prestigio, Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki. Spółka również zainwestowała w rozwój kolejnej marki własnej – Perenio obejmującej sprzedaż rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa (inteligentny dom, czujniki bezp.) jak i innych produktów.

W IV kwartale 2021 r. Spółka wprowadziła na rynek kolejne dwie marki własne Lorgar - marka akcesoriów dla graczy i AENO - marka inteligentnych urządzeń domowych.

Pod koniec listopada 2022 roku Spółka ogłosiła wejście w nowy perspektywiczny sektor biznesowy, uruchamiając dywizję biznesową ASBIS Robotic Solutions – AROS. AROS niedawno wdrożył nową strategię, zmieniając nazwę na AROS ENGINEERING i przeprowadzając niezbędną restrukturyzację. Od teraz podstawową działalnością AROS ENGINEERING są spersonalizowane rozwiązania robotyczne skoncentrowane na użytkownikach końcowych zamiast na resellerach. Tak więc AROS ENGINEERING przechodzi z modelu dystrybucji na model integracji, aby stworzyć nową firmę, Hub Inżynieryjny.



W celu utrzymania pod kontrolą jakości oraz osiągnięcia jak najwyższych marż brutto na sprzedaży, Spółka zdecydowała się działać w modelu „back-to-back”. Oznacza to, iż składamy zamówienia u dostawców tych produktów (producentów ODM) tylko wtedy, gdy są z góry potwierdzone przez klientów.

Spółka podejmuje szereg działań w zakresie kontroli jakości, aby ograniczać to ryzyko, ale biorąc pod uwagę wolumeny i dużą ilość fabryk wykorzystywanych do produkcji, działania te mogą się okazać niewystarczające. Co więcej, konkurencja już się zintensyfikowała i Spółka może nie być w stanie utrzymać poziomów zyskowności.

Pomimo wysiłków Spółki, nie może być pewności co do podobnego tempa rozwoju biznesu marek własnych w przyszłych okresach, ponieważ mogą nastąpić istotne zmiany w trendach rynkowych, preferencjach klientów lub w technologii, które mogą wpłynąć na rozwój biznesu marek własnych, a w związku z tym na jego wyniki.

## WYSOKI KOSZT DŁUGU

Biznes dystrybucyjny charakteryzuje się wysokim zapotrzebowaniem na środki pieniężne niezbędne do wzrostu. Grupa była w stanie zdobyć środki pieniężne w różnych instytucjach finansowych, jednakże w niektórych przypadkach koszt finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z większością podmiotów finansujących i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania.

Stawki bazowe (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe) wykazały ostatnio znaczną tendencję wzrostową, co zwiększyło Średnio Ważony Koszt Długu Spółki.

## ZMIANY ŚRODOWISKOWE I KLIMATYCZNE

Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka polityki i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały i użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT.

Możemy również doświadczyć ryzyka rynkowego, gdy konsumenci będą przechodzić na bardziej energooszczędne urządzenia lub dokonają bardziej świadomych zakupów, aby ograniczyć swój wpływ na środowisko.

Możemy również być narażeni na ryzyko utraty reputacji związanej z trudnościami w przyciąganiu klientów, partnerów biznesowych i pracowników, jeśli nie podejmiemy wystarczających działań przeciwko zmianom klimatu.

Jeśli chodzi o ryzyka fizyczne wynikające ze zmian klimatu możemy być narażeni zarówno na ostre, jak i przewlekłe ryzyka. Ostre ryzyka fizyczne mogą wynikać z wydarzeń pogodowych w postaci powodzi, pożarów lub susz, które mogą uszkodzić fabryki w niektórych regionach, spowodować ograniczenie lub tymczasowe zaprzestanie produkcji lub zakłócenie naszego łańcucha dostaw w inny sposób.

Może to spowodować tymczasowe ograniczenia w naszym portfolio produktowym lub wzrost cen sprzętu i komponentów. Przewlekłe ryzyka fizyczne, czyli ryzyka wynikające z długoterminowych zmian klimatu, również mogą wpływać na ASBIS.

## WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

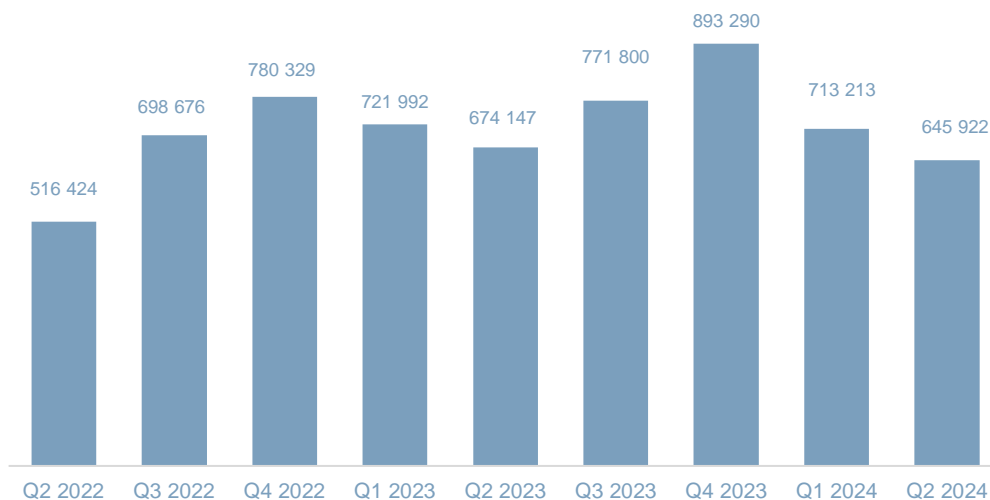
### OKRESY TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2024 W PORÓWNIANIU DO OKRESÓW TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2023

#### Przychody:

W II kw. 2024 roku przychody spadły o 4,2% do 645 992 USD z 674 147 USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku przychody spadły o 2,7% do 1 359 135 USD z 1 396 139 USD w I półroczu 2023 roku.

### Sezonowość i cykl wzrostu przychodów w ASBIS /w tys. USD/

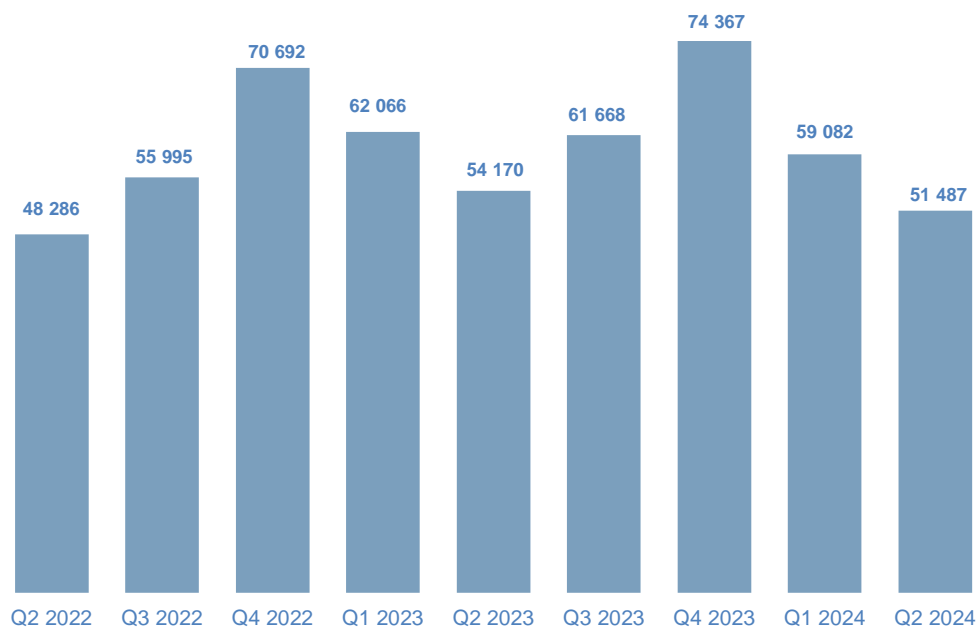


### Zysk brutto:

W II kw. 2024 roku zysk brutto spadł o 5% do 51 487 USD z 54 170 USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku zysk brutto spadł o 4,9% do 110 569 USD z 116 235 USD w I półroczu 2023 roku.

### Zysk brutto pomiędzy Q2 2022 a Q2 2024 /w tys. USD/



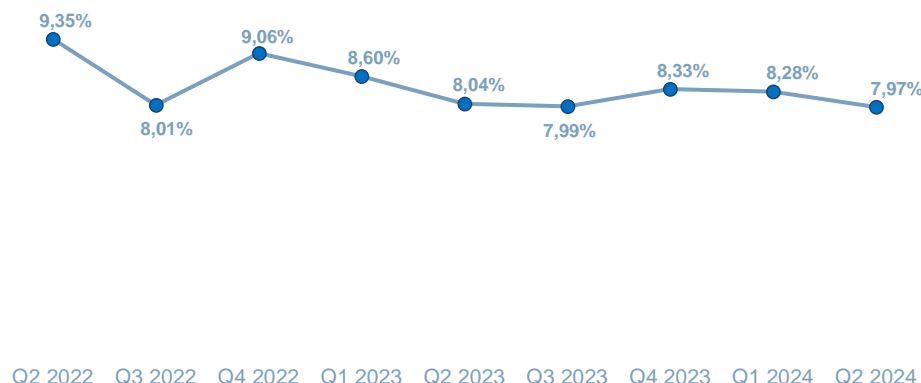
### Marża zysku brutto

Spadła i ustabilizowała się zarówno w II kw. 2024 jak i I półroczu 2024 w porównaniu do analogicznych okresów 2023 roku.

W II kw. 2024 roku marża zysku brutto spadła nieznacznie do 7,97% w porównaniu do 8,04% w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku marża zysku brutto niższa, obniżona do poziomu 8,14% z 8,33% w I półroczu 2023 roku.

## Marża zysku brutto pomiędzy Q2 2022 a Q2 2024 /w tys. USD/



## Koszty sprzedaży

Składają się głównie z wynagrodzeń i świadczeń na rzecz pracowników sprzedaży (departamenty sprzedaży, marketingu i logistyki), kosztów marketingowych i reklamowych, prowizji i kosztów podróży służbowych. Koszty sprzedaży zwykle rosną wraz (ale nie liniowo) z rosnącą sprzedażą i – przede wszystkim - zyskiem brutto. W okresie sześciu miesięcy 2024 roku wzrost kosztów sprzedaży objął wszystkie nowe inwestycje w kapitał ludzki głównie w celu rozwoju nowych projektów, a także rozszerzenia pokrycia geograficznego.

W II kw. 2024 roku koszty sprzedaży wzrosły o 7,9% do 21 104 USD z 19 556 USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku koszty sprzedaży wzrosły o 7,0% do 40 865 USD z 38 632 USD w I półroczu 2023 roku.

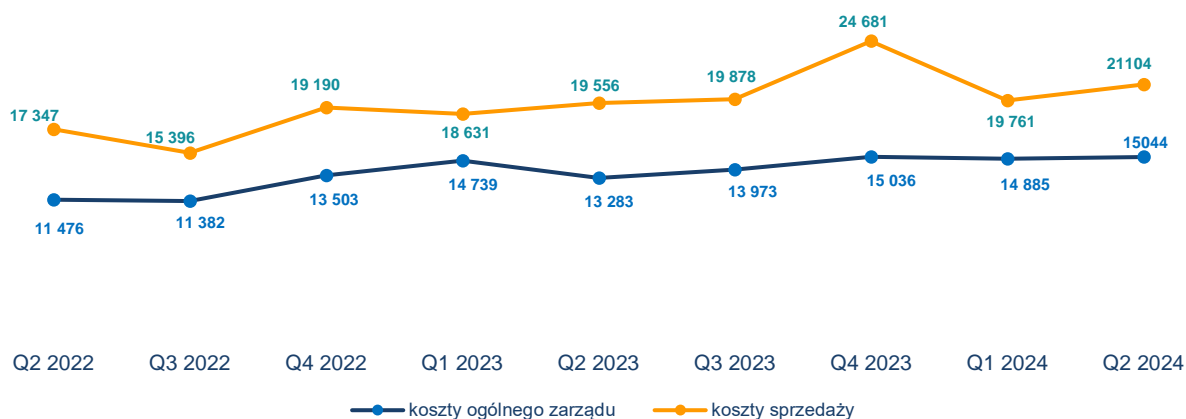
## Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W II kw. 2024 roku koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 13,3% do 15 044 USD z 13 283 USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6,8% do 29 929 USD z 28 023 USD w I półroczu 2023 roku.

## Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy Q2 2022 r. a Q2 2024 r. (w tys. USD)



**EBITDA:**

W II kw. 2024 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 17 516 USD w porównaniu do 23 171 USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku EBITDA wyniosła 44 082 USD w porównaniu do 53 779 USD w I półroczu 2023 roku.

**Zysk netto:**

Zarówno w drugim kwartale 2024 r., jak i w pierwszym półroczu 2024 r. Spółka odnotowała zysk netto, który uważamy za w miarę satysfakcjonujący dla Grupy, biorąc pod uwagę wyzwania, z jakimi musieliśmy się zmierzyć na wielu rynkach, wysokie stopy procentowe, wyższą efektywną stawkę podatkową i niski popyt.

W II kw. 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 6 129 tys. USD w porównaniu do 11 245 tys. USD w II kw. 2023 roku.

W I półroczu 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 20 132 tys. USD w porównaniu do 28 627 tys. USD w I półroczu 2023 roku.

**SPRZEDAŻ WEDŁUG REGIONÓW I KRAJÓW**

Regiony krajów Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”) oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie mają największy udział w naszych przychodach. Nie zmieniło się to w drugim kwartale 2024 r. i I półroczu 2024 r.

W drugim kwartale 2024 r. i pierwszym półroczu 2024 r. przychody uzyskane w regionie WNP spadły odpowiednio o 24,9% i 21,4% w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r., podczas gdy sprzedaż w Europie Środkowo-Wschodniej i innych głównych regionach znacznie wzrosła. Głównym powodem niższej sprzedaży w regionie WNP były wyjątkowo trudne warunki rynkowe na naszych głównych rynkach, zwłaszcza w Kazachstanie i na Ukrainie.

W wyniku powyższych zdarzeń udział niektórych regionów – takich jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki w drugim kwartale 2024 r. i pierwszym półroczu 2024 r. uległ zmianie w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Udział regionu WNP zmniejszył się zarówno w drugim kwartale 2024 r., jak i pierwszym półroczu 2024 r. do 37,64% (z 48,02% w drugim kwartale 2023 r.) i 42,16% (z 52,23% w pierwszym półroczu 2023 r.).

Udział regionu Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł zarówno w drugim kwartale 2024 r., jak i w pierwszym półroczu 2024 r. odpowiednio do 17,57% (z 15,22% w drugim kwartale 2023 r.) i 17,28% (z 13,93% w pierwszym półroczu 2023 r.). Udział regionu Europy Zachodniej również wzrósł do 13,91% (z 8,71% w drugim kwartale 2023 r.) i 11,63% (z 8,56% w pierwszym półroczu 2023 r.).

Analiza według krajów pokazuje silny spadek przychodów w Kazachstanie - naszym największym rynku, gdzie sprzedaż spadła o 43,7% w drugim kwartale 2024 r. i 23,3% w pierwszym półroczu 2024 r. w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Było to wynikiem nadmiaru nieoficjalnych dostaw z importu wielu grup produktów pochodzących od nieoficjalnych dystrybutorów i z nieoficjalnych kanałów. Wierzymy, że będziemy w stanie przezwyciężyć te problemy w nadchodzących miesiącach.

Zjednoczone Emiraty Arabskie pozostały naszym drugim co do wielkości rynkiem działalności, generując przychody w wysokości 168,5 mln USD w pierwszej połowie 2024 r., co stanowi wzrost o 17,6% rok do roku.

Nasza działalność na Ukrainie – naszym trzecim co do wielkości rynku – została negatywnie dotknięta przez nasilenie działań wojennych, a także gorsze nastroje wśród konsumentów na Ukrainie.

Polska nie przestaje zaskakiwać, zapewniając silny wzrost zarówno w drugim kwartale 2024 r. (+19,8%), jak i w pierwszej połowie 2024 r. (+15,1%) w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski SSD i karty graficzne.



Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresach trzech i sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 i 2023 roku.

	II kw. 2024		II kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	243 140	37,64%	323 757	48,02%
Europa Środkowo-Wschodnia	185 034	28,65%	180 343	26,75%
Bliski Wschód i Afryka	113 470	17,57%	102 613	15,22%
Europa Zachodnia	89 878	13,91%	58 752	8,71%
Pozostałe	14 401	2,23%	8 683	1,29%
<b>Ogółem</b>	<b>645 923</b>	<b>100%</b>	<b>674 147</b>	<b>100%</b>

	I półrocze 2024		I półrocze 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	573 007	42,16%	729 229	52,23%
Europa Środkowo-Wschodnia	372 210	27,39%	340 317	24,38%
Bliski Wschód i Afryka	234 828	17,28%	194 462	13,93%
Europa Zachodnia	158 089	11,63%	119 498	8,56%
Pozostałe	21 002	1,55%	12 633	0,90%
<b>Ogółem</b>	<b>1 359 135</b>	<b>100%</b>	<b>1 396 139</b>	<b>100%</b>

#### Struktura przychodów – Top 10 krajów w II kw. 2024 oraz II kw. 2023 (w tys. USD)

II kw. 2024			II kw. 2023	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż	
1. Kazachstan	82 564	Kazachstan	146 637	
2. Zjednoczone Emiraty Arabskie	82 096	Ukraina	85 023	
3. Ukraina	81 769	Zjednoczone Emiraty Arabskie	75 834	
4. Słowacja	56 335	Słowacja	67 094	
5. Niemcy	40 937	Niemcy	35 113	
6. Polska	33 110	Polska	27 649	
7. Azerbejdżan	28 832	Czechy	26 806	
8. Czechy	23 615	Gruzja	26 120	
9. Holandia	22 969	Azerbejdżan	25 308	
10. Gruzja	19 573	Rumunia	18 321	
<b>OGÓŁEM</b>	<b>645 923</b>	<b>OGÓŁEM</b>	<b>674 147</b>	

#### Struktura przychodów – Top 10 krajów w I półroczu 2024 oraz w I półroczu 2023 (w tys. USD)

I półrocze 2024			I półrocze 2023	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż	
1. Kazachstan	246 988	Kazachstan	321 995	
2. Zjednoczone Emiraty Arabskie	168 484	Ukraina	187 107	
3. Ukraina	162 406	Zjednoczone Emiraty Arabskie	143 310	
4. Słowacja	104 743	Słowacja	119 614	

I półrocze 2024			I półrocze 2023		
5.	Niemcy	68 654	Niemcy	70 152	
6.	Polska	61 635	Azerbejdżan	60 847	
7.	Azerbejdżan	61 153	Gruzja	56 687	
8.	Czechy	51 466	Polska	53 546	
9.	Holandia	45 289	Czechy	46 775	
10.	Gruzja	43 246	Rumunia	33 001	
	<b>OGÓŁEM</b>	<b>1 359 135</b>	<b>OGÓŁEM</b>	<b>1 396 139</b>	

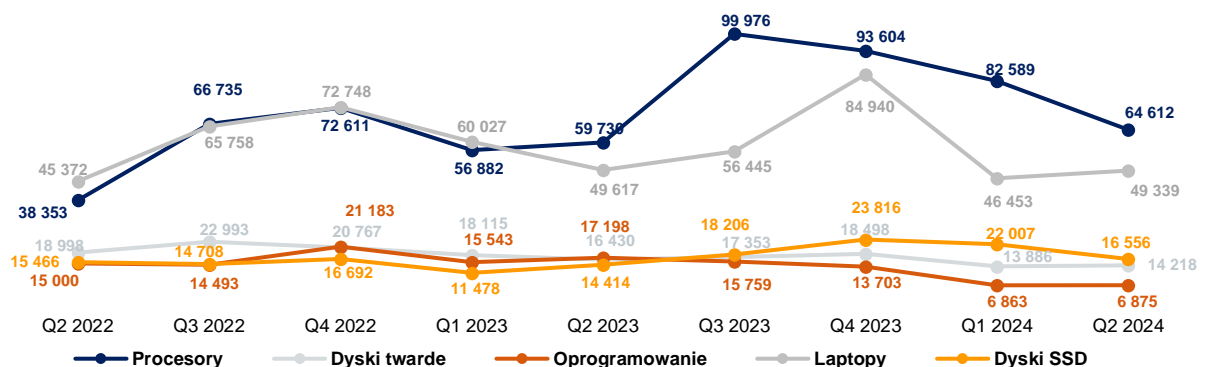
## SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Począwszy od stycznia tego roku przychody były pod silną presją spowodowaną nielegalnym handlem w Kazachstanie, ale także niższą niż oczekiwaliśmy sprzedażą na Ukrainie i mniejszą ilością europejskich programów wsparcia transformacji IT w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, takich jak Słowacja. Wszystkie te wydarzenia negatywnie wpłynęły na naszą sprzedaż.

W drugim kwartale 2024 r. przychody z prawie wszystkich głównych linii produktów (z wyjątkiem smartfonów, procesorów i dysków SSD) spadły w porównaniu z drugim kwartałem 2023 r. W rezultacie łączne przychody ze sprzedaży wszystkich linii produktów w pierwszym półroczu 2024 r. były niższe niż w analogicznym okresie 2023 r.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

### Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy Q2 2022 a Q2 2024 /w tys. USD/



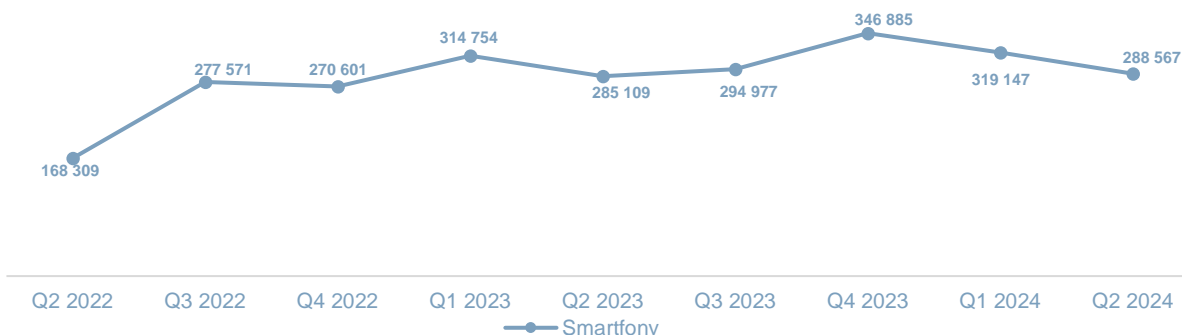
W II kwartale 2024 r. i I półroczu 2024 r. głównym motorem napędowym sprzedaży były smartfony, procesory i laptopy.

Przychody z procesorów wzrosły o 8,2% w drugim kwartale 2024 r. i o 26,2% w pierwszym półroczu 2024 r. Biznes laptopów pozostał na niezmiennym poziomie w drugim kwartale 2024 r. i spadł o 12,6% w pierwszym półroczu 2024 r. Sprzedaż dysków twardego HDD spadła o 13,5% w drugim kwartale 2024 r. i o 18,6% w pierwszym półroczu 2024 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD wzrosła zarówno w drugim kwartale 2024 r., jak i w pierwszym półroczu 2024 r. odpowiednio o 14,9% i 48,9%. Przychody z oprogramowania spadły o 60% w drugim kwartale 2024 r. i o 58,0% w pierwszym półroczu 2024 r. w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Inne” Spółka odnotowała pozytywny trend w I półroczu 2024 r. w segmencie multimedia (+20,0%) oraz w komputerach stacjonarnych (+8,2%) w ujęciu rok do roku.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:

### Zmiany w strukturze przychodów ze sprzedaży smartfonów pomiędzy Q2 2022 a Q2 2024 /w tys. USD/



Zarówno w drugim kwartale 2024 r., jak i w pierwszym półroczu 2024 r. sprzedaż smartfonów, które stanowią większość naszych przychodów, nieznacznie wzrosła o 1,2% i 1,3% w porównaniu do analogicznych okresów 2023 r. Sprzedaż smartfonów w podanych okresach była negatywnie dotknięta przez rozwój szarej strefy w Kazachstanie od początku tego roku. Oczekujemy, że dzięki wprowadzeniu na rynek nowych modeli Apple iPhone uda nam się przewyciężyć te problemy.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w II kw. 2024 r. oraz w II kw. 2023 r.:

	II kw. 2024		II kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	288 567	44,68%	285 109	42,29%
Procesory (CPUs)	64 612	10,00%	59 730	8,86%
Laptopy	49 339	7,64%	49 617	7,36%
Serwery Urządzenia peryferyjne	33 775	5,23%	24 887	3,69%
Urządzenia peryferyjne	27 882	4,32%	27 555	4,09%
Urządzenia audio	22 326	3,46%	25 356	3,76%
Multimedia	20 664	3,20%	15 624	2,32%
Dyski twarde (SSDs)	16 556	2,56%	14 414	2,14%
Komputery stacjonarne	15 088	2,34%	13 780	2,04%
Produkty sieciowe	15 065	2,33%	16 535	2,45%
Dyski twarde (HDDs)	14 218	2,20%	16 430	2,44%
Monitory	14 057	2,18%	15 341	2,28%
Akcesoria	12 159	1,88%	15 263	2,26%
Tablety	10 176	1,58%	9 623	1,43%
Oprogramowanie	6 875	1,06%	17 198	2,55%
Urządzenia smart	6 218	0,96%	17 972	2,67%
Materiały eksploatacyjne	5 715	0,88%	7 200	1,07%
Karty video i GPUs	5 700	0,88%	6 606	0,98%
Pozostałe	16 930	2,62%	35 906	5,33%
<b>OGÓLEM</b>	<b>645 923</b>	<b>100%</b>	<b>674 147</b>	<b>100%</b>

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w I półroczu 2024 r. oraz w I półroczu 2023 r.:

	I półrocze 2024		I półrocze 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	607 714	44,71%	599 863	42,97%
Procesory (CPUs)	147 201	10,83%	116 611	8,35%
Laptopy	95 792	7,05%	109 644	7,85%
Urządzenia peryferyjne	59 054	4,34%	60 358	4,32%
Serwery	58 478	4,30%	56 426	4,04%
Urządzenia audio	45 204	3,33%	48 300	3,46%
Dyski twarde (SSDs)	38 563	2,84%	25 892	1,85%
Multimedia	38 174	2,81%	31 820	2,28%
Monitory	30 260	2,23%	34 204	2,45%
Komputery stacjonarne	29 477	2,17%	27 252	1,95%
Produkty sieciowe	29 249	2,15%	34 112	2,44%
Dyski twarde (HDDs)	28 105	2,07%	34 544	2,47%
Akcesoria	26 100	1,92%	32 790	2,35%
Tablety	21 137	1,56%	24 390	1,75%
Urządzenia smart	21 029	1,55%	35 527	2,54%
Oprogramowanie	13 738	1,01%	32 742	2,35%
Karty video i GPU	12 246	0,90%	12 510	0,90%
Materiały eksploatacyjne	10 969	0,81%	14 282	1,02%
Pozostałe	46 645	3,43%	64 872	4,65%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>1 359 135</b>	<b>100%</b>	<b>1 396 139</b>	<b>100%</b>

## PŁYNNOŚĆ I ZASOBY KAPITAŁOWE

W przeszłości Spółka zaspokajała swoje zapotrzebowanie na środki finansowe, wliczając w to bieżące wydatki operacyjne, nakłady kapitałowe i inwestycje, głównie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, a także poprzez finansowanie dłużne i kapitały własne. Na przepływy pieniężne w II kw. 2024 r. oraz w I półroczu 2024 r. wpłynęło zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2024 r.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 i 2023 roku:

Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca (USD)	2024	2023
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(66 118)	(40,576)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(9 307)	(9,883)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(31 587)	(26,639)
<b>Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(107 012)</b>	<b>(77,098)</b>

### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 66 118 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 40 576 USD w analogicznym okresie 2023 r. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2024 r.



### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 9 307 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 9 883 USD w analogicznym okresie 2023 r.

### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 31 587 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 26 639 USD w analogicznym okresie 2023 r.

### Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie większego wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zmniejszył się do 107 012 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 77 098 USD w analogicznym okresie 2023 r.

## CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ WPŁYWAĆ NA WYNIKI SPÓŁKI W PRZYSZŁOŚCI

### WOJNA NA UKRAINIE

Kluczowym czynnikiem mającym wpływ na nasze wyniki jest wojna pomiędzy Rosją a Ukrainą (dwa główne rynki ASBIS przed wojną). Pomimo szerokiej obecności geograficznej Grupy, nie byłoby możliwe całkowite przetrwanie skutków tej wojny. Spółka jest dobrze przygotowana do obrony swojej pozycji w związku z wyjściem z Rosji. W październiku 2023 roku Spółka zbyła spółkę zależną w Rosji. Spółka uważa jednak, że obecna sytuacja jest krytyczna i trudno ocenić, jak będzie się rozwijać. Ściśle przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez UE i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich kolegów i operacje.

### POLITYCZNA I GOSPODARCZA STABILNOŚĆ W EUROPIE I REGIONACH NASZEJ DZIAŁALNOŚCI ORAZ WOJNY HANDLOWE NA CAŁYM ŚWIECIE.

Rynki, na których działa Grupa, tradycyjnie pokazały wrażliwość na otoczenie polityczne i ekonomiczne. Słabe gospodarki w regionie krajów byłego ZSRR oraz napędzane polityką wydarzenia na wszystkich rynkach są uważane przez kierownictwo za kluczowy czynnik zewnętrzny, który może negatywnie wpłynąć na nasze wyniki w bliskiej perspektywie.

Dokładnie to działo się w Kazachstanie w ciągu ostatnich kilku kwartałów. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, może sięgać nawet 30%, co uniemożliwia nam prawidłowy rozwój biznesu w tym kraju.

Oprócz powyższego, decyzje podjęte przez władze lokalne w celu ograniczenia kredytów konsumenckich również wywarły negatywny wpływ na nasze przychody. Nowe przepisy dotyczące kredytów konsumenckich w Kazachstanie również negatywnie wpływają na biznes w tym kraju.

Ponadto, rozwijamy obecnie coraz to więcej rynków w naszych regionach dzięki nowym liniom produktowym, a nasze przychody i rentowność powinny z tego skorzystać. Będziemy kontynuować tę strategię i skoncentrować się bardziej na naszych głównych regionach i mocnych stronach, tak aby maksymalizować zyski i wykorzystać zmiany rynkowe. Bardzo ważne jest, aby śledzić wszystkie zmiany i szybko dostosowywać się do wszelkich znaczących zmian.

Rosnąca inflacja i stopy procentowe oraz spadająca siła nabywcza konsumentów mają ogromne znaczenie i Spółka intensywnie pracuje nad znalezieniem mechanizmów pozwalających pokonać obecnie napotykaną przeszkodę.

### ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZANIE PRZYCHODÓW I UDZIAŁU RYNKOWEGO PRZY KONCENTRACJI NA ZYSKACH

Bardzo dobrze zdywersyfikowany zasięg geograficzny przychodów Grupy zapewnia, że minimalizujemy ryzyko niższej sprzedaży w danym kraju z możliwością wyższej sprzedaży w kilku innych krajach. Odkąd kraje regionu WNP oraz Europy Środkowo-Wschodniej mają największy udział w przychodach Spółki, bardzo ważne jest, aby dostosować się do wszelkich zmian rynkowych, które mogą wystąpić w tych regionach. Jest to szczególnie ważne w obliczu wojny na Ukrainie, która dotyka również sąsiednie kraje i napięcia obserwowane w regionie Bliskiego Wschodu negatywnie wpływające na ogólne nastroje konsumentów. Dlatego nasza decyzja o większych inwestycjach w krajach Afryki, Kaukazu i Europy Zachodniej okazała się słuszną. Rozszerzamy również nasze portfolio produktów, wprowadzając nowe produkty pod naszymi własnymi markami i współpracując z różnymi innymi dostawcami w celu zwiększenia naszych przychodów

W 2024 r. cel nadrzędny dla Grupy pozostaje niezmienny, jest nim rentowność, ale zawsze z mocnymi przepływami pieniężnymi.

Pomimo wszystkich działań podjętych przez Spółkę, możliwość spadku popytu i sprzedaży w danym kraju lub regionie pozostaje dość wysoka. Taka sytuacja może ograniczyć ogólny wzrost.

Niezwykle ważne jest, aby Spółka jak najlepiej przygotowała swoją strukturę, aby zrównoważyć taką sytuację wyższą sprzedażą na innych rynkach. Oznacza to zarówno ciągłe ulepszanie portfolio produktów, jak i bliskie relacje z klientami w celu uzyskania większego udziału w rynku od słabszych konkurentów.

### ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma bardzo duże znaczenie. Trudno oszacować tempo wzrostu marży brutto, która może pozostać pod wpływem zwiększonej konkurencji i mniejszego popytu na rynkach, na których jesteśmy obecni. Ważne znaczenie dla Grupy ma zarządzanie poziomami zapasów i optymalizacja portfela produktów w celu osiągnięcia optymalnych marż zysku brutto.

Ostatnie tendencje na marżach brutto wykazały stały ich spadek, jednakże Grupa uważa obecne poziomy za zadowalające i dokłada wszelkich starań, aby utrzymać je na wyższym poziomie.

### ZMIENNOŚĆ KURSÓW WALUT

Multi-walutowe otoczenie, w którym działa Grupa sprawia, że jej wyniki finansowe są narażone na gwałtowne wahania kursów walut. Nasza polityka hedgingowa skutecznie nas chroniła przed wahaniami kursów walut w I połowie 2024. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2024 roku oraz w kolejnych okresach.

### ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Ostatni wzrost Grupy spowodował wzrost kosztów operacyjnych. W II kw. 2024 r. i I półroczu 2024 r. koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły odpowiednio o 10,1% i o 6,9% w porównaniu do analogicznych okresów 2023 r. Było to spowodowane głównie inwestycjami dokonanymi przez Spółkę w ubiegłym roku, których pełny efekt ujawnił się w pierwszej połowie roku. Mowa tu o inwestycjach w rozwój nowych linii biznesowych, takich jak AROS i Breezy, a także inwestycje związane z ekspansją geograficzną w Republice Południowej Afryki i na innych rynkach.

Kontrolę kosztów uważamy za istotny czynnik w celu osiągnięcia coraz to lepszych wyników w przyszłości. Bardzo ważne jest, aby Grupa podejmowała niezbędne działania w celu zmniejszenia swoich kosztów w przypadku spadku przychodów i zysku brutto.

### ZDOLNOŚĆ DO DALSZEGO ROZWOJU PORTFOLIO PRODUKTOWEGO GRUPY, ZARÓWNO MAREK WŁASNYCH JAK I INNYCH PRODUCENTÓW

W związku ze swoją wielkością, zasięgiem geograficznym oraz dobrymi relacjami z producentami, Spółka była w stanie zbudować szerokie portfolio produktowe.

Dla Spółki bardzo istotne jest ciągle ulepszanie jej miksu produktowego przez dodawanie nowych linii produktowych z wyższymi marżami brutto (i netto), by zwiększać jej rentowność. Taka marka własna jak Perenio i inne usługi VAD dają nam nowe strumienie dochodów z wyższą marżą brutto dla Grupy.

## 16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 CZERWCA 2024 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 08 maja 2024 roku a 07 sierpnia 2024 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia, które mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki bądź jej stabilność finansową.

Podpisy:

---

**Siarhei Kostevitch**

Prezes, Dyrektor Generalny  
Członek Zarządu

---

**Marios Christou**

Dyrektor Finansowy  
Członek Zarządu

---

**Constantinos Tziamalis**

Zastępca Dyrektora Generalnego  
Członek Zarządu

---

**Julia Prihodko**

Dyrektor ds. HR  
Członek Zarządu

---

**Hanna Kaplan**

Członek Zarządu

Limassol, dnia 07 sierpnia 2024



**ASBIS<sup>®</sup>**  
**SUCCESS THROUGH FOCUS**