

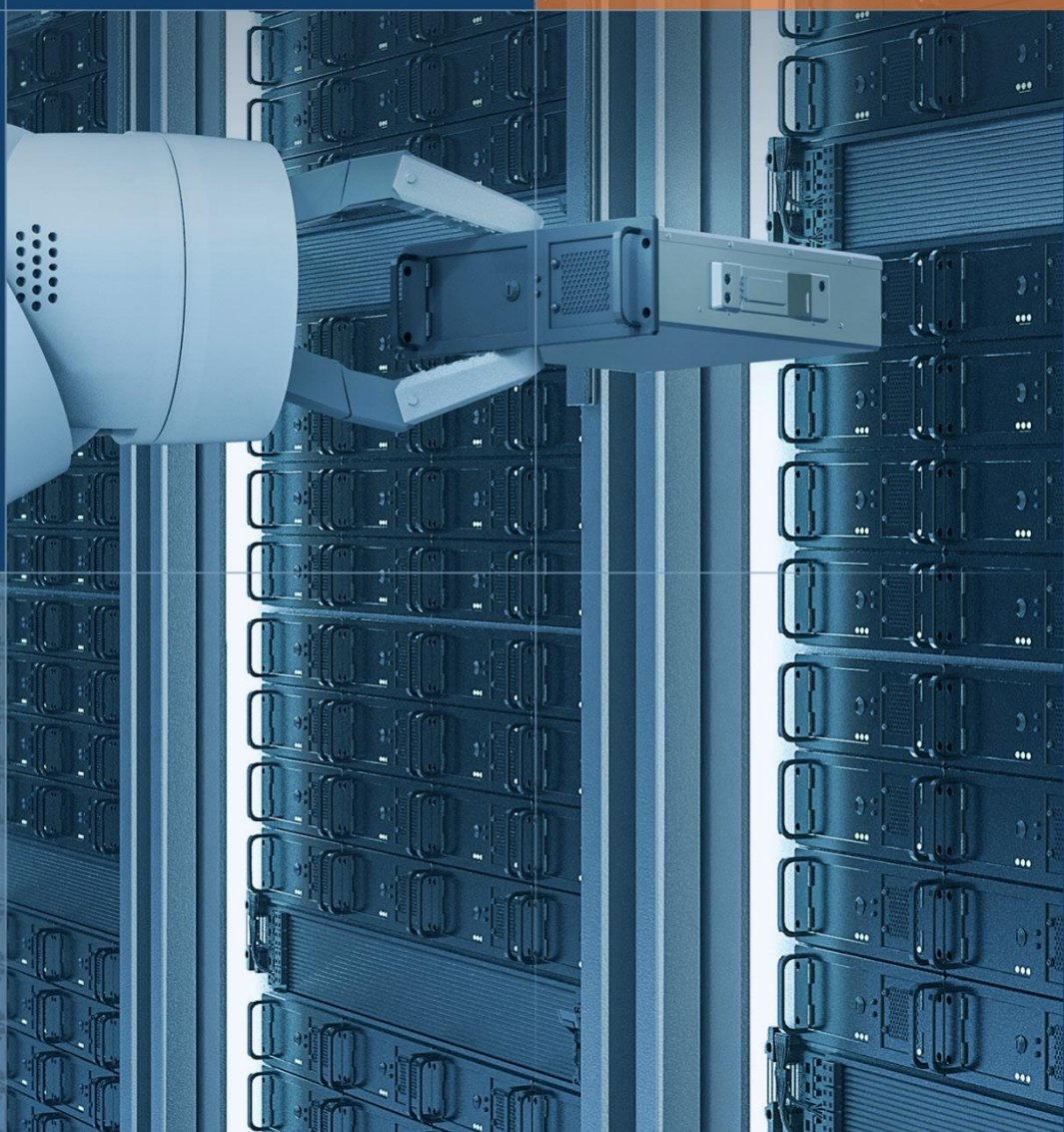
# ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS

## RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES TRZECH MIESIĘCY  
ZAKOŃCZONY 31 MARCA 2026 R.

Limassol, 06 maja 2026 r.



## SPIS TREŚCI

<b>SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY .....</b>	<b>3</b>
<b>CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY .....</b>	<b>4</b>
1. WPROWADZENIE.....	4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESIE TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2026.....	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE .....	7
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	8
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY .....	10
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI .....	10
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY .....	10
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO .....	10
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW .....	11
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH .....	11
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI .....	11
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	11
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM .....	11
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO .....	12
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH .....	12
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU.....	23

# 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 kwartalnym 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 kwartalny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport kwartalny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2026 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 kwartalnym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu, w niektórych z przedstawionych w tym raporcie kwartalnym 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 kwartalnym do „USD” i „dolar amerykański” 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 „Złoty” 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 ODNOŚĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy raport kwartalny 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 kwartalnym. 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, Logitech, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotną część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio Solutions, Canyon, 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 ponad 40 magazynów. 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 OKRESIE TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2026

Po najbardziej zyskownym czwartym kwartale w historii, wkroczyliśmy mocno w pierwszy kwartał 2026 roku, ustanawiając nowe miesięczne rekordy przychodów i znacznie poprawiając rentowność. W każdym miesiącu pierwszego kwartału 2026 roku kontynuowaliśmy imponujący, solidny, dwucyfrowy wzrost sprzedaży, bijąc rekord za rekordem.

W całym pierwszym kwartale 2026 roku ASBIS znacząco zwiększył sprzedaż serwerów i bloków serwerów, kategorii o wysokim wroście, z uwagi na dynamiczny rozwój infrastruktury AI i centra danych na wszystkich rynkach.

Serwery i bloki serwerów stanowią obecnie największą kategorię produktów przed smartfonami, osiągając wartość 407,9 mln USD w pierwszym kwartale 2026 roku (+233% r/r). Globalny rynek serwerów utrzymał swoją odporność pomimo zawirowań w globalnej gospodarce. Wiodące firmy kontynuują znaczne inwestycje w infrastrukturę AI.

W kwietniu 2026 roku ASBIS rozszerzył swoją obecność w Afryce, otwierając dwa nowe magazyny – jeden w Akrze w Ghanie i drugi w Abidżanie na Wybrzeżu Kości Słoniowej. Ten krok jest zgodny ze strategią Spółki, mającą na celu umocnienie jej obecności na szybko rozwijających się rynkach afrykańskich. Utworzenie centrów w Ghanie i Wybrzeżu Kości Słoniowej wzmacnia zdolność ASBIS do wspierania lokalnych partnerów, resellerów i integratorów systemów poprzez szybszą logistykę, lepszą dostępność produktów i bardziej wydajne łańcuchy dostaw. Lokalizacje te uzupełniają istniejącą sieć ponad 40 magazynów ASBIS w całym regionie EMEA, zwiększając regionalne możliwości dystrybucji.

Jeśli chodzi o nasze główne rynki, w Kazachstanie obserwujemy poprawę otoczenia rynkowego. Kazachstan znacząco usprawnił swoje systemy kontroli celnej i granicznej, a krajowy system blokowania numerów IMEI stał się w pełni operacyjny. Co więcej, Kazachstan przechodzi obecnie jedną z najszybszych ekspansji infrastruktury cyfrowej w Azji Środkowej. Popyt jest napędzany przez inwestycje w centra danych, infrastrukturę AI oraz digitalizację firm. Zajmujemy bardzo dobrą pozycję jako wiodący dystrybutor komponentów serwerowych i sprzętu gotowego do obsługi AI.

Na Ukrainie, pomimo trwającej wojny i silnych ataków ze strony Rosji, Spółka kontynuowała działalność w segmentach biznesowym, konsumenckim i detalicznym premium. Nawet w czasie wojny popyt na smartfony, komponenty IT i serwery na Ukrainie pozostaje silny, napędzany cyfryzacją usług, pracą zdalną i potrzebami odbudowy kraju.

Jeśli chodzi o Bliski Wschód, konflikt w tym regionie spowodował znaczne zakłócenia w krajach Zatoki Perskiej (GCC). Wojna znacznie zwiększyła niestabilność tego rynku, a nastroje konsumentów uległy znacznemu pogorszeniu. Nasze biura pozostały jednak otwarte, a dostawy towarów były realizowane. Dzięki temu w marcu 2026 roku udało nam się zrealizować większość zaplanowanego budżetu. Warto wspomnieć, że na Bliskim Wschodzie dostawy ASBIS opierają się głównie na trasach lotniczych (ok. 60%), więc zamknięcie Cieśniny Ormuz nie zakłóciło znacząco naszego łańcucha dostaw.

Analizując wyniki za I kwartał 2026 r., przychody wyniosły 1 268,5 mln USD (wzrost o 72% w porównaniu z I kwartałem 2025 r.). Marża zysku brutto znacząco wzrosła, osiągając 8,62% w I kwartale 2026 r. Zysk operacyjny (EBIT) potroił się, osiągając 54,5 mln USD w porównaniu z 16,4 mln USD w I kwartale 2025 r. Zysk netto wzrósł do 36,3 mln USD w porównaniu z 7,3 mln USD w I kwartale 2025 r.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartalnym odzwierciedlał silny wzrost w niemal wszystkich sprawozdawczych segmentach geograficznych Spółki. Regiony Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie miały największy udział w przychodach Grupy. Sytuacja ta nie zmieniła się w I kwartale 2026 r.

Jeśli chodzi o produkty, w I kwartale 2026 r. wiele linii produktowych odnotowało silny wzrost rok do roku. Liderem wzrostu sprzedaży Spółki stały się serwery i bloki serwerowe (wzrost o 233% w porównaniu z I kw. 2025 r.).

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na niemal wszystkich głównych rynkach naszej działalności.

Najważniejsze kraje o najwyższym wzroście sprzedaży w I kw. 2026 r. to:

- Tajwan – wzrost o 1992%
- Holandia – wzrost o 385%
- Ukraina – wzrost o 168%
- Azerbejdżan – wzrost o 120%
- Kazachstan – wzrost o 86%

W I kw. 2026 r. oraz w okresie od 1 kwietnia 2026 r. do daty sporządzenia niniejszego raportu, Spółka odnotowała inne istotne wydarzenia biznesowe:

- ASBIS pomyślnie zintegrował systemy księgowe sieci sklepów Samsung z własnymi systemami. Proces integracji zapewnia ujednoczone raportowanie finansowe, scentralizowane zarządzanie zapasami i zharmonizowane operacje detaliczne.
- ASBIS zainicjował i sponsorował dostawę pierwszej partii generatorów prądu do obiektów infrastruktury krytycznej na Ukrainie (miejskie, non-profitowe ośrodki podstawowej opieki zdrowotnej w obwodzie dniepropietrowskim, w tym w mieście Dniepr). Ta inicjatywa jest częścią trwającego programu społecznej odpowiedzialności biznesu firmy i potwierdza konsekwentne dążenie ASBIS do realizacji wartościowych, społecznie odpowiedzialnych projektów. Sprzęt w pełni spełnia wymagania techniczne i został zaprojektowany tak, aby zapewnić nieprzerwane zasilanie podczas przerw w dostawie prądu.
- ASBIS umocnił swoją pozycję lidera na rynku ICT, rozszerzając umowę dystrybucyjną z ABBYY (wiodącym dostawcą inteligentnych rozwiązań do przetwarzania dokumentów opartych na sztucznej inteligencji) o osiem nowych krajów w Eurazji. Ta strategiczna umowa ma na celu zwiększenie dostępności innowacyjnych rozwiązań ABBYY na nowych rynkach, które obecnie obejmują Tadżykistan, Uzbekistan, Kazachstan, Armenię, Gruzję, Azerbejdżan, Mołdawię i Mongolię.
- ASBIS połączył siły z rządem Republiki Cypru i Plug and Play jako partner w celu rozwoju lokalnego ekosystemu startupów technologicznych. Inicjatywa ta tworzy największą na świecie platformę innowacji i venture capital w Limassol. Jako partner strategiczny, ASBIS odegra kluczową rolę w identyfikacji, mentoringu i skalowaniu cypryjskich startupów o wysokim potencjale, niwelując lukę między lokalnymi innowacjami a rynkiem globalnym.

W pierwszym kwartale 2026 roku, w oparciu o silną sytuację finansową Spółki, Rada Dyrektorów podjęła decyzję o rekomendowaniu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty dywidendy finalnej w wysokości 0,35 USD na akcję. 6 maja 2026 roku Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy finalnej za rok 2025 w wysokości 0,35 USD na akcję.

Tym samym łączna dywidenda z zysków Spółki za rok 2025 (wraz z dywidendą zaliczkową wypłaconą w listopadzie 2025 roku) osiągnęła 0,55 USD na akcję, co oznacza najwyższą dywidendę wypłaconą akcjonariuszom w historii ASBIS.

Chcemy kontynuować naszą politykę wysokich dywidend, zawsze w połączeniu z odpowiednią ilością gotówki, aby wspierać nasz rozwój.

Zakończyliśmy najlepszy kwartał w historii. To dla nas ogromne osiągnięcie, z którego wszyscy jesteśmy dumni. Po raz kolejny udowodniliśmy naszą siłę i zdolność do adaptacji do nowych warunków rynkowych oraz wykorzystywania wszelkich pojawiających się możliwości. Z ufnością i optymizmem patrzymy w nadchodzące miesiące 2026 roku.

Wierzmy, że szeroko zakrojone inwestycje w infrastrukturę chmurową i AI pozostaną motorem napędowym wzrostu w 2026 roku i w kolejnych latach. Dostrzegamy atrakcyjne możliwości rozwoju na nowych rynkach w Afryce, takich jak Algieria, Ghana i Wybrzeże Kości Słoniowej, a także na rynku Arabii Saudyjskiej. Planujemy dalsze inwestycje w rozwój Breezy – działalności w zakresie trade-in, która już teraz rozwija się bardzo dobrze, a także w rozwój naszych marek własnych.

#### Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2026:

- W I kw. 2026 przychody wzrosły o 72,3% do 1 268 512 USD z 736 363 USD w I kw. 2025.
- W I kw. 2026 zysk brutto podwojony do 109 359 USD z 51 560 USD w I kw. 2025.
- W I kw. 2026 marża zysku brutto wzrosła do poziomu 8,62% z 7,00% w I kw. 2025.
- W I kw. 2026 koszty sprzedaży wzrosły o 63,6% do 33 623 USD z 20 550 USD w I kw. 2025.
- W I kw. 2026 koszty ogólnego zarządu na poziomie 21 219 wobec USD 14 643 USD w I kw. 2025.
- W I kw. 2026 EBITDA była dodatnia i wyniosła 58 176 USD w porównaniu do 18 440 USD w I kw. 2025.
- Grupa zakończyła pierwszy kwartał 2026 roku w fenomenalnym stylu, osiągając zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 36 321 USD w porównaniu z 7 315 USD w pierwszym kwartale 2025 roku, co stanowi prawie pięciokrotny wzrost rok do roku. Jesteśmy niezwykle zadowoleni z wyników Grupy. Takie wyniki to ogromne osiągnięcie, świadczące o niesamowitej zdolności naszej Spółki do sprostania, a nawet pokonania najtrudniejszych wyzwań sprzedażowych. Był to nie tylko najlepszy pierwszy kwartał, ale także najlepszy kwartał w historii ASBIS.

#### Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okres trzech miesięcy zakończony 31 marca 2026 i 2025 roku (w tys. USD):

Region	I kw. 2026	I kw. 2025	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	497 286	222 940	123,1%
Europa Środkowo-Wschodnia	286 666	221 861	29,2%
Pozostałe	179 640	12 894	1 293,2%
Europa Zachodnia	161 650	90 745	78,1%
Bliski Wschód i Afryka	143 270	187 923	-23,8%
<b>Ogółem</b>	<b>1 268 512</b>	<b>736 363</b>	<b>72,3%</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 miesięcy zakończonych 31 marca 2026 i 2025 roku, zostały przeliczone na Euro i PLN zgodnie z kursami walut publikowanymi przez Narodowy Bank Polski:

	Na 31 marca 2026 roku	Średni kurs z trzech miesięcy do 31 marca 2026 roku	Na 31 marca 2025 roku	Średni kurs z trzech miesięcy do 31 marca 2025 roku
USD/PLN	3,7408	3,6197	3,8643	3,9737
EUR/PLN	4,2894	4,2419	4,1839	4,1848

Elementy sprawozdania z sytuacji finansowej zostały przeliczone używając kursów walut na datę bilansową, a elementy rachunku zysków i strat i sprawozdania z przepływów pieniężnych zostały przeliczone używając średniej arytmetycznej za okres.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 31 marca 2026			Okres od 1 stycznia do 31 marca 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
<b>Przychody</b>	<b>1 268 512</b>	<b>4 591 633</b>	<b>1 082 439</b>	<b>736 363</b>	<b>2 926 110</b>	<b>699 223</b>
Koszt własny sprzedaży	(1 159 153)	(4 195 786)	(989 121)	(684 803)	(2 721 225)	(650 264)
<b>Zysk brutto</b>	<b>109 359</b>	<b>395 847</b>	<b>93 318</b>	<b>51 560</b>	<b>204 886</b>	<b>48 959</b>
<i>Marża zysku brutto</i>	8,62%			7,00%		
Koszty sprzedaży	(33 623)	(121 705)	(28 691)	(20 550)	(81 660)	(19 514)
Koszty ogólnego zarządu	(21 219)	(76 806)	(18 106)	(14 643)	(58 187)	(13 904)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>54 517</b>	<b>197 335</b>	<b>46 520</b>	<b>16 367</b>	<b>65 372</b>	<b>15 542</b>
Koszty finansowe	(10 328)	(37 384)	(8 813)	(7 845)	(31 174)	(7 449)
Przychody finansowe	1 338	4 843	1 142	519	2 062	493
Pozostałe zyski i straty	277	1 003	236	249	989	236
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(222)	(804)	(189)	(121)	(481)	(115)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>45 582</b>	<b>164 993</b>	<b>38 896</b>	<b>9 169</b>	<b>36 435</b>	<b>8 707</b>
Podatek dochodowy	(9 261)	(33 522)	(7 903)	(1 854)	(7 367)	(1 760)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>36 321</b>	<b>131 471</b>	<b>30 993</b>	<b>7 315</b>	<b>29 068</b>	<b>6 946</b>
<b>Przypisany:</b>						
Udziałowcom mniejszościowym	(194)	(702)	(166)	(69)	(274)	(66)
<b>Akcjonariuszom spółki dominującej</b>	<b>36 515</b>	<b>132 173</b>	<b>31 159</b>	<b>7 384</b>	<b>29 342</b>	<b>7 012</b>

Sposób obliczenia EBIT I EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	45 582	164 993	38 896	9 169	36 435	8 707
Koszty finansowe/netto	(8 990)	(32 541)	(7 671)	(7 321)	(29 092)	(6 952)
Pozostałe zyski i straty	277	1 003	236	249	989	236
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(222)	(804)	(189)	(121)	(481)	(115)
<b>EBIT za okres</b>	<b>54 517</b>	<b>197 335</b>	<b>46 520</b>	<b>16 367</b>	<b>65 038</b>	<b>15 542</b>
Amortyzacja	(3 521)	(12 745)	(3 005)	(1 961)	(7 792)	(1 862)
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	(138)	(500)	(118)	(112)	(445)	(106)
<b>EBITDA za okres</b>	<b>58 176</b>	<b>210 580</b>	<b>49 642</b>	<b>18 440</b>	<b>73 276</b>	<b>17 510</b>
	<b>USD (centy)</b>	<b>PLN (grosze)</b>	<b>EUR (centy)</b>	<b>USD (centy)</b>	<b>PLN (grosze)</b>	<b>EUR (centy)</b>
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	65,79	238,14	56,14	13,30	52,85	12,63

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(20 267)	(73 360)	(17 294)	(58 696)	(234 442)	(54 736)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(17 676)	(63 982)	(15 083)	(5 036)	(20 012)	(4 782)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(44 230)	(160 099)	(37 742)	(14 077)	(55 938)	(13 367)
<b>Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(82 174)</b>	<b>(297 445)</b>	<b>(70 120)</b>	<b>(77 808)</b>	<b>(309 192)</b>	<b>(73 885)</b>
<b>Środki pieniężne na początek okresu</b>	<b>206 506</b>	<b>747 490</b>	<b>176 214</b>	<b>105 400</b>	<b>418 831</b>	<b>100 084</b>
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>124 332</b>	<b>450 045</b>	<b>106 094</b>	<b>27 592</b>	<b>109 639</b>	<b>26 199</b>
	Stan na 31 marca 2026			Stan na 31 grudnia 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1 262 833	4 724 006	1 101 321	1 372 656	4 943 758	1 169 650
Aktywa trwałe	148 364	555 000	129 389	127 152	457 951	108 347
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>1 411 197</b>	<b>5 279 006</b>	<b>1 230 710</b>	<b>1 499 808</b>	<b>5 401 708</b>	<b>1 277 997</b>
Zobowiązania	1 038 471	3 884 712	905 654	1 161 735	4 184 105	989 922
Kapitały własne	372 726	1 394 293	325 056	338 073	1 217 604	288 074

#### 4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 31 marca 2026:

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBISC Enterprises PLC	Spółka matka
Asbis Ukraina Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Asbis Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Asbis Rumunia 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 Bułgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Słowenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK spol sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	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. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (Shenzen, Chiny)	Pełna (100%)
iSupport Ltd (Kiew, Ukraina)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kiew, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	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 Kazakhstan TOO (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
JOULE TECHNOLOGIES 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 (82.30%)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBC POLSKA Sp. z o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)
ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
ASBIS AM LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
ASBIS Georgia LLC (Tbilisi, Georgia)	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, Casablanka)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbejdżan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rzym, Włochy)	Pełna (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
E-VISION UKRAINA LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
E-VISION CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)
ASBIS ME TRADING LLC (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
CPT Praha spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
AROS ROBOSHOPS TRADING LLC (Dubaj, ZEA.)	Pełna (100%)
Clevetura Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (52.07%)
Clevetura Devices LLC (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
ASBIS Arabia Ltd (Rijad, Arabia Saudyjska)	Pełna (100%)

## 5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2026 r. miały miejsce następujące zmiany w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 29 stycznia 2026 r. Emitent nabył 34,15% udziałów w spółce ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan) za kwotę 490 000 USD. Po tym nabyciu Emitent posiada obecnie 100% udziałów w tej spółce zależnej.
- W dniu 26 marca 2026 r. Emitent zlikwidował spółkę Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, ZEA).

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

W okresie trzech miesięcy zakończonych 31 marca 2026 r. Spółka nie opublikowała prognozy finansowej na rok 2026.

## 7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2025 r. Spółka nie wypłacała żadnej dywidendy.

W dniu 6 maja 2026 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, zgodnie z rekomendacją Rady Dyrektorów Spółki, podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy z zysków Spółki za 2025 r. w wysokości 0,35 USD na akcję. Dzień ustalenia prawa do dywidendy ustalono na 18 maja 2026 r., a dzień wypłaty dywidendy na 28 maja 2026 r.

W związku z tym, całkowita kwota dywidend z zysków Spółki za 2025 r. (w tym dywidenda zaliczkowa wypłacona w grudniu 2025 r.) wyniosła 0,55 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%
Free float (akcje wolne w obrocie)	35 051 873	63,16%	35 051 873	63,16%
<b>Razem</b>	<b>55 500 000</b>	<b>100%</b>	<b>55 500 000</b>	<b>100%</b>

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

W okresie od 26 marca 2026 r. (data raportu rocznego za 2025 r.) do daty niniejszego raportu nie nastąpiły żadne zmiany w liczbie akcji posiadanych przez głównych akcjonariuszy.

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

W okresie pomiędzy 26 marca 2026 r. (data raportu rocznego za 2025 r.) a datą niniejszego raportu nie miały miejsca 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%
Julia Prihodko	2 000	0%
Hanna Kaplan	500	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>21 187 988</b>	<b>38,18%</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 trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2026 r., nie wystąpiły żadne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki.

Po zakończeniu okresu 31 marca 2026 r. Pan Marios Christou, Pani Hanna Kaplan (dyrektorzy wykonawczy) oraz Pan Constantinos Petrides (dyrektor niewykonawczy) zostali ponownie wybrani podczas Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy Spółki, które odbyło się w dniu 6 maja 2026 r.

## 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 trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2026 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 31 marca 2026 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 325 724. USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 marca 2026 roku wyniosła 55 912 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 miesięcy zakończonym 31 marca 2026 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 postrzegana przez kierownictwo jako poważny negatywny czynnik, który nadal wpływa na naszą działalność nie tylko na Ukrainie, ale także w regionach wokół niej. Trwający konflikt w kraju nie pozwala nam na prawidłowy rozwój i niezwykle utrudnia planowanie i realizację naszej strategii. Pomimo wszelkich trudności, nadal osiągamy wyjątkowo dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w tym kraju są nie tylko nasze wyniki, ale także niezwykle zmienne otoczenie rynkowe.

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.

### KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego świat doświadcza kolejnego poważnego konfliktu między Iranem a Izraelem, wspieranego przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej na Bliskim Wschodzie i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpią poważne naciski inflacyjne. Firma uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie prowadzimy inwestycje i gdzie znajduje się nasze centrum dystrybucyjne

### NIEUCZCIWA KONKURENCJA ZE STRONY NIEAUTORYZOWANYCH SPRZEDAWCÓW

Nielegalny handel na naszych głównych rynkach jest uważany przez Radę Dyrektorów za kolejny poważny aspekt, który negatywnie wpłynął na naszą działalność. Problem nieautoryzowanego i nielegalnego importu wiodących kategorii produktów w naszym portfolio odgrywa znaczącą negatywną rolę w naszych wynikach. Za pośrednictwem nieoficjalnych kanałów urzędzenia trafiają na rynki bez odpowiedniej rejestracji, co pozbawia budżety tych krajów znacznych dochodów. Podczas gdy autoryzowani dystrybutorzy, tacy jak ASBIS, przestrzegają prawa i płacą podatki, nielegalni handlarze unikają kontroli fiskalnej, łamią prawo i pozostawiają kraje bez miliardów dolarów dochodu.

Grupa ściśle współpracuje z dostawcami i władzami, aby rozwiązać ten problem. Wdrożyliśmy już szereg działań i obserwujemy poprawę warunków rynkowych. Wierzymy, że sytuacja nieco się poprawi w przyszłości, ale nie jesteśmy w stanie sami jej rozwiązać.

### 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

Walutą sprawozdawczą Spółki jest dolar amerykański. W pierwszym kwartale 2026 roku znaczna część naszych przychodów była denominowana w dolarach amerykańskich, a pozostała część w euro, UAH, KZT, PLN, CZK, HUF, ZAR i innych walutach, z których niektóre są powiązane z euro. Nasze salda zobowiązań handlowych są głównie (około 90%) denominowane w dolarach amerykańskich. Ponadto, około połowa naszych kosztów operacyjnych jest denominowana w dolarach amerykańskich, a druga połowa w euro lub innych walutach, z których niektóre są powiązane z euro.

W związku z tym na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów walutowych, w szczególności kursu dolara amerykańskiego względem euro i innych walut krajów, w których działamy, ukraińskiej hrywny, korony czeskiej, złotego polskiego, tenge kazachskiego 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 ważkim 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

Oprócz tego nielegalna konkurencja stała się dużym obciążeniem dla Grupy, szczególnie w krajach o bardzo słabych ramach regulacyjnych.

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 wyrzucić istotny, niekorzystny wpływ na osiągnięte 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.

## MARŻA 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, osiągnęte 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 obniżyć swoich kosztów operacyjnych w stosunku do przychodów, aby złagodzić ewentualne spadki marży brutto w przyszłości. Ostatnio odnotowaliśmy silne odbicie marży zysku brutto, jednak trwałość takiego poziomu marży brutto będzie bezpośrednio związana z poziomem popytu oraz niedoborami konkretnych komponentów serwerów AI.

## 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 obniżać 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.

## 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-czterech 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.

## 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.

## 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 (stawki następcze US LIBOR, Euribor i inne lokalne stawki bazowe) utrzymywały się na wysokim poziomie, co negatywnie wpływało na średnio ważony koszt długu Spółki.

W pierwszym kwartale 2026 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu z 8,5% w 2025 r. do 8,3%, w konsekwencji stałego spadku stóp bazowych (szczególnie Euribor).

## 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.

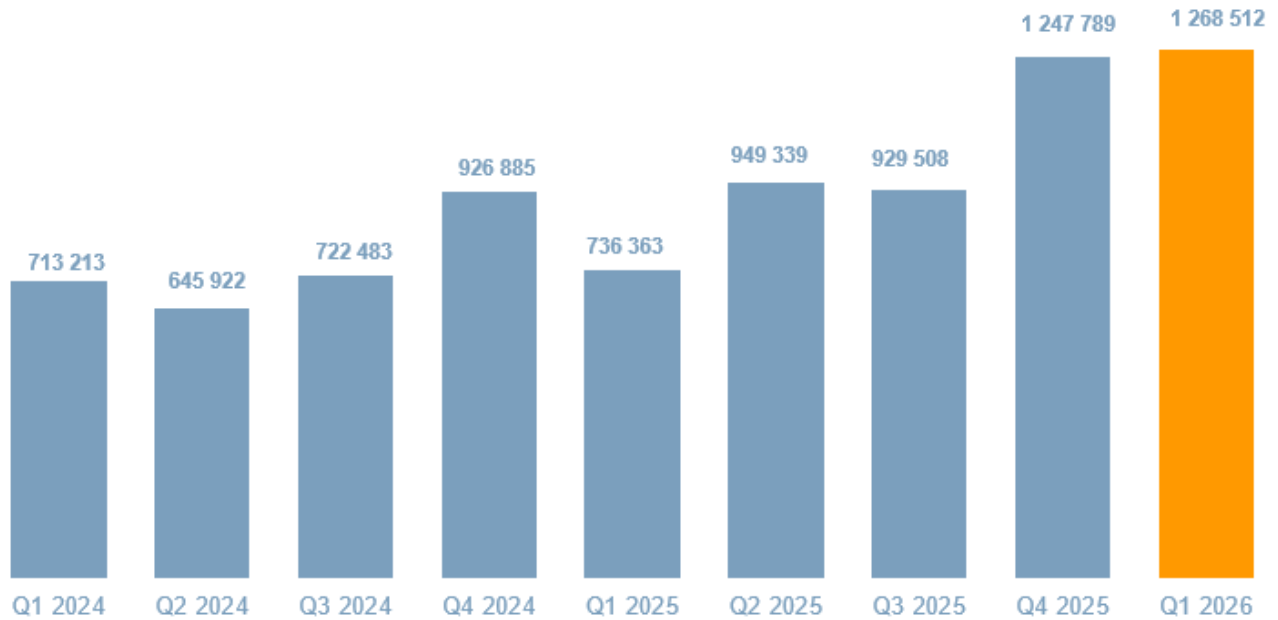
## WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

### OKRES TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONY 31 MARCA 2026 W PORÓWNANIU DO OKRESU TRZECH MIESIĘCY ZAKOŃCZONEGO 31 MARCA 2025

#### Przychody:

W I kw. 2026 roku przychody wzrosły o 72,3% do 1 268 512 USD z 736 363 USD w I kw. 2025 roku.

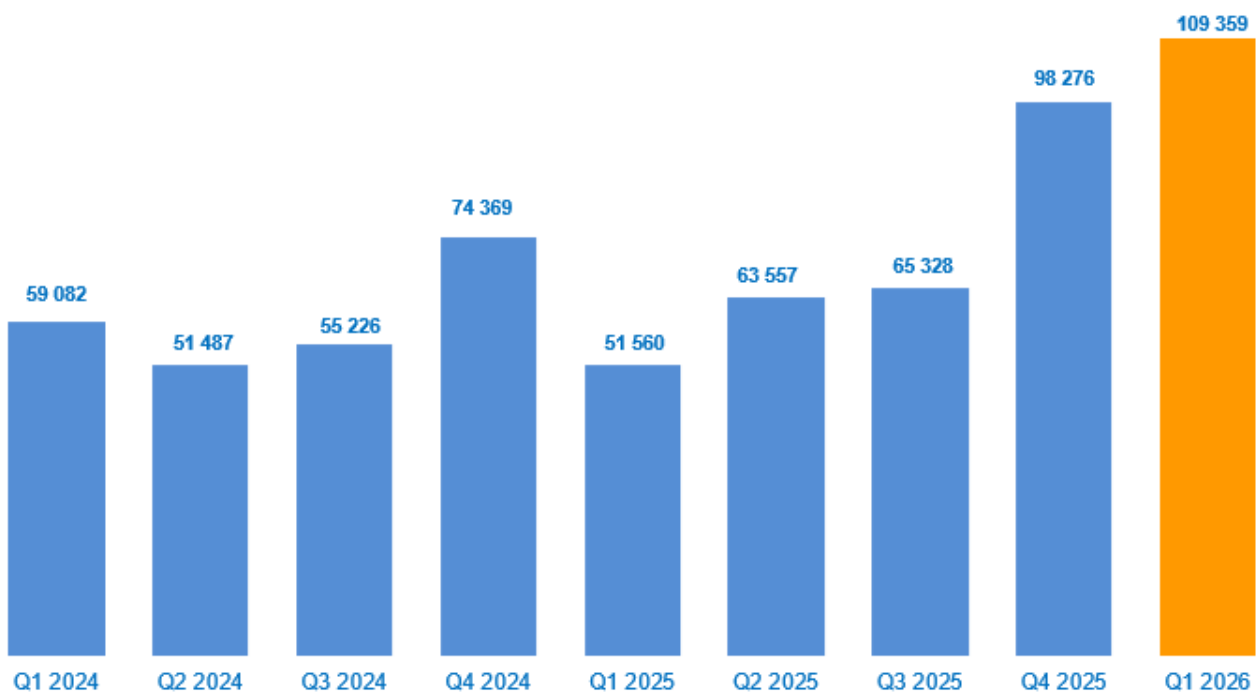
**Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS  
pomiędzy I kw. 2024 r. a I kw. 2026 r.  
( w tys. USD)**



**Zysk brutto:**

W I kw. 2026 roku zysk brutto podwojony do 109 359 USD wobec 51 560 USD w I kw. 2025 roku.

**Zysk brutto  
pomiędzy I kw. 2024 r. a I kw. 2026 r.  
(w tys. USD)**



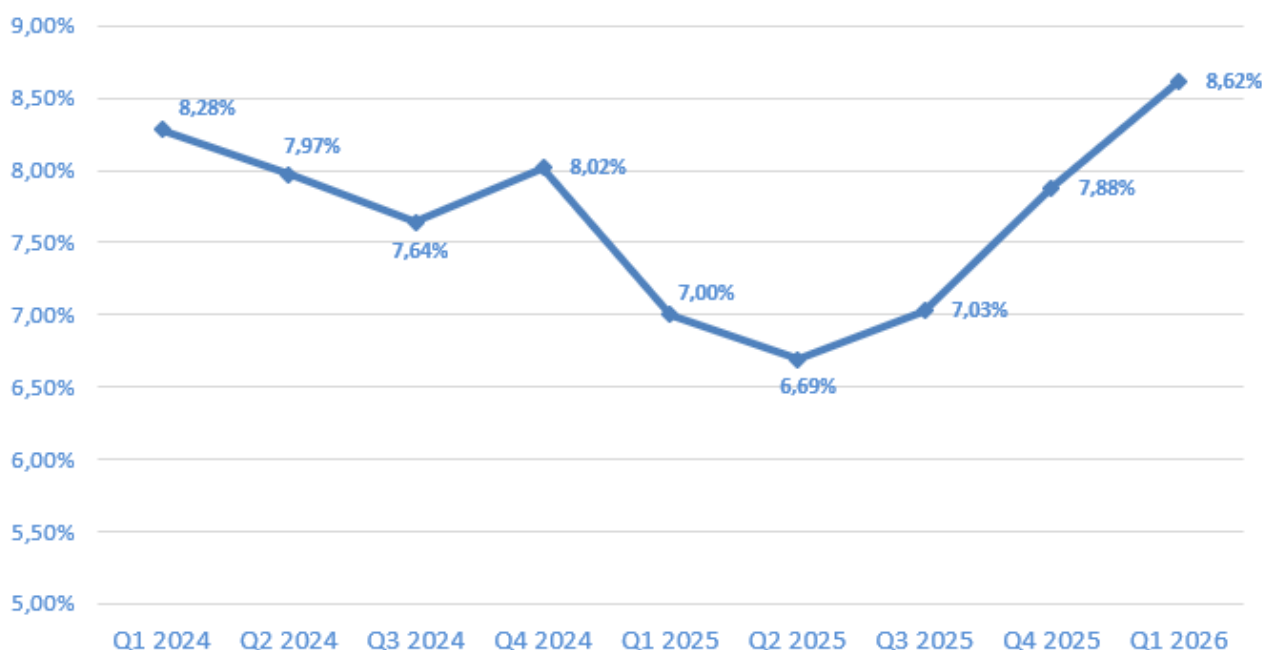
## Marża zysku brutto

W I kw. 2026 roku marża zysku brutto wzrosła do 8,62% w porównaniu do 7,00% w I kw. 2025 roku.

Silny wzrost marży zysku brutto obserwowany w I kw. 2026 r. wynikał z:

- bardzo dużego popytu na procesory graficzne (GPU), pamięć DRAM i dyski SSD wykorzystywane w infrastrukturze AI, powodującego niedobory rynkowe i tym samym wzrost cen,
- ulepszonego miksu produktowego,
- zwiększonej zdolności Grupy do sprzedaży większej ilości produktów w istniejących kanałach.

### Marża zysku brutto pomiędzy I kw. 2024 r. a I kw. 2026 r. ( 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 pierwszym kwartale 2026 r. wzrost kosztów sprzedaży, ogólnych i administracyjnych wynikał z premii uzależnionych od wyników, odpisów i rezerw oraz nowych inwestycji w Afryce i Stanach Zjednoczonych.

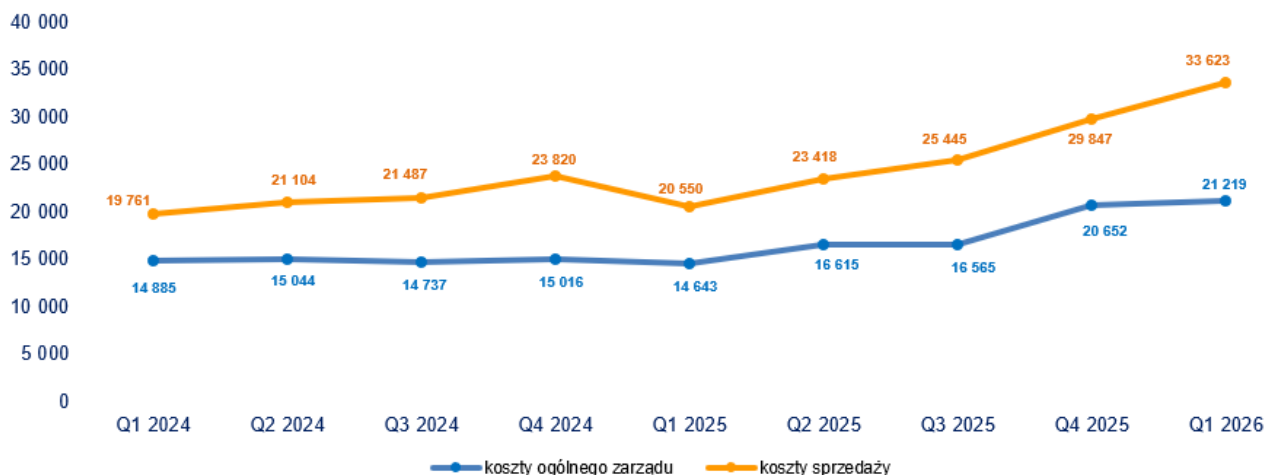
W I kw. 2026 roku koszty sprzedaży wzrosły do 33 623 USD z 20 550 USD w I kw. 2025 roku. Warto zaznaczyć, że koszty sprzedaży w pierwszym kwartale 2026 r. obejmują rezerwę na sporne należności w wysokości 4 000 USD.

## Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W I kw. 2026 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 44,9% do 21 219 USD wobec 14 643 USD w I kw. 2025 roku.

### Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy I kw. 2024 r. a I kw. 2026 r. ( w tys. USD)



### EBITDA:

W I kw. 2026 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 58 176 USD w porównaniu do 18 440 USD w I kw. 2025 roku.

### Zysk netto:

Grupa zakończyła I kwartał 2026 r. w znakomitym stylu, z historycznym zyskiem netto po opodatkowaniu w wysokości 36 231 USD w porównaniu z 7 315 USD w I kwartale 2025 r.

### 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 pierwszym kwartale 2026 r.

W I kw. 2026 r. przychody z regionu WNP wzrosły o 123,1% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r. Europa Środkowo-Wschodnia wraz z Europą Zachodnią i pozostałymi regionami również odnotowały wzrost, w przeciwieństwie do regionu Bliskiego Wschodu i Afryki, który w związku z konfliktem na Bliskim Wschodzie odnotował spadek.

W związku z powyższym, udział niektórych regionów – takich jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki za I kw. 2026 r. uległ zmianie w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r. Udział regionu WNP wzrósł w I kw. 2026 r. do 39,2% (z 30,3% w I kw. 2025 r.). Jednocześnie udział regionów Europy Środkowo-Wschodniej oraz Bliskiego Wschodu i Afryki zmniejszył się w I kw. 2026 r.

Udział Europy Środkowo-Wschodniej zmniejszył się w I kw. 2026 r. do 22,60% (z 30,13% w I kw. 2025 r.). Udział Bliskiego Wschodu i Afryki również spadł w I kw. 2026 r. do 11,29% (z 25,52% w I kw. 2025 r.). Udział Europy Zachodniej pozostał na niezmiennym poziomie.

Analiza poszczególnych krajów pokazuje doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła na wielu głównych rynkach naszej działalności. Jednym z nich jest Ukraina, która stała się naszym największym rynkiem, pomimo trwającej wojny i silnych ataków ze strony Rosji, generując 178,8 mln USD w I kw. 2026 r., co stanowi wzrost o 168,4%.

W Kazachstanie – naszym obecnie drugim co do wielkości rynku – sprzedaż wzrosła o 86,0% w I kw. 2026 r. w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r. Było to spowodowane głównie ogromnym popytem na modele iPhone'a 17 i lepszą sytuacją rynkową po wprowadzeniu nowych przepisów przez władze Kazachstanu.

Tajwan, dzięki realizacji dużych kontraktów serwerowych związanych z inwestycjami w infrastrukturę AI, stał się naszym rynkiem TOP 3, dostarczając 132,2 mln w I kw. 2026 r., co oznacza oszałamiający wzrost o 1 992%. Ten kraj jest kluczowy w „Pozostałych” regionach.

Konflikt na Bliskim Wschodzie negatywnie wpłynął na naszą sprzedaż w Zjednoczonych Emiratach Arabskich w I kw. 2026 r. (spadek o 40,8% rok do roku).

Polska po raz kolejny odniosła sukces, notując kolejny silny wzrost w I kw. 2026 r. (+63,1%) w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski twarde i dyski SSD.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresie trzech miesięcy zakończonym 31 marca 2026 roku.

	I kw. 2026		I kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	497 286	39,20%	222 940	30,28%
Europa Środkowo-Wschodnia	286 666	22,60%	221 861	30,13%
Pozostałe	179 640	14,16%	12 894	1,75%
Europa Zachodnia	161 650	12,74%	90 745	12,32%
Bliski Wschód i Afryka	143 270	11,29%	187 923	25,52%
<b>Ogółem</b>	<b>1 268 512</b>	<b>100%</b>	<b>736 363</b>	<b>100%</b>

### Struktura przychodów – Top 10 krajów w I kw. 2026 oraz I kw. 2025 (w tys. USD)

I kw. 2026			I kw. 2025	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż	
1. Ukraina	178 821	Zjednoczone Emiraty Arabskie	123 387	
2. Kazachstan	166 191	Kazachstan	89 369	
3. Tajwan	132 166	Ukraina	66 620	
4. Holandia	92 920	Słowacja	60 264	
5. Słowacja	74 611	Niemcy	45 301	
6. Zjednoczone Emiraty Arabskie	73 098	Polska	40 479	
7. Polska	66 012	Czechy	26 923	
8. Azerbejdżan	58 962	Azerbejdżan	26 783	
9. Czechy	41 730	RPA	25 740	
10. RPA	39 572	Rumunia	22 054	
<b>OGÓŁEM</b>	<b>1 268 512</b>	<b>OGÓŁEM</b>	<b>736 363</b>	

### SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

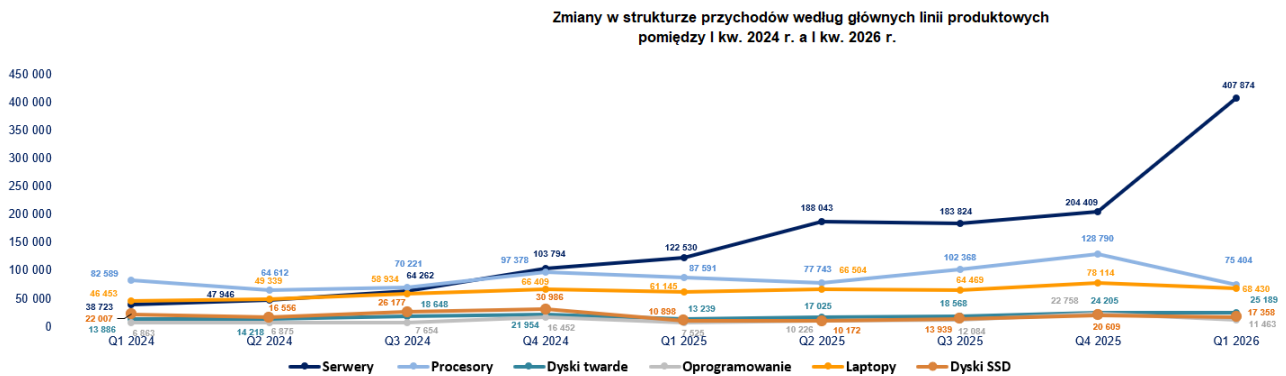
W pierwszym kwartale 2026 roku Grupa nadal koncentrowała się na realizacji dużych kontraktów serwerowych w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na infrastrukturę opartą na sztucznej inteligencji i centrach danych. Zapotrzebowanie na wydajne serwery, GPU i rozwiązania pamięci masowej o dużej pojemności rośnie we wszystkich regionach.

Sprzedaż serwerów i bloków serwerowych stanowi obecnie największą kategorię produktów przed smartfonami, osiągając 407,9 mln USD w pierwszym kwartale 2026 roku (+233% rok do roku).

W kanale detalicznym, w pierwszym kwartale 2026 roku, z powodzeniem zintegrowaliśmy sieć 13 stacjonarnych salonów Samsung Brand z systemami ASBIS. Otwiera to drogę do dalszej rozbudowy oferty i standaryzacji obsługi klienta. Wszystkie przejęte salony Samsung Brand działają już i przynoszą satysfakcjonujące rezultaty.

W kwietniu 2026 roku uruchomiliśmy dwa nowe lokalne centra dystrybucyjne – jedno w Akrze (Ghana) i drugie w Abidżanie (Wybrzeże Kości Słoniowej) – wzmacniając naszą obecność operacyjną w Afryce Zachodniej. To pierwsze magazyny ASBIS w tym szybko digitalizującym się regionie Afryki. Obiekty, każdy o powierzchni około 400 m<sup>2</sup>, z możliwością rozbudowy do kilku tysięcy m<sup>2</sup>, będą obsługiwać przede wszystkim rynki lokalne Ghany i Wybrzeża Kości Słoniowej. Nasze nowe lokalne centra logistyczne pozwolą nam być bliżej klientów, przyspieszyć dostawy i lepiej wspierać partnerów w całej Afryce Zachodniej. ASBIS zarządza obecnie czterema głównymi centrami logistycznymi (Czechy, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Republika Południowej Afryki, Gruzja), a łączna globalna powierzchnia magazynowa, wliczając obiekty lokalne, wynosi około 71 000 m<sup>2</sup>.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

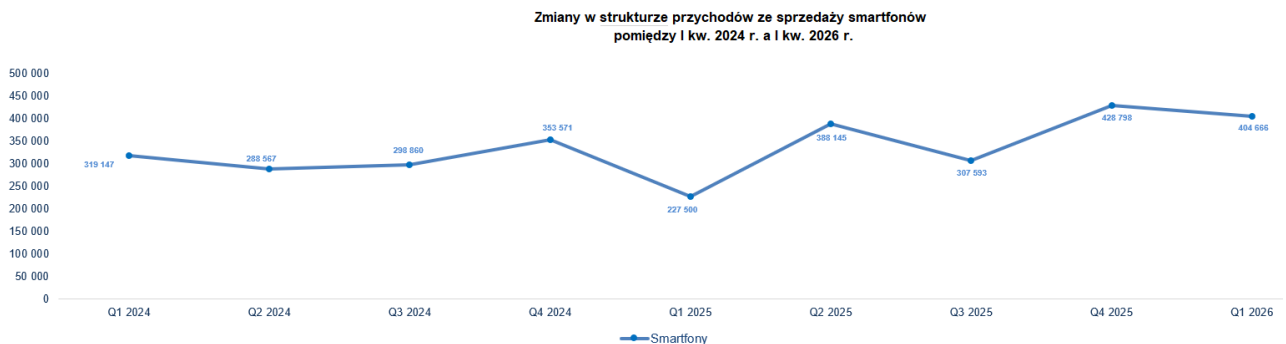


W pierwszym kwartale 2026 roku sprzedaż była napędzana głównie przez serwery i bloki serwerowe, smartfony oraz procesory.

Przychody ze sprzedaży serwerów i bloków serwerowych utrzymały dynamikę, rosnąc o 232,9% w pierwszym kwartale 2026 roku. Sprzedaż procesorów spadła w pierwszym kwartale 2026 roku o 13,9%. Sprzedaż laptopów wzrosła w pierwszym kwartale 2026 roku o 11,9% w ujęciu rok do roku. Sprzedaż dysków twardech wzrosła o 90,3% w pierwszym kwartale 2026 roku, podobnie jak sprzedaż dysków SSD (+59,3%). Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły w pierwszym kwartale 2026 roku o 52,3% w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Inne” produktów Spółka odnotowała pozytywny trend w pierwszym kwartale 2026 roku w segmencie urządzeń inteligentnych (+86,3%) oraz kart graficznych i procesorów graficznych (+39,4%) w ujęciu rok do roku.

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:



W pierwszym kwartale 2026 r. sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła o 77,9% w porównaniu do analogicznego okresu 2025 r. Stało się tak głównie za sprawą dużego popytu na nową serię iPhone'ów na wszystkich rynkach, a także dodatkowych korzyści biznesowych, jakie przyniosła nasza nowa inwestycja w Polsce.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na linie produktowe w I kw. 2026 r. oraz w I kw. 2025 r.:

	I kw. 2026		I kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Serwery i bloki serwerowe	407 874	32,15%	122 530	16,64%
Smartfony	404 666	31,90%	227 500	30,90%
Procesory (CPU)	75 404	5,94%	87 591	11,90%

	I kw. 2026		I kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Komputery przenośne (laptopy)	68 430	5,39%	61 145	8,30%
Urządzenia peryferyjne	31 464	2,48%	31 948	4,34%
Urządzenia audio	26 894	2,12%	22 726	3,09%
Dyski twarde (HDD)	25 189	1,99%	13 239	1,80%
Produkty sieciowe	23 276	1,83%	21 187	2,88%
Komputery stacjonarne	22 587	1,78%	18 010	2,45%
Monitory	20 468	1,61%	18 066	2,45%
Akcesoria	19 279	1,52%	12 577	1,71%
Urządzenia smart	18 936	1,49%	10 162	1,38%
Tablety	18 289	1,44%	13 231	1,80%
Dyski SSD	17 358	1,37%	10 898	1,48%
Karty graficzne i GPU	15 262	1,20%	10 945	1,49%
Multimedia	12 513	0,99%	18 940	2,57%
Oprogramowanie	11 463	0,90%	7 525	1,02%
Inne	49 161	3,88%	28 142	3,82%
<b>OGÓŁEM</b>	<b>1 268 512</b>	<b>100%</b>	<b>736 363</b>	<b>100%</b>

## PLYNNOŚĆ 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 I kw. 2026 r. wpłynął mocny wzrost przychodów oraz większe wykorzystanie kapitału obrotowego. Oczekujemy, że przepływy pieniężne z działalności operacyjnej za cały rok będą dodatnie.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za trzy miesiące zakończone 31 marca 2026 i 2025 roku:

Trzy miesiące zakończone 31 marca (USD)	2026	2025
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(20 267)	(58 696)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(17 676)	(5 036)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(44 230)	(14 077)
<b>Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów</b>	<b>(82 173)</b>	<b>(77 806)</b>

### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 20 267 USD za trzy miesiące 2026 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 58 696 USD w analogicznym okresie 2025 r. Spółka spodziewa się dodatnich przepływów z działalności operacyjnej na koniec 2026 r.

### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 17 676 USD za trzy miesiące 2026 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 5 036 USD w analogicznym okresie 2025 r.

### Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 44 230 USD za trzy miesiące 2026 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 14 077 USD w analogicznym okresie 2025 r.

## Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie większego wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów za trzy miesiące 2026 r. zmniejszył się do 82 173 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 77 806 USD w analogicznym okresie 2025 r.

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

### WOJNA NA UKRAINIE

Wojna na Ukrainie jest postrzegana przez kierownictwo Spółki jako poważny negatywny czynnik, który nadal wpływa na naszą działalność nie tylko na Ukrainie, ale także w regionach ościennych. Trwający konflikt w kraju nie pozwala nam na prawidłowy rozwój i niezwykle utrudnia planowanie i realizację naszej strategii. Pomimo wszelkich trudności, nadal osiągamy wyjątkowo dobre wyniki, jednak kluczem do naszego sukcesu w tym kraju są nie tylko nasze wyniki, ale także niezwykle zmienne otoczenie rynkowe.

Ściśle przestrzegamy wszystkich sankcji nałożonych przez UE i dokładamy wszelkich starań, aby wspierać naszych ukraińskich kolegów i operacje.

### KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego świat zmaga się z kolejnym poważnym konfliktem między Iranem a Izraelem, wspieranym przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Zatoki Perskiej i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpi poważna presja inflacyjna. Spółka uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie poczyniliśmy znaczące inwestycje w tym jedno z naszych głównych centrum dystrybucji.

### 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 WNP 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 dzieje się w Kazachstanie od blisko roku. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, sięga 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.

Z drugiej strony, 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 nielegalnego handlu w Kazachstanie, wojny na Ukrainie, która dotyka również sąsiednie kraje i wojny 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

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 ciągle ulepszanie portfolio produktów, jak i bliskie relacje z klientami w celu uzyskania większego udziału w rynku od słabszych konkurentów i przetrwania wszelkich nieprzewidzianych problemów, które mogą pojawić się w przyszłości.

### ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma istotne znaczenie. Tempo rozwoju marży zysku brutto jest trudne do oszacowania, ponieważ marże mogą pozostawać pod presją. Niezwykle ważne dla Grupy jest zarządzanie poziomem zapasów i doskonalenie portfolio produktów w celu osiągnięcia optymalnych marż zysku brutto. Zarząd uważa, że Grupa będzie w stanie zwiększyć poziom marży zysku brutto w najbliższej przyszłości, po odbiciu marży zysku brutto obserwowanym w III kwartale 2025 r.

### 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 2025. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2026 roku oraz w kolejnych okresach.

### ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły w I kw. 2026 r. o 55,8% w porównaniu z analogicznym okresem 2025 r.

Było to rezultatem głównie wyższemu zyskowi brutto, dynamicznej ekspansji geograficznej w Afryce (dwa nowe lokalne centra dystrybucyjne), dalszemu rozwojowi Breezy w połączeniu z nowymi sklepami Bang & Olufsen i sklepami Samsung, a także utworzonym rezerwom na sporną wierzytelność Grupy.

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. Tak jak usługi VAD, które dają nam nowe strumienie dochodów z wyższą marżą brutto dla Grupy.

## 16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 31 MARCA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 31 marca 2026 roku a datą niniejszego raportu 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**

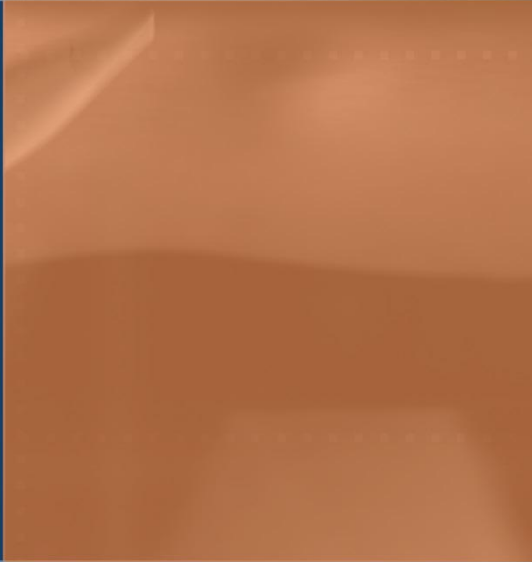
Dyrektor ds. HR  
Członek Zarządu

---

**Hanna Kaplan**

Członek Zarządu

Limassol, dnia 06 maja 2026



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