

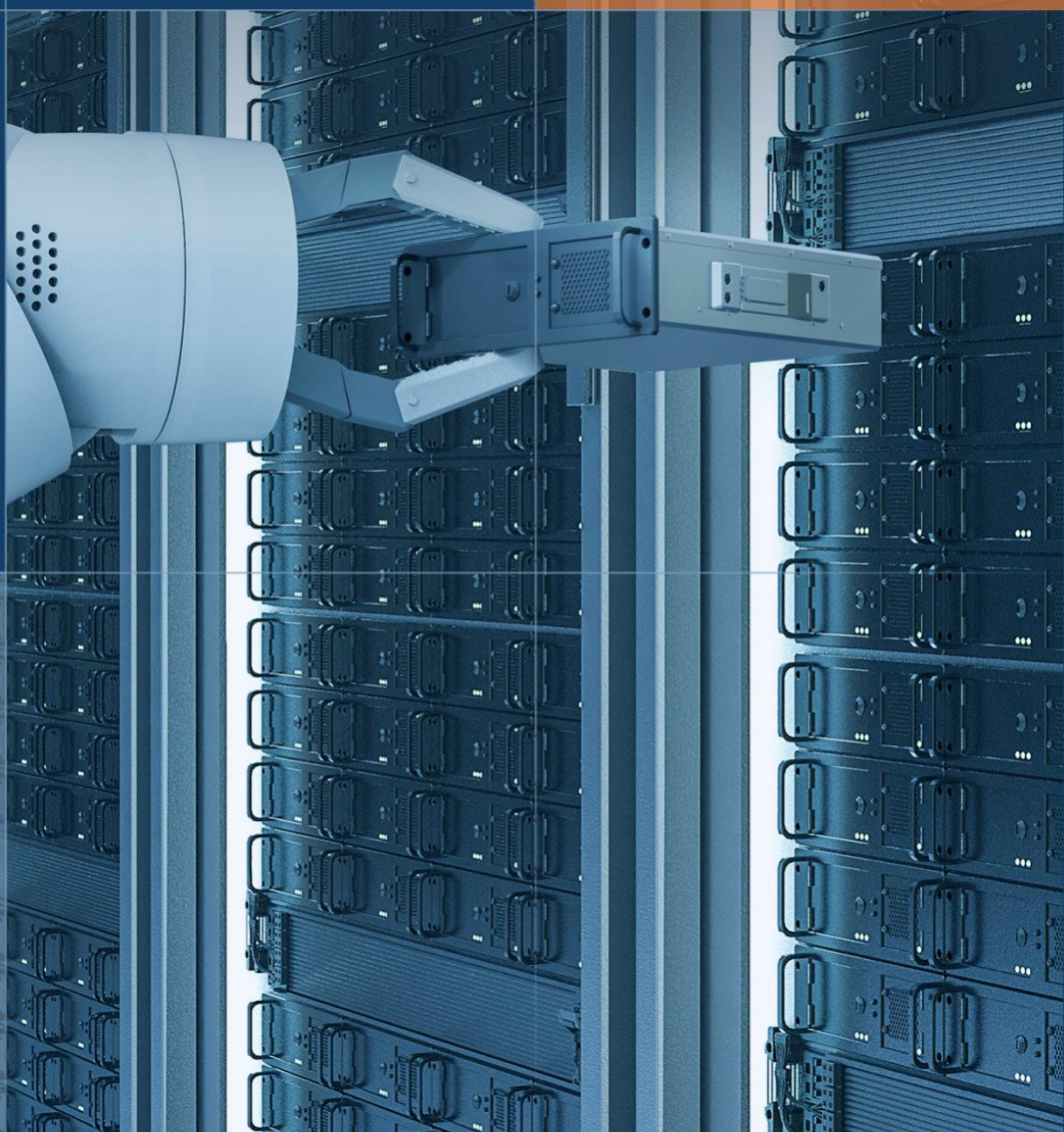
# ASBIS®

SUCCESS THROUGH FOCUS

## RAPORT ROCZNY

ZA ROK OBROTOWY  
ZAKOŃCZONY 31 GRUDNIA 2024

Limassol, 27 marca 2025 r.



## SPIS TREŚCI

<b>SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY.....</b>	<b>5</b>
<b>CZĘŚĆ I .....</b>	<b>6</b>
1. INFORMACJE PODSTAWOWE .....	6
2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ .....	15
3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU .....	33
4. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY .....	46
5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI .....	51
6. INFORMACJE FINANSOWE.....	51
<b>CZĘŚĆ II .....</b>	<b>53</b>
7. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI .....	53
8. OŚWIADCZENIE ASBISC ENTERPRISES PLC NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH ZA ROK 2023.....	54
9. OŚWIADCZENIA RADY DYREKTORÓW.....	55

## DRODZY AKCJONARIUSZE, PARTNERZY, KOLEDZY,

W imieniu Rady Dyrektorów Grupy ASBIS z przyjemnością przedstawiam Państwu nasz Skonsolidowany Raport Roczny za rok 2024.

Miniony rok był zdecydowanie jednym z najtrudniejszych dla ASBIS, ponieważ musieliśmy stawić czoła wielu wyzwaniom, takim jak nowe realia rynkowe w Kazachstanie, trwająca wojna na Ukrainie, rosnąca eskalacja konfliktu na Bliskim Wschodzie oraz słabszy popyt na produkty IT i ogólnie niepewne otoczenie geopolityczne.

Pomimo wszystkich tych wyzwań udało nam się zwiększyć przychody na prawie wszystkich głównych rynkach naszej działalności, w tym na już ugruntowanych rynkach Europy Zachodniej i Afryki. Spółce udało się zbudować silne fundamenty i kompetentne zespoły do rozwoju biznesu w nadchodzących latach, co jest kluczowe do realizacji naszych ambitnych planów.

W 2024 roku kontynuowaliśmy inwestycje w regionie Azji Środkowej i Kaukazu, a także w regionach Adriatyku i Bałkanów. W 2024 roku rozpoczęliśmy budowę nowego magazynu w Kazachstanie o powierzchni około 20 000 m<sup>2</sup>, który będzie obsługiwał również okoliczne rynki. Ta inwestycja jest odpowiedzią na rosnący popyt w tym regionie. Dzięki tej nowej inwestycji nasza pojemność magazynowa wzrosła o ponad 30% do łącznie 83 000 m<sup>2</sup>, co pozwoli nam szybciej i wydajniej dostarczać produkty naszym klientom.

W 2024 roku dalej wzmocniliśmy rozwój naszego portfolio produktów i usług IT o zaawansowane technologicznie rozwiązania, oferując więcej produktów detalicznych, udoskoniliśmy też sieć naszych własnych sklepów premium. Wzmocniliśmy także nasz dział urządzeń drugiego życia – Breezy, w który znacząco zainwestowaliśmy i widzimy bardzo pozytywny jego rozwój. Breezy znacznie rozbudował swoją obecność we wszystkich krajach, w których prowadzi działalność i nawiązał nowe partnerstwa handlowe. W lutym 2025 r. Breezy uruchomił w Polsce zrobotyzowaną linię opartą na sztucznej inteligencji do klasyfikacji i modernizacji używanych smartfonów. Innowacyjna linia produkcyjna jest w stanie sklasyfikować do miliona urządzeń i odnawiać do 320 000 smartfonów rocznie. Nowy zakład zwiększa możliwości marki Breezy w zakresie precyzyjnej diagnostyki i obsługi używanych urządzeń.

Jeśli chodzi o nasze marki własne, Spółka cały czas dąży do tego, aby wszystkie marki (Aeno, Canyon, Lorgar, Prestigio i Prestigio Solutions) generowały wyższe poziomy przychodów i marży zysku brutto. Zainwestowaliśmy w nowe kompetencje, nowe rozwiązania i nowe zespoły zarządzające i spodziewamy się znaczących sukcesów w nadchodzących latach. Każda marka własna została przeprojektowana i jesteśmy bardzo podekscytowani i pewni, że prędej czy później nasze inwestycje przyniosą owoce.

Warto podkreślić, że Spółka skupiała się nie tylko na kwestiach finansowych, ale także na byciu organizacją odpowiedzialną społecznie. Od 2020 r. ASBIS był czterokrotnie wybierany wśród spółek giełdowych do ścisłej czołówki firm, których raporty ESG były najlepsze i otrzymując tytuł „Spółka świadoma klimatycznie”. W ASBIS dostrzegamy pilne wyzwanie jakim jest postępująca zmiana klimatu i znaczenie dbania o środowisko. Dlatego zrównoważony rozwój jest jedną z kluczowych wyznaczników naszej organizacji.

Ciągle staramy się wprowadzać nowe produkty i realizować projekty, które będą miały kluczowy wpływ na środowisko, zmniejszając jego zanieczyszczenie.

Analizując wyniki, w 2024 r. ASBIS wygenerował przychody w wysokości 3,0 mld USD (spadek o 1,7% w porównaniu z 12M 2023 r.). Marża zysku brutto osiągnęła 7,98% w 2024 r. Zysk operacyjny (EBIT) osiągnął 94,3 mln USD (spadek o 16,2% w porównaniu z 2023 r.). Zysk netto po opodatkowaniu osiągnął 54,2 mln USD w porównaniu z 53,0 mln USD w 2023 r.

Na dzień 31 grudnia 2024 r. ASBIS wykazał w bilansie 155,0 mln USD środków pieniężnych i ich ekwiwalentów, w porównaniu z 143,6 mln USD na koniec 2023 r.

Najlepiej sprzedającymi się produktami w 2024 r. były smartfony, procesory i laptopy. Spośród smartfonów największym popytem cieszyły się iPhone'y, w tym iPhone 16 Pro Max, iPhone 16 Pro, flagowe iPhone'y Apple.

Jeśli chodzi o regiony, na których działamy, tradycyjnie największy udział w przychodach Grupy miały regiony Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) oraz Europy Środkowo-Wschodniej. W 2024 r. udział Europy Środkowo-Wschodniej, a także Bliskiego Wschodu i Afryki oraz Europy Zachodniej wzrósł odpowiednio do 28,88% (z 25,84% w 2023 r.), 16,30% (z 13,90% w 2023 r.) i 10,64% (z 8,41% w 2023 r.). Jednocześnie udział regionu WNP zmniejszył się do 42,10% (z 51,07% w 2023 r.).

W 2024 roku kontynuowaliśmy politykę dywidendową i wypłaciliśmy naszym inwestorom finalną i zaliczkową dywidendę z zysków Spółki, co jest zgodne z naszą strategią dzielenia się sukcesem ASBIS z jego inwestorami. Sprzyjały temu silne przepływy środków pieniężnych Spółki. Jeśli pozwolą nam na to okoliczności, chcemy kontynuować naszą politykę wysokich dywidend.

Podsumowując, miniony rok był prawdziwym sprawdzianem dla całej Grupy ASBIS. W różnych krajach i strefach czasowych osiągnęliśmy maksimum naszych możliwości i wykorzystaliśmy szanse rynkowe. Jestem pełen ekscytacji na myśl o wyzwaniach, które przed nami stoją. Jestem pewien, że nasza wspólna wizja i zaangażowanie w sukces będą nas nadal prowadzić. Jestem przekonany, że dzięki naszym wspólnym wysiłkom i niezachwianej determinacji osiągniemy jeszcze więcej niezwykłych kamieni milowych.

W imieniu Rady Dyrektorów Grupy ASBIS chciałbym podziękować naszym akcjonariuszom za zaufanie, naszym klientom za udaną współpracę, a także wszystkim naszym pracownikom i współpracownikom, których poświęcenie i ciężka praca odegrały kluczową rolę w naszym sukcesie, i jestem niezmiernie dumny z tego, co wspólnie osiągnęliśmy. Kolejny rok otwiera przed nami nowe możliwości, które będziemy chcieli wykorzystać i dalej budować sukces ASBIS.

Siarhei Kostevitch  
Przewodniczący Rady Dyrektorów  
Dyrektor Generalny

## SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI GRUPY

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". Działalność Spółki 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, Łotwa i RPA.

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 istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio, Prestigio Solutions, Canyon, AENO, AROS i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 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.

Niniejszy raport roczny został przygotowany zgodnie z artykułem 60 ustęp 1 punkt 3 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. Zawarte w niniejszym raporcie rocznym 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. „Akcje” odnoszą się do istniejących akcji zwykłych wprowadzonych do obrotu na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

### STWIERDZENIA ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

Niniejszy raport roczny 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 sporządzania niniejszego raportu rocznego.

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 rocznego.

### DANE BRANŻOWE I RYNKOWE

W niniejszym raporcie rocznym przedstawiamy informacje dotyczące naszej działalności i rynków, na których działamy i konkurujemy. Informacje o rynku, naszym udziale w rynku, pozycji rynkowej, wskaźnikach wzrostu, jak również inne dane branżowe odnoszące się do naszej działalności i rynku, na którym działamy, obejmują dane i raporty opracowane przez

różne strony trzecie, rozmowy z naszymi klientami i wartości oszacowane wewnętrznie. Dane rynkowe i branżowe odnoszące się do naszej działalności uzyskaliśmy od dostawców danych branżowych, w tym:

- Gartner i GfK - wiodące firmy badawcze branży IT,
- IDC – organizacja dedykowana publikacji danych branży IT, oraz
- Inne niezależne badania przeprowadzone w naszym sektorze

Jesteśmy przekonani, że publikacje, ankiety i prognozy branżowe są wiarygodne, ale nie dokonaliśmy ich niezależnej weryfikacji, i nie możemy gwarantować ich dokładności ani kompletności. Dane niezależnych analityków mogły nie uwzględniać ostatnich zmian na rynkach naszej działalności i w związku z tym w niektórych przypadkach mogły stać się nieaktualne i nie reprezentować prawdziwych trendów rynkowych.

Ponadto, w wielu przypadkach w niniejszym raporcie rocznym zawarliśmy stwierdzenia dotyczące naszej branży i naszej pozycji rynkowej oparte na doświadczeniu własnym i naszych badaniach warunków rynkowych. Nie możemy zapewnić, że przyjęte założenia prawidłowo odzwierciedlają naszą pozycję rynkową. Nasze badania wewnętrzne nie zostały zweryfikowane przez żadne niezależne źródła.

## DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport roczny zawiera sprawozdanie finansowe oraz inne dane finansowe odnoszące się do Grupy. W szczególności zawiera zaudytowane skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres dwunastu miesięcy zakończony 31 grudnia 2024 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej ("IFRS") 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 rocznym, w tym dane finansowe i operacyjne, zostały zaokrąglone. Z tego powodu w niektórych z przedstawionych w raporcie tabel suma kwot w danej kolumnie lub wierszu może różnić się nieznacznie od wartości łącznej podanej dla danej kolumny lub wiersza.

Wszystkie kwoty wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości na akcję oraz kursów wymiany, o ile nie zaznaczono inaczej.

# CZĘŚĆ I

## 1. INFORMACJE PODSTAWOWE

### PREZENTACJA WALUT I INFORMACJE O KURSACH WYMIANY

O ile nie wskazano inaczej, wszystkie odniesienia w niniejszym raporcie rocznym 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; wszystkie odniesienia do „PLN” i „złotego” są odniesieniami do prawnego środka płatniczego w Polsce.

Wszystkie kwoty w dolarach amerykańskich, euro i złotych polskich i innych walutach wyrażone są w tysiącach, z wyjątkiem danych dotyczących liczby akcji i wartości na akcję, o ile nie zaznaczono inaczej.

Poniższa tabela przedstawia – za wskazane okresy – wybrane informacje dotyczące kursu średniego kupna/sprzedaży z godz. 11:00, publikowanego przez Narodowy Bank Polski („NBP”) dla złotego („obowiązujący kurs wymiany NBP”), wyrażonego w złotych za dolara i w złotych za euro. Poniższe kursy walutowe mogą różnić się od rzeczywistych kursów zastosowanych dla celów sporządzania naszego skonsolidowanego sprawozdania finansowego i innych informacji finansowych przedstawionych w niniejszym raporcie rocznym. Prezentacja kursów wymiany nie ma sugerować, że kwoty w dolarach amerykańskich faktycznie odzwierciedlają określone kwoty w złotych lub euro, ani że kwoty takie mogły być przeliczone na złote lub euro, według określonej stawki.

Rok zakończony 31 grudnia (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)	2020	2021	2022	2023	2024
Kurs wymiany na koniec okresu	3,76	4,06	4,40	3,94	4,10
Średni kurs wymiany w ciągu okresu (1)	3,90	3,88	4,47	4,18	3,99
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	4,27	4,12	4,95	4,49	4,10
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	3,63	3,67	4,11	3,90	3,82

Średni kurs celny ogłoszony przez NBP ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w danym okresie

Miesiąc (złoty za 1,00 dolara amerykańskiego)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Styczeń 2024	4,04	3,94
Luty 2024	4,06	3,96
Marzec 2024	4,01	3,92
Kwiecień 2024	4,07	3,92
Maj 2024	4,05	3,91
Czerwiec 2024	4,08	3,94
Lipiec 2024	4,04	3,90
Sierpień 2024	3,98	3,83
Wrzesień 2024	3,90	3,81
Październik 2024	4,03	3,86
Listopad 2024	4,18	3,99
Grudzień 2024	4,11	4,03

Poniższa tabela prezentuje dla wskazanych dat i okresów, kurs na koniec okresu, kurs średni oraz najwyższy i najniższy kurs wymiany Euro do dolara amerykańskiego wyliczony na podstawie kursów ogłoszonych przez Narodowy Bank Polski.

Rok zakończony 31 grudnia (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)	2020	2021	2022	2023	2024
Kurs wymiany na koniec okresu	0.8144	0.8827	0.9386	0,9050	0.9598
Średni kurs wymiany w ciągu okresu (1)	0.8729	0.8467	0.9530	0,9236	0.9259
Najwyższy kurs wymiany w ciągu okresu	0.9207	0.8874	1.0148	0,9536	0.9486
Najniższy kurs wymiany w ciągu okresu	0.8575	0.8205	0.8739	0,8939	0.9259

Średni kurs wymiany NBP Euro do USD ostatniego dnia roboczego każdego miesiąca w czasie danego okresu

Miesiąc (euro za 1,00 dolara amerykańskiego)	Najwyższy kurs wymiany w ciągu miesiąca	Najniższy kurs wymiany w ciągu miesiąca
Styczeń 2024	0,9187	0,9096
Luty 2024	0,9339	0,9204
Marzec 2024	0,9269	0,9149
Kwiecień 2024	0,9398	0,9210
Maj 2024	0,9342	0,9205
Czerwiec 2024	0,9347	0,9199
Lipiec 2024	0,9327	0,9167
Sierpień 2024	0,9205	0,8973
Wrzesień 2024	0,9079	0,8941
Październik 2024	0,9244	0,9007
Listopad 2024	0,9563	0,9263
Grudzień 2024	0,9581	0,9466

## WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższa tabela przedstawia wybrane historyczne dane finansowe za lata zakończone 31 grudnia 2024 i 2023. Dane te powinny być analizowane w połączeniu z punktem 3 „Omówienie wyników operacyjnych i finansowych oraz perspektyw rozwoju” oraz skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym (włączając noty) załączonym do niniejszego raportu rocznego. Dane finansowe prezentowane zgodnie z MSSF pochodzą ze zbadanego skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Dla państwa wygody, pewne kwoty w USD dla roku i na koniec roku zakończonego 31 grudnia 2024 r. zostały przeliczone na Euro i PLN w następujący sposób:

- Poszczególne pozycje bilansu – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2024: 1 USD = 4,1012 PLN oraz 1 EUR = 4,2730 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów wymiany Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w okresie pomiędzy 1 stycznia a 31 grudnia 2024: 1 USD = 3,9853 PLN oraz 1 EUR = 4, 3042 PLN.

Okres od 1 stycznia do 31 grudnia	2024			2023
	USD	PLN	EUR	USD
<b>Przychody</b>	<b>3.008.503</b>	<b>11.989.912</b>	<b>2.785.658</b>	<b>3.061.228</b>
Koszt własny sprzedaży	(2.768.339)	(11.032.777)	(2.563.283)	(2.808.959)
<b>Zysk brutto</b>	<b>240.164</b>	<b>957.136</b>	<b>222.375</b>	<b>252.269</b>
Marża zysku brutto	7,98%			8,24%
Koszty sprzedaży	(86.172)	(343.425)	(79.789)	(82.745)
Koszty ogólnego zarządu	(59.682)	(237.853)	(55.261)	(57.031)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>94.310</b>	<b>375.858</b>	<b>87.324</b>	<b>112.493</b>
Koszty finansowe	(31.248)	(124.534)	(28.933)	(34.930)
Przychody finansowe	1.714	6.831	1.587	2.719
Zrealizowana strata kursowa związana z likwidacją i sprzedażą jednostek zagranicznych	(168)	(670)	(156)	(11.286)
Pozostałe zyski i straty	764	3.045	707	(3.790)
Udział w (stratach)/ zyskach od jednostek stowarzyszonych	(360)	(1.435)	(333)	(237)
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>65.012</b>	<b>259.095</b>	<b>60.196</b>	<b>64.969</b>
Podatek dochodowy	(10.839)	(43.197)	(10.036)	(12.013)
<b>Zysk po opodatkowaniu</b>	<b>54.173</b>	<b>215.898</b>	<b>50.160</b>	<b>52.956</b>
<b>Przypisany:</b>				
Udziałowcom mniejszościowym	(268)	(1.068)	(248)	(92)
Właścicielom Spółki	54.441	216.966	50.408	53.048
<b>Sposób obliczenia EBITDA</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>
Zysk przed opodatkowaniem	65.012	259.095	60.196	64.969
Korekty:				
Koszty finansowe/netto	29.702	118.373	27.502	43.497
Pozostałe zyski i straty	(764)	(3.045)	(707)	3.790
Udział w zyskach i stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	360	1.435	333	237
<b>EBIT za okres</b>	<b>94.310</b>	<b>375.858</b>	<b>87.324</b>	<b>112.493</b>
Amortyzacja	8.159	32.516	7.555	6.995
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	418	1.666	387	678
<b>EBITDA za okres</b>	<b>102.887</b>	<b>410.040</b>	<b>95.266</b>	<b>120.166</b>
	<b>USD (centy)</b>	<b>PLN (grosze)</b>	<b>EUR (centy)</b>	<b>USD (centy)</b>
Zysk na akcję				
Średni ważony podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	98,09	390,92	90,82	95,87
	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	26.712	106.456	24.733	45.411
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(18.082)	(72.063)	(16.743)	(11.710)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11.536)	(45.975)	(10.682)	(17.747)



Okres od 1 stycznia do 31 grudnia	2024			2023
	USD	PLN	EUR	USD
(Zmniejszenie)/zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(2.906)	(11.581)	(2.691)	15.954
Środki pieniężne na początek roku	108.306	431.636	100.284	92.352
Środki pieniężne na koniec roku	105.400	420.055	97.593	108.306
<b>Stan na 31 grudnia</b>	<b>USD</b>	<b>PLN</b>	<b>EUR</b>	<b>USD</b>
Aktywa obrotowe	1.112.656	4.563.225	1.067.921	931.214
Aktywa trwałe	88.155	361.541	84.611	81.264
<b>Aktywa ogółem</b>	<b>1.200.811</b>	<b>4.924.766</b>	<b>1.152.531</b>	<b>1.012.478</b>
Zobowiązania	902.496	3.701.317	866.210	731.266
Kapitały własne	298.315	1.223.449	286.321	281.212

## 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

## CZYNNIKI RYZYKA

Niniejsza sekcja opisuje główne ryzyka i czynniki niepewności wpływające na naszą działalność. Poza opisanymi poniżej, istnieją inne rodzaje ryzyka i niepewności, które nas dotyczą. Poza tym, pewne rodzaje ryzyka i niepewności, mogą być nam obecnie nieznane lub możemy uznawać je za nieistotne. Wymienione ryzyka mogą mieć negatywny wpływ na naszą działalność, sytuację finansową, wyniki działalności operacyjnej i płynność.

### CZYNNIKI RYZYKA ZWIĄZANE Z PRZEDMIOTEM I BRANŻĄ DZIAŁALNOŚCI

#### 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.

### 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 ze swoimi dostawcami i władzami, aby przezwyciężyć ten problem. Kilka działań zostało już wdrożonych i wierzymy, że sytuacja nieco się poprawi w przyszłości, ale nie jesteśmy w stanie sobie z tym poradzić<sup>90</sup>.

### Wewnętrzne uwarunkowania finansowe krajów wpływające na nasze największe rynki, zysk brutto oraz 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.

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.

### Zmiany wartości walut, w których prowadzona jest działalność i finansowana aktywność w stosunku do dolara amerykańskiego mogą negatywnie wpływać na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W 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, południowo-afrykański rand, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

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 wszelkich starań Spółki nie ma pewności, że wahania kursów euro i/lub innych walut krajów, w których działamy w stosunku do dolara amerykańskiego, nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i wyniki operacji. Szczególnie w skrajnych przypadkach, takich jak działania wojenne, ucierpieliśmy z powodu rządowych kursów wymiany, a zdolność Spółki do podejmowania działań zabezpieczających została znacząco ograniczona. Dlatego uważna obserwacja środowiska walutowego pozostaje kluczowym czynnikiem naszego sukcesu. .

### 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 nielegalny handel w Kazachstanie znacząco wpłynął na nasze przychody. Uważnie monitorujemy sytuację, która jest dla nas niezwykle trudna, ale spodziewamy się lepszych warunków rynkowych tuż po wprowadzeniu nowych produktów przez wiodącego producenta jesienią 2024 r.

**Ryzyko kredytowe, na jakie jesteśmy narażeni ze względu na nasze zobowiązania w ramach umów na dostawy produktów, a także ryzyko opóźnień w płatnościach ze strony klientów, mogą mieć istotny negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.**

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.

**Globalna konkurencja i presja cenowa w branży, w której prowadzimy działalność, mogą spowodować zmniejszenie naszego udziału rynkowego, co może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

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
- 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 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.

**Działalność na rynku dystrybucji IT oraz urządzeń mobilnych charakteryzują niskie marże, co oznacza, że wyniki działalności wykazują znaczną wrażliwość na wzrost kosztów operacyjnych. Sytuacja taka, przy nieskutecznym zarządzaniu kosztami, może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

Działalność Spółki obejmuje zarówno tradycyjną dystrybucję produktów marek trzecich, jak i naszych marek własnych. Pozwala to Spółce osiągać wyższe marże zysku brutto, gdy warunki są sprzyjające.

W tradycyjnej działalności dystrybucyjnej marże zysku brutto Spółki, podobnie jak innych dystrybutorów produktów IT, są niskie i Spółka spodziewa się, że w części dystrybucyjnej jej działalności w dającej się przewidzieć przyszłości pozostaną one niskie.

Zwiększona konkurencja wynikająca z konsolidacji branży oraz niski popyt na niektóre produkty IT może utrudnić Spółce utrzymanie lub poprawę marży brutto.

Część kosztów operacyjnych Spółki jest stosunkowo stała, a planowane wydatki opierają się częściowo na przewidywanych zamówieniach, które są prognozowane z ograniczoną perspektywą popytu.

W rezultacie Spółka może nie być w stanie obniżyć kosztów operacyjnych jako procentu przychodów, aby złagodzić ewentualne spadki marży brutto w przyszłości. Oprócz powyższego niedawny wzrost marż zysku brutto może nie być już trwały ze względu na nadpodaż na rynkach i zmniejszony popyt.

**Starzenie się zapasów i spadek cen w branży, w której prowadzimy działalność, mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

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.

**Nasza działalność jest w wysokim stopniu uzależniona od umów dystrybucyjnych z ograniczoną liczbą dostawców; utrata tych umów lub zmiana ich istotnych warunków może wyrzucić istotny niekorzystny wpływ na jej działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

Część naszego biznesu związana z dystrybucją produktów innych producentów jest uzależniona od decyzji i działań ograniczonej liczby dostawców. W roku zakończonym 31 grudnia 2023 r. Spółka miała kontrakty w szczególności z firmami Apple, Intel, Advanced Micro Devices (AMD), Logitech, Dell, Lenovo, Seagate, HP, Microsoft, IBM, Bang&Olufsen, Asus i innymi międzynarodowymi dostawcami. Umowy zawierane z tymi dostawcami nie zawierają na ogół klauzuli wyłączności, przewidują rozwiązanie z podaniem lub bez podania przyczyny, są ukierunkowane bardziej na wymagania i wynik niż warunki odnoszące się do wielkości czy przedmiotu obrotu.

Jesteśmy narażeni na ryzyko rozwiązania posiadanych umów dystrybucyjnych w wypadku, gdy nie wypełnimy zobowiązań umownych zgodnie z oczekiwaniami dostawcy lub z jakichkolwiek innych powodów, w tym także pozostających poza naszą kontrolą. Zmiany stosowanych przez dostawców strategii działalności, wliczając częściowe lub całkowite przeniesienie zleceń dystrybucyjnych na podmioty konkurujące z nami lub bezpośrednią dystrybucję produktów wśród użytkowników końcowych, mogą skutkować rozwiązaniem zawartych umów dystrybucyjnych. Każdy z takich dostawców może połączyć się lub przejąć podmioty konkurujące z nami, a posiadające własną sieć dystrybucji, lub zostać przejęty przez taki podmiot. Dostawca może też uznać nasze usługi dystrybucyjne za zbędne i rozwiązać umowę dystrybucyjną lub też może znaleźć się w trudnej sytuacji finansowej, która uniemożliwi mu udzielanie nam kredytu kupieckiego i różnych form bonifikaty (lub zachowanie innych przywilejów handlowych) przewidzianych w umowach dystrybucyjnych zawartych z nami, w szczególności odnoszących się do ochrony cen, zwrotu niesprzedanych zapasów, rabatów, dodatkowego wynagrodzenia za dobre wyniki sprzedaży, różnych form bonifikaty dotyczących zwróconych towarów oraz zwrotu kosztów reklamy poniesionych w trakcie wspólnie organizowanych kampanii promocyjnych.

Rozwiązanie umowy z dostawcą lub istotna zmiana jej warunków, spowodowane którymkolwiek z wyżej wymienionych czynników, mogą wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

**Nasza niezdolność do utrzymania lub odnowienia na korzystnych warunkach umów dotyczących dystrybucji i dostaw z najważniejszymi dostawcami i klientami może wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów pod markami innych producentów zawarliśmy znaczące umowy z ograniczoną liczbą odbiorców i innych kontrahentów.

Niektóre z tych umów są umowami ustnymi, w związku z tym ich szczegółowe warunki i wykonalność pozostają niepewne. Inne umowy podlegają rozwiązaniu bez podania przyczyny lub za pisemnym wypowiedzeniem w momencie zakończenia okresu, na który zostały zawarte.

Dodatkowo, szereg naszych najistotniejszych umów zawartych z naszymi największymi dostawcami zawiera postanowienia zapewniające nam ochronę przed ryzykiem wahań cen, wadliwych produktów oraz starzeniem się zapasów.

W szczególności warunki niektórych umów zawartych przez nas przewidują (i) zasady ochrony cen, dające nam prawo żądania od dostawców zwrotu kosztów produktów w transporcie lub przechowywanych w naszych magazynach w wypadku znacznego spadku cen tych produktów na rynku; (ii) zasady rotacji zapasów, dające nam prawo zwrotu zapasów wolnorotujących w zamian za notę kredytową, co zmniejsza ryzyko związane ze starzeniem się zapasów; oraz (iii) zasady zwrotu towarów, dzięki którym możemy zwracać do dostawców produkty wadliwe w zamian za notę kredytową lub wymieniony albo naprawiony produkt. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub zapewnić wykonalności tych umów lub jeżeli którykolwiek z naszych znaczących dostawców odmówi odnowienia – na podobnych warunkach – umów zawartych z nami, albo jeśli nasi nowi znaczący dostawcy nie zaproponują podobnych warunków, możemy być narażeni na zwiększone ryzyko związane z wahaniami cen i starzeniem się zapasów, co – wobec niskich marż zysku brutto – może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

**Rosnąca aktywność naszych dostawców na rynku handlu elektronicznego, umożliwiającą im sprzedaż bezpośrednią do naszych klientów, może zagrażać naszemu udziałowi rynkowemu, a w konsekwencji wywierać niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.**

W części naszego biznesu związanej z dystrybucją produktów innych producentów, działamy jako dystrybutor, czyli podmiot pośredniczący pomiędzy producentami a naszymi klientami. Producenci mogą niekiedy przenieść – na zasadzie outsourcingu – funkcje sprzedaży i marketingu swych produktów do dystrybutorów i skupić się na działalności podstawowej. Pojawienie się nowych technologii internetowych i handlu elektronicznego zachęciło jednak rosnącą liczbę producentów do budowy własnych platform handlu internetowego umożliwiających bezpośrednie przyjmowanie zamówień i sprzedaż przez Internet. Jednocześnie globalni dystrybutorzy stworzyli własne portale internetowe służące realizacji transakcji handlowych w trybie online.

Stworzyliśmy internetową platformę sprzedaży o nazwie IT4Profit do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w technologii B2B), jednak istnieje ryzyko, że nasi dostawcy lub konkurujący z nami dystrybutorzy z powodzeniem uruchomią podobne platformy handlu elektronicznego, przez co zdołają w pełni zaspokoić zapotrzebowanie naszych klientów, co z kolei narazi nas na utratę znacznej części działalności. Ponadto, rosnąca konkurencja na rynku handlu elektronicznego może spowodować spadek cen rynkowych komponentów, ponieważ poprzez Internet klient może poszukiwać najtańszych komponentów na całym świecie. Jeżeli nie będziemy w stanie skutecznie wykorzystać swoich technologii internetowych i handlu elektronicznego albo skutecznie konkurować z nowymi podmiotami prowadzącymi tego typu działalność, może to wywrzeć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

**Nasz sukces zależy od naszego własnego systemu logistycznego i infrastruktury dystrybucyjnej, a także od podmiotów zewnętrznych świadczących usługi logistyczne i dystrybucyjne, których utrata mogłaby mieć negatywny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.**

Obecnie ASBIS posiada dwa główne centra dystrybucyjne (Czechy i Zjednoczone Emiraty Arabskie), obejmujące większość swojej działalności. Niedawno otworzyliśmy kolejne dwa regionalne centra dystrybucyjne w Gruzji i Republice Południowej Afryki. W 2024 roku rozpoczęliśmy budowę nowego magazynu w Kazachstanie, co umożliwi Spółce konsolidację wszystkich punktów magazynowych w kraju. W rezultacie jesteśmy w dużym stopniu uzależnieni od zewnętrznych dostawców usług logistycznych, takich jak usługi kurierskie i inne usługi transportowe.

Przerwa lub opóźnienie w świadczeniu usług dostawczych powodujące opóźnienia w dostawach może skutkować utratą reputacji i klientów oraz może zmusić nas do poszukiwania alternatywnych, droższych usług dostawczych, zwiększając w ten sposób koszty operacyjne, co miałoby niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i finansowe wydajność. Ważną częścią naszej strategii mającej na celu osiągnięcie efektywności kosztowej przy jednoczesnym utrzymaniu wzrostu obrotów jest ciągła identyfikacja i wdrażanie ulepszeń naszej infrastruktury logistycznej i dystrybucyjnej. Musimy zadbać o to, aby nasza infrastruktura i łańcuch dostaw dotrzymywały kroku przewidywanemu wzrostowi. Koszt tej ulepszonej infrastruktury może być znaczący, a wszelkie opóźnienia w takiej rozbudowie mogą niekorzystnie wpłynąć na naszą strategię rozwoju, działalność, wyniki operacyjne i finansowe. Dlatego też wszelkie istotne zakłócenia w świadczeniu usług zewnętrznych dostawców mogą mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową. W ostatnim czasie obserwujemy znaczny wzrost cen surowców. Grupa musi stale poszukiwać i znajdować sposoby na ograniczenie takich wzrostów oraz oferowanie klientom konkurencyjnych cen.

### Nieemożność pozyskania i utrzymania kluczowych członków kierownictwa i kluczowych pracowników może mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne i sytuację finansową.

W swojej działalności w znacznym stopniu polegamy na pracy Dyrektorów wykonawczych oraz kluczowych członków kierownictwa Spółki oraz pracowników, w tym Siarheia Kostevitcha, będącego Dyrektorem Generalnym i Przewodniczącym Rady Dyrektorów.

Nie ma pewności, że będziemy mogli w dalszym ciągu korzystać z usług pana Kostevitcha oraz innych kluczowych pracowników. W przeszłości mieliśmy trudności z pozyskaniem specjalistów na potrzeby naszej działalności w krajach, gdzie Spółka jest obecna, w szczególności w obszarze informatyki, sprzedaży i marketingu, i możemy być zmuszeni radzić sobie z podobnymi problemami w przyszłości. Co więcej, nie posiadamy obecnie ubezpieczenia BOD kluczowych członków personelu. Jeżeli nie będziemy w stanie utrzymać lub pozyskać wysoko wykwalifikowanych pracowników na kluczowe stanowiska kierownicze, może to mieć istotny niekorzystny wpływ na naszą działalność, wyniki operacyjne oraz sytuację finansową.

### 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 niektórymi podmiotami finansującymi i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Ostatnio jesteśmy świadkami stopniowego obniżania się stawek bazowych (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe), co powinno jeszcze bardziej obniżyć nasze koszty finansowe.

Średnioważony koszt długu (WACD) w 2024 roku spadł do 9,9% z 11,9% w 2023 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 tabletek i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami AENO oraz Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

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.

## 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 polityk i prawne (mogą zostać wdrożone przepisy prawne lub polityki, które mogą wymagać bardziej ostrożnego z punktu widzenia ochrony środowiska podejścia do surowców materiały i użytkownika 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.

## 2. CHARAKTERYSTYKA GRUPY KAPITAŁOWEJ

### HISTORIA I ROZWÓJ ASBISc ENTERPRISES PLC ORAZ INFORMACJE O ZAKRESIE DZIAŁALNOŚCI

Asbisc Enterprises Plc. jest podmiotem dominującym Grupy Kapitałowej, której struktura opisana jest w części niniejszego rozdziału zatytułowanej „Działalność i struktura Grupy”.

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) i elektroniki użytkowej 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". Działalność Spółki 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, Łotwa i RPA

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. Mamy również bardzo silne ramię konsumenckie, w ramach którego dystrybuujemy nasze produkty do wiodących sprzedawców detalicznych, e-sprzedawców i operatorów telekomunikacyjnych na rynkach, na których działamy. 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 oraz innych certyfikowanych produktów pod markami własnymi Prestigio, Prestigio Solutions, Canyon, AENO, AROS i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniosła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów. 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.

W naszej głównej siedzibie mieści się scentralizowany dział zaopatrzenia oraz globalny dział kontroli, który monitoruje i kontroluje naszą działalność na całym świecie, m.in. w zakresie zaopatrzenia, magazynowania i transportu towarów.

Zgodnie z przyjętą strategią, nastawioną na automatyzację i innowacyjność, w celu zwiększenia efektywności kosztowej w 2002 r. rozpoczęliśmy pracę nad systemem IT4Profit - internetową platformą sprzedaży do zawierania transakcji elektronicznych z klientami (w modelu B2B) oraz elektronicznej wymiany danych w Spółce i jej podmiotach zależnych.

Aby skutecznie koordynować działalność prowadzoną na rynkach na całym świecie oraz zwiększyć automatyzację i przejrzystość raportowania, zarówno wewnątrz, jak i w kontaktach z dostawcami w ramach tej platformy wdrożyliśmy również system kompleksowego zarządzania online łańcuchem dostaw.

Łączymy międzynarodowe doświadczenie kadry zarządzającej z dogłębną znajomością rynku w każdym z 34 krajów, w których prowadzimy działalność operacyjną. Dzięki obecności na rynkach lokalnych zdobyliśmy gruntowną wiedzę dotyczącą dynamicznie rozwijających się rynków w takich regionach jak Europa Środkowa i Wschodnia („CEE”) oraz kraje byłego ZSRR i charakterystycznych dla nich różnic kulturowych, językowych i prawnych, których nieznajomość może stanowić istotną przeszkodę w wejściu na dany rynek dla większości naszych międzynarodowych konkurentów. Dyrektorzy wierzą, że to właśnie ten czynnik przyczynił się do osiągnięcia przez nas sukcesu, jakim było szybkie i efektywne kosztowo wejście na rynki wschodzące i umocnienie pozycji konkurencyjnej na rynkach naszej działalności.

## HISTORIA GRUPY

Grupa została utworzona przez Pana Siarheia Kostevitcha w 1990 r. w Mińsku a jej głównym przedmiotem działalności była dystrybucja produktów Seagate Technology na terytorium byłego Związku Radzieckiego.

Następnie w 1995 roku utworzyliśmy spółkę holdingową na Cyprze i przenieśliśmy swoją siedzibę wraz z kluczowymi pracownikami do Limassol.

W 2002 roku w celu sfinansowania dalszego wzrostu, uplasowaliśmy w trybie emisji niepublicznej akcje o wartości 6.000 USD objęte przez MAIZURI Enterprises Ltd (wcześniejsza nazwa Black Sea Fund Limited) i akcje o wartości 4.000 USD objęte przez Alpha Ventures SA. W roku 2006, wprowadziliśmy swoje akcje zwykłe na Alternative Investment Market na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, jednakże po udanym debiucie na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (październik 2007 r.) Rada Dyrektorów podjęła decyzję o wycofaniu naszych akcji z rynku AIM z dniem 18 marca 2008 r. Od tego czasu spółka notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, wchodząc w skład indeksu WIG 40.

## MOCNE STRONY GRUPY

Zdaniem Dyrektorów do naszych najważniejszych mocnych stron należy zaliczyć:

### Szeroki zasięg geograficzny działalności połączony z silną obecnością na rynkach lokalnych.

W przeciwieństwie do większości konkurentów działających na rynkach międzynarodowych, jesteśmy aktywnie obecni na rynkach wielu krajów w różnych regionach. Ponieważ wielu naszych konkurentów działa na tych rynkach poprzez swoje placówki w Europie Zachodniej, dysponujemy przewagą w postaci wyższej efektywności kosztowej logistyki. W szczególności szeroki zasięg geograficzny działalności w połączeniu ze scentralizowaną strukturą i automatyzacją procesów pozwala uzyskać niższe koszty transportu i windykacji należności w porównaniu ze spółkami konkurencyjnymi oraz stosować bardziej spójną politykę marketingową. Uzyskaliśmy status autoryzowanego dystrybutora największych międzynarodowych dostawców komponentów, na wielu dynamicznie rozwijających się rynkach dzięki temu, że jesteśmy w stanie zaoferować im możliwość wejścia na te rynki w sposób efektywny kosztowo, stosując spójną politykę marketingową.

### Doświadczona kadra zarządzająca w połączeniu z dogłębną znajomością rynków lokalnych

W skład naszej kadry zarządzającej wchodzi doświadczeni menedżerowie. Nasz Dyrektor Generalny jest z nią związany od momentu jej powstania w 1990 r., natomiast większość kluczowych członków Kierownictwa pracuje dla nas od ponad dwudziestu lat.

Co więcej, działalność naszych podmiotów jest zarządzana przez zespoły złożone głównie z doświadczonych menedżerów lokalnych, co zapewnia dogłębną znajomość i zrozumienie różnych rynków, na których prowadzimy działalność. Kierownictwo jest zdania, że obecność na rynkach lokalnych stanowi naszą istotną przewagę konkurencyjną nad naszymi międzynarodowymi konkurentami.

### Osiągnięta skala działalności.

Osiągając przychody w wysokości ponad 3 miliardów dolarów amerykańskich, prowadząc sprzedaż do około 60 krajów i posiadając infrastrukturę w 34 krajach, wierzymy, że staliśmy się solidnym partnerem dla czołowych międzynarodowych dostawców komponentów informatycznych i produktów gotowych, takich jak Apple, AMD, Intel, Logitech, Dell, Lenovo, HP, Kingston, Seagate, IBM, Supermicro, Bang & Olufsen, Asus, Samsung, Microsoft itd., w większości regionów, w których prowadzimy działalność.



Dzięki swojej wielkości i szerokiemu zasięgowi regionalnemu Grupa uzyskała status autoryzowanego dystrybutora największych dostawców międzynarodowych na skalę paneuropejską, regionalną lub krajową, co pozwala jej korzystać z korzystnych warunków handlowych i zawierać umowy na dystrybucję produktów z wyższymi marżami zysku.

### Polityka ochrony cen i rotacji zapasów.

Jako autoryzowany dystrybutor wielu czołowych międzynarodowych dostawców komponentów komputerowych, możemy korzystać z pewnych zapisów umownych zapewniających zabezpieczenie przed spadkiem cen oraz zasady postępowania w przypadku wolno rotujących zapasów.

W szczególności, na mocy takich postanowień, możemy zwracać część zapasów dystrybutorom w wypadku, gdy nastąpi spadek cen rynkowych lub dany towar stanie się przestarzały. Więcej informacji na ten temat przedstawiono w części „Główni dostawcy Grupy - Polityka ochrony cen i Polityka rotacji zapasów”. Dla kontrastu, w niektórych krajach, w których działamy, wielu naszych głównych konkurentów dokonuje zakupów na wolnym rynku, narażając się na ryzyko zmian cen i posiadania przestarzałych zapasów.

### Kompleksowy dostawca dla producentów i integratorów sprzętu informatycznego.

Prowadzimy dystrybucję szerokiej gamy komponentów komputerowych, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz gotowych produktów dostarczanych przez wielu czołowych dostawców międzynarodowych. W rezultacie działamy jako podmiot zapewniający kompleksowe rozwiązania dla producentów i integratorów w segmentach serwerów, komputerów przenośnych i komputerów stacjonarnych w krajach, w których prowadzimy działalność. Zdaniem Dyrektorów fakt ten daje nam istotną przewagę nad konkurentami o bardziej ograniczonym asortymencie.

### Biznes marek własnych poprawiający naszą rentowność.

W ubiegłych latach inwestowaliśmy w rozwój naszych marek własnych i zbudowaliśmy silną pozycję rynkową.

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.

Dokładamy wszelkich starań, aby nasze sześć marek własnych (Aeno, Canyon, AROS, Lorgar, Prestigio i Prestigio Solutions) generowało wyższe przychody i jednocześnie wyższe marże zysku brutto przy dobrych przepływach pieniężnych. Dyrektorzy uważają, że marki własne stanowią cenne wzmocnienie naszej rentowności, jeśli będą rozwijane jako uzupełnienie działalności dystrybucyjnej. Tym samym rozwój tego segmentu jest i będzie kontynuowany.

### Zdolność do dostosowania struktury kosztów do nowego otoczenia biznesowego oraz potrzeb spółki.

Jest to uznawane za bardzo dużą przewagę spółki. Udowodniliśmy, że możemy bardzo szybko dostosować strukturę kosztów do wszelkich zawirowań w otoczeniu biznesowym.

### Ciągłe poszukiwanie nowych pomysłów i innowacyjnych partnerstw

W ciągu ostatnich pięciu lat Grupie udało się przyciągnąć i nawiązać współpracę z niektórymi z bardzo innowacyjnych firm na Cyprze i nie tylko. Te start-upy dysponują pionierskimi technologiami w różnych dziedzinach, co czyni je bardzo wyjątkową wartością dodaną dla ASBIS. Rada Dyrektorów uważa to za przewagę konkurencyjną Grupy, biorąc pod uwagę różnorodność tych spółek i możliwości, przed którymi stoi Grupa.

### Działalność i struktura Grupy

Poniższa tabela prezentuje naszą strukturę korporacyjną według stanu na 31 grudnia 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%)

Spółka	Metoda konsolidacji
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%)
Asbis Slovenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK sp. I 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 (Almaty, 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)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (65,85%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
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)	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%)

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBIS AM LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
ASBIS Georgia LLC (Tybilisi, 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%)
AROS ENGINEERING SINGLE MEMBER S.A. (Athens, Greece)	Full (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rome, Italy)	Full (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Full (100%)
E-VISION UKRAINE LLC (Kiev, Ukraine)	Full (100%)

Asbisc Enterprises Plc jest spółką dominującą Grupy. Nasze spółki zależne zajmują się różnorodną działalnością związaną z dystrybucją produktów i komponentów IT oraz urządzeń mobilnych. W szczególności nasze spółki zależne działające pod nazwą ASBIS zajmują się dystrybucją komponentów IT, urządzeń mobilnych, gotowych produktów i sprzętu, w tym dystrybucją produktów wiodących światowych producentów takich jak Apple, AMD, Intel, Logitech, Dell, Lenovo, HP, Kingston, Seagate, IBM, Supermicro, BANG & OLUFSEN, ASUS, Samsung, Microsoft i wielu innych znanych międzynarodowych dostawców.

## ZMIANY W STRUKTURZE GRUPY

W trakcie roku zakończony 31 grudnia 2024 miały miejsce następujące zmiany w strukturze Spółki i Grupy:

- W dniu 17 stycznia 2024 r. ASBISC Enterprises Plc zlikwidowało spółkę ASBIS DE GMBH (Monachium, Niemcy).
- W dniu 24 stycznia 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów 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 jednostkę w celu prowadzenia działalności w zakresie handlu używanymi produktami i świadczenia usług gwarancyjnych.
- 7 czerwca 2024 r. ASBISC Enterprises Plc zlikwidowało spółkę UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa)
- W dniu 7 czerwca 2024 r. ASBISC Enterprises Plc zlikwidowało spółkę UAB Asbis Vilnius (Wilno, Litwa)
- W dniu 7 lipca 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki AROS ENGINEERING SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 100 000 EUR (108 100 USD). Nabyliśmy tę spółkę, aby dostarczać rozwiązania w zakresie automatycznych systemów robotycznych.
- W dniu 15 lipca 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBC ITALIA S.R.L. (Rzym, Włochy). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 300 000 EUR (324 330 USD). Nabyliśmy tę spółkę, aby rozszerzyć naszą działalność detaliczną.
- W dniu 29 sierpnia 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów spółki ASBC INC. (Delaware, USA) za kwotę 5000 USD. Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 55 USD. Nabyliśmy tę jednostkę w celu rozszerzenia naszej działalności detalicznej.
- W dniu 4 września 2024 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce E-VISION UKRAINE LLC (Kijów, Ukraina). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 618 959 UAH (15 072 USD). Nabyliśmy tę jednostkę w celu opracowania rozwiązań informatycznych.

## DZIAŁALNOŚĆ REGIONALNA

Prowadzimy działalność jako kompleksowy dostawca w segmentach komputerów stacjonarnych, serwerów, laptopów, tabletów, smartfonów i oprogramowania. W opinii Kierownictwa, jesteśmy obecnie jedynym dystrybutorem komponentów komputerowych i dóbr gotowych pod A-klasowymi markami, który swoim zasięgiem obejmuje niemal całą Europę Wschodnią w ramach jednego łańcucha dostaw, obejmującego wysoce zintegrowane systemy sprzedaży i dystrybucji. Prowadzimy także działalność w republikach nadbałtyckich, na Bałkanach, w krajach byłego Związku Radzieckiego, w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, krajach Bliskiego Wschodu i Afryce.

Zapewniamy także, poprzez managerów sprzedaży odpowiedzialnych za poszczególne linie produktów, wsparcie techniczne w odniesieniu do wszystkich sprzedawanych przez nas nowych produktów. Personel sprzedażowy przechodzi wewnętrzne szkolenia. Powoływane są też zespoły zadaniowe, których członkowie posiadają dogłębną wiedzę na temat danej linii produktów.

Dzięki posiadanemu przez nas statusowi autoryzowanego dystrybutora produktów nasi pracownicy odpowiedzialni za sprzedaż biorą udział w szkoleniach przygotowywanych przez naszych dostawców takich, jak Apple, AMD, Intel, Logitech, Dell, Lenovo, HP, Kingston, Seagate, IBM, Supermicro, Bang & Olufsen, Asus, Samsung, Microsoft i innych. Członkowie Rady Dyrektorów uważają, że opisany powyżej proces organizacyjny pozwala nam oferować swoim klientom wartość dodaną i wyróżnia nas wśród konkurencji.

## KLUCZOWE RYNKI I REGIONY

Historycznie regiony krajów Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”) i Europy Środkowo-Wschodniej („CEE”) miały największy udział w przychodach Grupy. W roku 2024 nie uległo to zmianie. Jednakże w związku z nowymi realiami rynkowymi w Kazachstanie oraz trwającą wojną na Ukrainie oraz rosnącą eskalacją na Bliskim Wschodzie, udział niektórych regionów – np. regionu CEE, w całkowitych przychodach Spółki za rok 2024 zmienił się w porównaniu do 2023. Udział Europy Środkowo-Wschodniej, a także Bliskiego Wschodu i Afryki oraz Europy Zachodniej wzrósł odpowiednio do 28,88% (z 25,84% w 2023 r.), 16,30% (z 13,90% w 2023 r.) i 10,64% (z 8,41% w 2023 r.). Jednocześnie udział regionu WNP zmniejszył się do 42,10% (z 51,07% w 2023 r.).

Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów w podziale na regiony w latach zakończonych 31 grudnia 2024, 2023 i 2022:

Rok zakończony 31 grudnia (%)	2024	2023	2022
Kraje Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”)	42,10	51,07	52,31
Europa Środkowo-Wschodnia	28,88	25,84	24,30
Bliski Wschód i Afryka	16,30	13,90	15,16
Europa Zachodnia	10,64	8,41	6,81
Pozostałe	2,08	0,78	1,42
<b>Przychody ogółem</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

## PRODUKTY

Zajmujemy się sprzedażą i dystrybucją szerokiego asortymentu towarów, w tym komponentów IT, urządzeń mobilnych, laptopów, serwerów, modułów komputerów przenośnych i urządzeń peryferyjnych, na rzecz dystrybutorów zewnętrznych, dostawców OEM, sprzedawców detalicznych i internetowych oraz pośredników. Naszymi klientami są firmy działające głównie w Europie Środkowo-Wschodniej, krajach byłego Związku Radzieckiego, Europie Zachodniej, Afryce Północnej i Południowej oraz na Bliskim Wschodzie

Jesteśmy zaangażowani w cztery główne linie biznesu:

- Sprzedaż i dystrybucję komponentów i modułów IT omówionych poniżej, które nabywamy od różnych dostawców, takich jak: Intel, AMD, Seagate i Western Digital
- Dystrybucję z wartością dodaną („VAD”) produktów Apple w poszczególnych krajach byłego ZSRR
- Sprzedaż akcesoriów i produktów gamingowych (jak Logitech)
- Sprzedaż szerokiego portfolio produktów gotowych od światowych producentów (Dell, Apple, Acer) oraz oprogramowania (Microsoft i producenci oprogramowania antywirusowego)
- Sprzedaż produktów premium (jak Bang & Olufsen)
- Sprzedaż towarów pod markami własnymi (m.in.: tablety, smartfony, multiboardy, urządzenia do przechowywania danych, urządzenia GPS, peryferia, akcesoria) o większym wolumenie i potencjale zysku, które wybierane są przez nas a wytwarzane przez producentów ODM/OEM (ang. Original Design Manufacturer/Original Equipment Manufacturer) z dalekiego wschodu. Mowa tutaj o naszych markach własnych jak: Canyon, Prestigio, AENO, LORGAR i AROS

Produkty nabywane od dostawców i dystrybuowane przez nas są podzielone na różne kategorie, zaprezentowane w tabeli poniżej:

Rok zakończony 31 grudnia (USD)	2024	2023
Smartfony	1 260 145	1 241 725
Procesory (CPUs)	314 801	310 191
Laptopy	221 135	251 029
Serwery	148 901	137 739
Urządzenia peryferyjne	127 366	129 758
Urządzenia audio	101 301	112 388
Dyski twarde (SSDs)	95 726	67 915
Multimedia	83 289	69 106
Produkty sieciowe	70 811	72 763
Dyski twarde (HDDs)	68 707	70 395
Monitory	67 207	81 764
Komputery stacjonarne	66 861	67 326
Akcesoria	58 155	72 713
Urządzenia smart	52 138	77 351
Tablety	48 887	55 119
Karty pamięci (RAM)	40 681	14 500
Oprogramowanie	37 843	62 204
Karty video i GPUs	28 947	32 381
Pozostałe	115 602	134 861
<b>Przychody ogółem</b>	<b>3 008 503</b>	<b>3 061 228</b>

Począwszy od początku 2024 r. przychody znalazły się pod poważną presją spowodowaną nielegalnym handlem i nowym prawodawstwem konsumenckim w Kazachstanie, ale także niższą niż oczekiwano sprzedażą na Ukrainie i mniejszymi programami wsparcia transformacji IT w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, takich jak Słowacja. Pomimo wszystkich tych negatywnych wydarzeń udało nam się znaleźć możliwości, rozwinąć działalność w zakresie wielu produktów i jeszcze bardziej wzmocnić współpracę z naszymi wiodącymi partnerami. Pokazuje to, że ASBIS jest wiarygodny, silny i elastyczny w obliczu trudności, które pojawiają się na naszych rynkach.

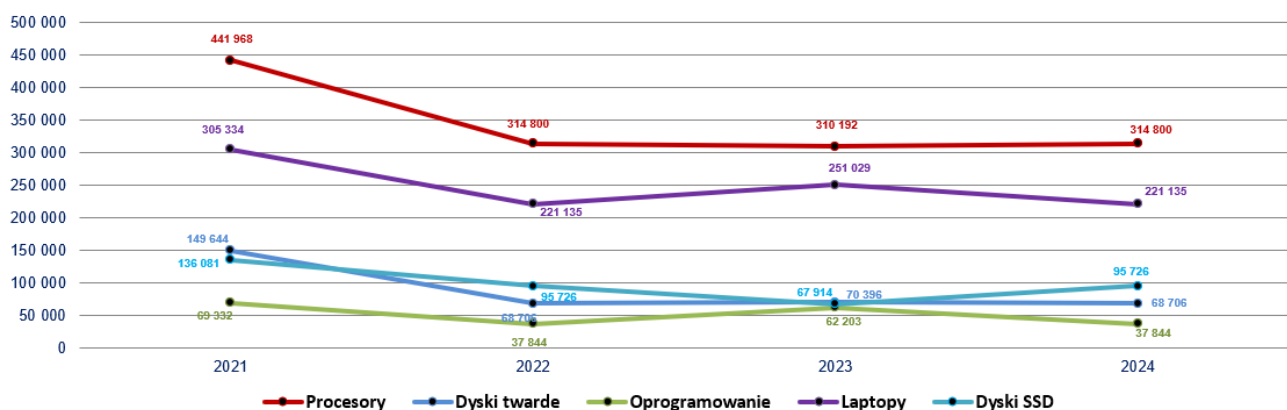
W okresie dwunastu miesięcy 2024 r. kontynuowaliśmy rozwój naszego portfolio marek własnych o zaawansowane technologicznie rozwiązania, w tym biznesu trade-in, Breezy.

Aby sprostać wszystkim potrzebom klientów, ostatnio zwiększyliśmy pojemność magazynową w naszych centrach dystrybucyjnych w Pradze, Johannesburgu i Dubaju. Na początku 2024 r. Grupa rozpoczęła budowę nowego magazynu w Kazachstanie o powierzchni około 20 000 m<sup>2</sup>. Inwestycja ta jest odpowiedzią na rosnący popyt w Kazachstanie, gdzie firma znacznie zwiększyła swoją obecność od 2022 r. Nowe centrum dystrybucyjne zostanie uruchomione w 2025 r.

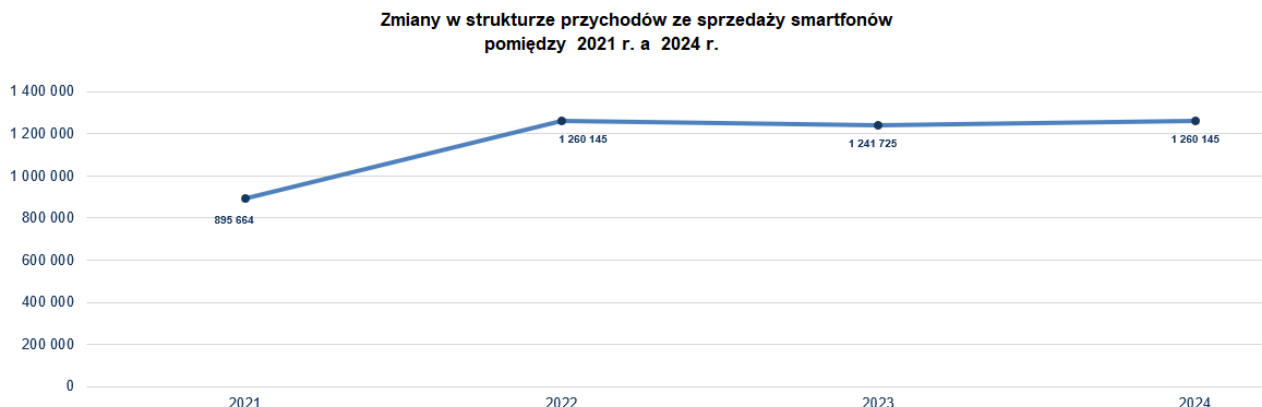
Dzięki temu nowemu magazynowi w Kazachstanie całkowita powierzchnia magazynowa Grupy ASBIS, wliczając główne, regionalne i lokalne centra dystrybucyjne, wyniesie około 80 000 m<sup>2</sup>.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy 2021 r. a 2024 r.



Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła w 2023 roku o 30,8% w porównaniu do 2022 roku. Na sprzedaż smartfonów w 2024 roku negatywnie wpływał nielegalny handel i nowe przepisy konsumenckie w Kazachstanie. Obecnie, po wprowadzeniu na rynek nowych modeli iPhone'a, widzimy lepsze warunki rynkowe.

## MARKI WŁASNE: CANYON, LORGAR, PRESTIGIO, PRESTIGIO SOLUTIONS, AENO I AROS

ASBIS wspiera tworzenie, rozwój i promocję wielu własnych marek, w tym Canyon, Lorgar, Prestigio, Aeno i AROS. Nasze podejście obejmuje skrupulatne badania rynku w celu zrozumienia potrzeb użytkowników, co pozwala nam dostosować portfolio każdej marki do najbardziej poszukiwanych i innowacyjnych produktów.

Nawiązujemy bezpośrednie partnerstwa z renomowanymi fabrykami i dostawcami komponentów na Dalekim Wschodzie, zwłaszcza w Chinach. Każdy produkt przed wprowadzeniem do produkcji przechodzi dokładną kontrolę i udoskonalanie przez naszych inżynierów, co zapewnia rygorystyczną kontrolę jakości w całym ASBIS. Nasze rygorystyczne standardy jakości obejmują skrupulatne, krok po kroku testy, zanim produkty trafią na rynek konsumencki, a wszystkie produkty marki ASBIS posiadają wymagane certyfikaty zgodności z międzynarodowymi standardami jakości.

ASBIS zdecydował się skoncentrować na rozwoju każdej marki z osobna i podzielić zarządzanie w bardziej efektywny sposób. W tym celu dla każdej z jednostek biznesowych powołano trzech odrębnych Dyrektorów Generalnych: AENO, CANYON i Lorgar.

Działając w wielu krajach, ASBIS sprzedaje produkty pod naszymi własnymi markami, oferując ulepszone funkcje i konkurencyjne ceny.

### CANYON TO MARKA Z 20-LETNIĄ HISTORIĄ.

Canyon oferuje różnorodne portfolio obejmujące ponad 250 produktów, obejmujące akcesoria do telefonów komórkowych i komputerów PC, a także inteligentne zegarki i rejestratory samochodowe. Produkty adresowane są do miłośników kultury miejskiej, mieszkańców miast i poszukiwaczy innowacji. Canyon zachęca młodsze pokolenie do zaakceptowania swojej autentyczności, niezależnie od cech fizycznych, pochodzenia etnicznego czy płci, inspirując je do pozytywnego wpływu na świat. Ich kreatywność, zaangażowanie w odpowiedzialność ekologiczną, tolerancję, człowieczeństwo i uważną konsumpcję wnoszą nieoceniony wkład w społeczeństwo.

Marka przywiązuje szczególną wagę do zgodności z unijnymi normami środowiskowymi. Opakowania prawie wszystkich urządzeń są wykonane z materiałów nadających się do recyklingu, bez elementów plastikowych i charakteryzują się żywą i urzekającą estetyką.

Pod marką Canyon gaming produkujemy rozwiązania dla graczy, w tym myszy, klawiatury i inne akcesoria komputerowe dostosowane do potrzeb początkujących graczy i osób wkraczających na scenę gamingową. Seria Canyon Gaming oferuje specjalne funkcje zorientowane na gry, takie jak programowalne przyciski i wbudowane moduły pamięci. Urządzenia są produkowane w wyjątkowym i charakterystycznym stylu, a jednocześnie pozostają niedrogie.

Według raportów GFK z 2023 r. Canyon ma znaczny udział w rynku różnych kategorii produktów w wielu krajach, w tym imponujące 25% w przypadku inteligentnych zegarków dla dzieci w Rumunii, 3% w przypadku myszy bezprzewodowych w Czechach, 8% w przypadku inteligentnych zegarków dla dzieci i 4% u myszy bezprzewodowych na Ukrainie. Produkty Canyon są obecnie dostępne w ponad 30 krajach, a w planach jest dalsza ekspansja w Europie Zachodniej, na Bliskim Wschodzie i w Afryce poprzez wzmocnioną współpracę z głównymi dystrybutorami.

Patrząc w przyszłość, strategia marki Canyon na nadchodzący rok obejmuje rozwój linii produktów o unikalnych wzorach, która obejmuje smartwatche, ładowarki bezprzewodowe, zestawy słuchawkowe TWS i głośniki Bluetooth. Dodatkowo firma planuje rozszerzyć działalność Canyon o nowe kategorie, takie jak gadżety i akcesoria samochodowe.

[www.canyon.eu](http://www.canyon.eu) | [www.gaming.canyon.eu](http://www.gaming.canyon.eu)

## LORGAR

To marka gier, która oferuje unikalne rozwiązanie poprawiające wrażenia z gier i jakość rozgrywki poprzez analizę statystyczną wydajności gier. Nasz system wyrównuje i ulepsza indywidualne konfiguracje Twoich urządzeń i ustawień w oparciu o analizę rozgrywki profesjonalistów.

Lorgar to wysokiej jakości ekosystem urządzeń dla graczy i streamerów, zapakowany w wysokiej jakości, przyciągające wzrok pudełko, uzupełniony unikalnym oprogramowaniem o nazwie WP Platform. Nasi wewnętrzni programiści stworzyli rozwiązanie, które zapewnia użytkownikom prosty dostęp do zaawansowanych ustawień, dedykowaną społeczność, moduł statystyk i wiele innych funkcji niedostępnych nawet w oprogramowaniu liderów rynku.

Marka dostarcza rozwiązania w głównych popularnych kategoriach, m.in. myszy, klawiatury, zestawy słuchawkowe, podkładki pod mysz i gamepady dla graczy; kamery internetowe i mikrofony do streamerów; i fotele gamingowe dla osób ceniących wygodę. Obecnie Lorgar można kupić w około 200 sklepach, przede wszystkim w Europie, od Wielkiej Brytanii po Kazachstan.

Lorgar po raz pierwszy publicznie wystąpił na dużej europejskiej wystawie IFA 2022 w Berlinie. Urządzenia do gier firmy Lorgar cieszyły się dużym zainteresowaniem odwiedzających i partnerów. Naszą sieć B2B tworzy około 500 partnerów, którzy przynajmniej raz w ciągu ostatniego roku złożyli zamówienia na urządzenia Lorgar.

Marka uruchomiła „Lorgar Cup”, wyjątkowe mistrzostwa e-sportu, które zgromadziły ponad 1000 graczy z 5 krajów i zgromadziły ponad 20 milionów wyświetleń online.

Nasze główne cele na rok 2024 to rozwój obecnego portfolio, ekspansja na nowe kategorie i rynki, wielokrotne zwiększanie przychodów oraz budowanie silnej społeczności.

[www.lorgar.eu](http://www.lorgar.eu)

## AENO

To nowa marka własna, która koncentruje się na inteligentnych urządzeniach AGD.

W portfolio produktów znajdują się urządzenia czyszczące i kuchenne: oczyszczacze powietrza, grzejniki, mopy parowe, odkurzacze, parownice do odzieży, czajniki, blendery, piekarniki elektryczne, zgrzewarki próżniowe i szczoteczki do zębów.

W 2022 roku Aeno wprowadziła na rynek innowacyjny, ekologiczny, inteligentny grzejnik klasy premium, który wykorzystuje połączoną technologię podczerwieni i konwekcji. Produkt jest jedyny w swoim rodzaju i nie ma bezpośredniej konkurencji na żadnym rynku. Energooszczędny grzejnik może pomóc klientom zaoszczędzić nawet do 50% na kosztach energii w całym sezonie grzewczym. Grzejnik Aeno nie wydmuchuje powietrza ani nie wzbija kurzu, nie wytwarza zanieczyszczeń, nieprzyjemnych zapachów ani hałasu.

Marka pracuje nad swoją zrównoważoną wizją inteligentnych urządzeń domowych, które odpowiadają stylowi życia, potrzebom i wartościom konsumentów. Misja Aeno: Być wiodącą marką dla konsumentów i partnerów w segmencie AGD dzięki łatwemu i intuicyjnemu doświadczeniu użytkownika, zrównoważonemu rozwojowi i designowi, kreując nowe produkty i trendy na wszystkich kluczowych rynkach.

Marka ma także nadzieję przyczynić się do rozwoju społeczeństwa poprzez przyjazne dla środowiska eko-opakowania. Wszystkie opakowania wykonane są w 100% z materiałów nadających się do recyklingu, nie zawierają elementów plastikowych, co jest zgodne z silnym zaangażowaniem firmy w budowanie zrównoważonej przyszłości.

Wszystkie modele Aeno są stworzone w tym samym stylu. Estetyka technologii jest nierozdzielnie związana z jej funkcjami: urządzenia współpracują ze sobą w jednym ekosystemie, który zapewnia dostęp do indywidualnych ustawień. Aplikacja Aeno pozwala konsumentom sterować wszystkimi urządzeniami gospodarstwa domowego za pomocą smartfonów, ręcznie lub za pomocą asystentów głosowych, a także integrować urządzenia gospodarstwa domowego z różnymi scenariuszami automatyzacji.

Marka weszła na rynki Ukrainy i krajów bałtyckich na początku 2022 roku. Wkrótce jednak stanęła przed wyzwaniem związanym z wojną i musiała rozszerzyć swoją działalność o kraje Europy Wschodniej i znaleźć odpowiednie rozwiązania.

W drugim kwartale 2022 roku AENO wprowadziło swoje produkty do Rumunii, Polski, Słowacji, Czech i Bułgarii. Następnie w kolejnym kwartale rozszerzyła swój zasięg na Europę Zachodnią i nawiązała współpracę z głównymi dystrybutorami w Niemczech, Szwajcarii i Hiszpanii.

W 2023 roku AENO zwiększyło udział ekologicznych inteligentnych urządzeń w swoim portfolio produktów i wzmocniło swoją obecność na rynkach Europy Zachodniej (wszystkie 4 regiony), weszło na rynek Grecji, Węgier i Kazachstanu.

W 2024 roku AENO stawia sobie za cel ponowne zdefiniowanie i poszerzenie kategorii produktów. Kierując się niezachwianym dążeniem do doskonałości, Aeno strategicznie bada możliwości zarówno na rynkach zachodnich, jak i w Afryce, uznając ogromny potencjał, jaki drzemie w tych regionach.

Na rynkach zachodnich AENO stara się dotrzeć do wyrafinowanej bazy konsumentów, wykorzystując swoje najnowocześniejsze technologie i filozofię kreatywnego projektowania, aby oferować produkty, które płynnie integrują się z nowoczesnym stylem życia. Zaangażowanie marki w jakość i satysfakcję klienta stawia ją jako potężnego konkurenta na tych wymagających rynkach.

Jednocześnie AENO skupia się na rozległych i dynamicznych rynkach Afryki. Dostrzegając szybki wzrost gospodarczy i zmieniające się preferencje konsumentów na kontynencie, Aeno chętnie wprowadza na rynek swoją różnorodną gamę produktów dostosowanych do wyjątkowych potrzeb afrykańskiego konsumenta. Dostosowując się do lokalnych trendów i wykorzystując bogatą różnorodność kulturową, Aeno dąży do ustanowienia znaczącej obecności w Afryce.

Ekspansja AENO na te rynki to nie tylko posunięcie strategiczne; jest świadectwem globalnej wizji marki i zaangażowania w dostarczanie innowacyjnych rozwiązań konsumentom na całym świecie. W miarę jak Aeno wkracza na nowe terytoria, ma szansę stać się powszechnie znaną marką na całym świecie, wyznaczając nowe standardy w zakresie innowacyjności produktów i zadowolenia klientów.

<https://aeno.com/>

## PRESTIGIO

Prestigio to międzynarodowa marka oferująca od 20 lat szeroką gamę elektroniki użytkowej dla domu, edukacji i biura. Łączy dwa kierunki biznesowe: Prestigio elektroniki użytkowej dla segmentu B2C oraz Prestigio Solutions dla segmentu B2B. Marka sprzedaje produkty w ponad 27 krajach na całym świecie.

Prestigio przechodzi zmianę swojej strategii, chcąc skupić się na tworzeniu unikalnych produktów o wysokim stylu, które dodadzą znaczną wartość za przystępną cenę. Szacujemy, że wdrożymy strategię nowych produktów pod koniec drugiego kwartału tego roku.

[www.prestigio.pl](http://www.prestigio.pl)

## PRESTIGIO SOLUTIONS™

Prestigio Solutions™ to międzynarodowa marka rozwiązań technologicznych dla biznesu i edukacji. Prestigio Solutions pomaga firmom modernizować, automatyzować i upraszczać procesy biznesowe oraz wprowadzać zaawansowane technologie w przystępnych cenach. Jej zrównoważony rozwój rozpoczął się w 2013 roku pod marką Prestigio od interaktywnego panelu Multiboard.

W 2021 roku Prestigio Solutions stało się niezależną marką, oferującą szeroką gamę wysokiej jakości i wydajnych rozwiązań informatycznych dla segmentów B2B i B2G. Posiada zakłady produkcyjne, projektowe i techniczne w Europie i Chinach. Przez ostatnie lata linia marki Prestigio Solutions obejmowała interaktywne panele MultiBoard, rozwiązania Digital Signage AV, systemy wideokonferencyjne, oprogramowanie biznesowe i edukacyjne oraz szeroką gamę akcesoriów. W 2024 roku Prestigio Solutions rozszerzyło portfolio produktów o najnowsze panele Multiboard i nowe kategorie, takie jak tablety PC i odtwarzacze multimediów cyfrowych dla edukacji i biznesu. Podpisaliśmy również strategiczne partnerstwo z OneRugged, globalną marką wytrzymałych rozwiązań komputerowych. Celem tej współpracy jest zapewnienie klientom i partnerom z różnych branż bardziej kompleksowych rozwiązań. Patrząc w przyszłość, Prestigio Solution planuje kontynuować rozwój swojego portfolio, aby sprostać potrzebom rynku w regionie EMEA, podejmując konkurencję z czołowymi graczami rynkowymi. Zapewni to najwyższej jakości rozwiązania dla lepszej efektywności biznesowej w wielu branżach i lepszej edukacji.

<https://prestigio-solutions.com/>



## DOSTAWCY I ZAMÓWIENIA

### GŁÓWNI DOSTAWCY/PARTNERZY GRUPY

Jesteśmy przekonani, że rozwijanie bliskich relacji z dostawcami jest jednym z czynników decydujących o powodzeniu prowadzonej przez nas działalności. Przez lata ASBIS angażował znaczne zasoby w celu zbudowania ze swoimi kluczowymi dostawcami dobrych relacji, opartych na wzajemnym zaufaniu. W tym celu staramy się przedstawiać swoim dostawcom pełny obraz swojej bieżącej sytuacji poprzez codzienne i cotygodniowe przekazywanie najważniejszych informacji dotyczących poziomu zapasów czy wielkości zrealizowanej sprzedaży (w podziale na poszczególne kraje), co umożliwia dostawcom śledzenie zapotrzebowania klientów i poznanie specyfiki rynku, występujących na nim tendencji oraz jego dynamiki i adekwatne reagowanie na te czynniki.

W 2024 r. znaczną część naszych przychodów zrealizowano ze sprzedaży produktów dziesięciu największych dostawców. Jednakże kierownictwo uważa, że nie jesteśmy uzależnieni od żadnego z naszych dostawców, ponieważ w każdej z kategorii mamy szeroką gamę marek.

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

#### Polityka ochrony cen.

W celu ograniczenia uzależnienia dystrybutorów od ryzyka zmian cen rynkowych, wielu z naszych dużych dostawców przewiduje w swoich standardowych warunkach umownych mechanizmy ochronne na wypadek spadku cen produktów, umożliwiające dystrybutorom takim jak my żądanie w uzgodnionym terminie zwrotu wartości towarów w drodze lub przechowywanych w magazynach. Umowy z mniejszymi dostawcami nie dają zwykle nam takiej możliwości, dlatego w ich wypadku jesteśmy bardziej narażeni na ryzyko zmian cen.

#### Polityka rotacji zapasów.

Ryzyko, że składowane przez nas produkty staną się przestarzałe jest ograniczane dzięki oferowanym przez wielu dużych dostawców warunkom dotyczącym rotacji zapasów, natomiast umowy z mniejszymi dostawcami zasadniczo nie przewidują ochrony przed starzeniem się zapasów. W ramach polityki rotacji zapasów zasadniczo mamy prawo, w z góry określonym terminie, zwrócić dostawcy wolnorotujące zapasy w zamian za zwrot kosztów. W praktyce możemy zwrócić pewien procent posiadanych produktów natychmiast po zakończeniu każdego kwartału; wielkość możliwego zwrotu zależy zazwyczaj od wyników sprzedaży odnotowanych w poprzednim kwartale.

#### Polityka zwrotu materiałów.

Z zastrzeżeniem szczegółowych zasad przyjmowania zwrotów obowiązujących u poszczególnych dostawców, w wypadku naszych głównych dostawców możemy zwracać materiały wadliwe. Otrzymujemy wtedy zwrot kosztów, nowe materiały lub materiały naprawione.

#### Polityka zaopatrzenia

Posiadamy system centralnego zaopatrzenia poprzez naszą centralę w Limassol na Cyprze.

Menadżerowie odpowiedzialni za poszczególne kraje przekazują informacje dotyczące spodziewanego oraz docelowego poziomu sprzedaży (w podziale na poszczególne produkty i poszczególnych dostawców) Kierownikom Linii Produktów, którzy następnie określają wielkość zapotrzebowania na produkty na najbliższe trzy tygodnie i przekazują te informacje Dyrektorowi ds. Marketingu Produktów, który weryfikuje otrzymane dane i przy braku zastrzeżeń ustala wielkości łączne. Dyrektor ds. Marketingu Produktów przedstawia następnie te informacje naszemu kierownictwu, które odbywa cotygodniowe posiedzenia w celu dokonania przeglądu i zatwierdzenia zgłoszonego zapotrzebowania na dostawy.

Staramy się utrzymywać zapasy (wliczając towary w drodze) na poziomie wystarczającym do zapewnienia ciągłej sprzedaży przez cztery tygodnie w wypadku głównych produktów, oraz na cztery do pięciu tygodni w wypadku pozostałych produktów, dążąc do zapewnienia odpowiedniej podaży przy jednoczesnym ograniczeniu czasu przechowywania towarów w magazynach. Ponieważ posiadamy stabilną bazę dostawców, nie ma potrzeby wdrażania żadnych formalnych procedur akceptacji dostawców.

## SPRZEDAŻ I MARKETING

Koncentrujemy nasze działania na rozbudowie skutecznej platformy sprzedaży elektronicznej, opracowywaniu motywujących zasad przyznawania prowizji, a także inwestowaniu w szkolenie naszych menedżerów sprzedaży, w celu dokładnego zapoznania ich z naszą ofertą produktową tak, aby zwiększać satysfakcję klientów. Mamy również możliwość wykorzystania części środków marketingowych naszych głównych dostawców w celu zwiększenia sprzedaży oraz satysfakcji naszych klientów

Nasz dział marketingu podzielony jest na dwa zespoły. Zespół marketingu produktowego opracowuje zasady ustalania cen, monitoruje dostawy produktów oraz kontaktuje się z dostawcami w sprawie szkoleń dla Kierowników Produktów; zespół marketingu kanałowego jest odpowiedzialny za działania z zakresu public relations, ogólny marketing oraz treść naszych stron internetowych, zarówno na poziomie centralnym, jak i na poziomie poszczególnych krajów.

Zespół specjalistów ds. marketingu obejmuje Centralną Grupę ds. Marketingu oraz Lokalnych Koordynatorów ds. Marketingu. Zarówno Centralna Grupa ds. Marketingu, jak i Lokalni Koordynatorzy ściśle współpracują z dostawcami, kierownikami produktu i zespołami ds. sprzedaży.

## DYSTRYBUCJA

Model dystrybucji.

Nasz model dystrybucji opiera się na systemie scentralizowanych operacji zakupowych wykonywanych z naszej siedziby na Cyprze, która jest w bezpośrednim kontakcie z dostawcami.

Większość dostawców dostarcza swoje produkty bezpośrednio do naszych centrów dystrybucyjnych (DC) w ustalonych tygodniowych odstępach czasu, podczas gdy niektóre większe zamówienia mogą być dostarczane bezpośrednio do lokalnych magazynów naszych spółek zależnych. W każdym przypadku działamy na znacznych wolumenach, co pozwala nam utrzymać koszty dostawy na minimalnym poziomie.

### CENTRA DYSTRYBUCYJNE.

Sieć dystrybucyjna ASBIS opiera się na ponad 30 punktach magazynowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, krajach byłego ZSRR, Zatoce Perskiej, na Kaukazie i w Afryce. Uzupełniamy zapasy za pośrednictwem dwóch głównych centrów dystrybucyjnych zlokalizowanych w Pradze (Czechy) i Dubaju (Zjednoczone Emiraty Arabskie) oraz dwóch regionalnych centrów dystrybucyjnych zlokalizowanych w Tbilisi (Gruzja) i Johannesburgu (RPA).

Centrum dystrybucyjne w Pradze może konsolidować zamówienia i realizować dostawy do dowolnego lokalnego centrum dystrybucyjnego i oddziałów ASBIS, a także obsługiwać klientów na całym świecie. Centrum dystrybucyjne w Dubaju obsługuje głównie nasze operacje na Bliskim Wschodzie oraz w krajach Afryki Wschodniej i Północnej. Centrum dystrybucyjne w Johannesburgu służy jako punkt konsolidacyjny dla klientów zlokalizowanych w Republice Południowej Afryki i w całym regionie Subsaharyjskim, podczas gdy centrum dystrybucyjne w Tbilisi obsługuje głównie kraje regionu Kaukazu.

Całkowita powierzchnia magazynowa Grupy ASBIS, obejmująca główne, regionalne i lokalne centra dystrybucyjne, wynosi obecnie około 60 000 m<sup>2</sup>.

W tabeli poniżej przedstawiono informacje dotyczące wielkości naszych dwóch głównych centrów dystrybucyjnych oraz tytułu prawnego na podstawie którego są użytkowane:

Lokalizacja obiektu	Powierzchnia biurowa (m <sup>2</sup> )	Powierzchnia magazynowa (m <sup>2</sup> )	Powierzchnia łączna (m <sup>2</sup> )	Własność
Praga	1 000	13 000	14 000	Leasing
Dubaj	3 000	5 200	8 200	Własność
Johannesburg – RPA (wraz z powierzchnią 3PL)	800	3 000	3 800	Leasing
Tybilisi – Gruzja	-	3 000	3 000	3PL

Dla zapewnienia przejrzystości działania magazynów oraz ich efektywności, połączyliśmy system gospodarki magazynowej („WMS”) z systemem IT4Profit. Dzięki temu każde zamówienie złożone w systemie IT4 Profit przekazywane jest do odpowiedniego głównego centrum dystrybucyjnego, które przygotowuje je do wysyłki. System zarządzania magazynami w takiej formie funkcjonuje obecnie w magazynach w Pradze i Dubaju.

Dyrektorzy są zdania, że połączenie systemu zarządzania magazynami z systemem IT4Profit niesie ze sobą liczne korzyści, a w szczególności umożliwia realizację dostaw w uzgodnionym terminie lub nawet przed terminem, zapewnia natychmiastową widoczność zmian poziomu zapasów, gwarantuje spójność ewidencji dotyczącej zarządzania zapasami, wpływa na obniżenie odpisów zapasów, a także pomaga uprościć planowanie wysyłek, uzupełnianie zapasów i operacje magazynowe.

Działalność na poziomie poszczególnych krajów. Prowadzimy działalność poprzez 31 biur w 28 krajach. Zamówienia klientów realizowane są głównie z zasobów biur lokalnych, przy czym, jeżeli poziom zapasów utrzymywanych przez taką placówkę jest niewystarczający, dodatkowy towar sprowadza się z jednego z dwóch głównych centrów dystrybucyjnych. Każde biuro lokalne posiada własny dział logistyki i jest odpowiedzialne za bezpośrednie dostawy do swoich klientów.

Nasza centrala monitoruje oraz ocenia wyniki działalności wszystkich poszczególnych lokalnych centrów logistycznych, wykorzystując w tym celu szereg kluczowych wskaźników efektywności działania, takich jak czas transportu dostaw przychodzących, realizacja zamówienia (pobranie, zapakowanie i wysłanie towaru, a także procent zamówień, które docierają do klienta w ustalonym terminie i czasie), terminowość dostaw, transport, koszt na kilogram wysłanego towaru oraz liczba przeprowadzonych pełnych operacji realizacji dostaw.

## ZARZĄDZANIE DZIAŁALNOŚCIĄ DYSTRYBUCYJNĄ - "ASBIS ON IT4PROFIT"

Dyrektorzy są przekonani, że efektywny system logistyczno-dystrybucyjny jest jednym z głównych czynników, które przyczyniają się do naszego sukcesu w branży dystrybucyjnej. Wszystkie centra logistyczne działające w poszczególnych krajach dążą do stałej poprawy osiąganych wyników, posługując się przy ich pomiarze kluczowymi wskaźnikami efektywności działania (Key performance indicators).

IT4Profit to oprogramowanie służące do elektronicznego zarządzania łańcuchem dostaw, które zostało opracowane przez nas i jest stale udoskonalane. Korzystamy z IT4Profit w celu efektywnego zarządzania przepływem towarów w ramach swojej sieci dystrybucyjnej. System umożliwia współpracę oraz wymianę informacji z głównymi dostawcami, centrami dystrybucyjnymi, spółkami zależnymi oraz klientami. Lokalne spółki zależne składają swoje zamówienia za pośrednictwem naszego elektronicznego serwisu handlowego pod adresem [www.IT4profit.com](http://www.IT4profit.com) i otrzymują zamówiony towar bezpośrednio z jednego z trzech głównych centrów dystrybucyjnych. Ponadto pracownicy działów logistyki spółek lokalnych korzystają z systemu w celu kompletacji, zapakowania i wysłania każdego zamówienia złożonego drogą elektroniczną w wyznaczonym czasie.

Oprogramowanie IT4Profit realizuje następujące funkcje:

- wymiana danych pomiędzy Spółką i jej dostawcami;
- e-sklepy dla naszych klientów w formule B2B i B2C (z możliwością administracji front office i back office);
- zarządzanie łańcuchem dostaw w trybie *online*;
- tworzenie statystyk dotyczących cen produktów i zarządzanie zawartością produktu; a także
- raportowanie operacyjne oraz system zarządzania zrównoważonymi kartami wyników.

## USUWANIE SKUTKÓW AWARII

Opracowaliśmy i będziemy doskonalić biznesplan obejmujący całą organizację, zawierający plan odzyskiwania danych po awarii, który umożliwi nam przywrócenie wszystkich głównych procedur z biur na całym świecie.

W przypadku naszych serwerów używamy sprzętu Intel, Dell i IBM.

W przypadku awarii systemu zapasowe serwery przechowywane w wielu miejscach, w których działamy, mogą zostać udostępnione w ciągu 24 godzin. Oprócz codziennych kopii zapasowych, które utrzymujemy na Cyprze, posiadamy na Litwie zasoby pamięci masowej do wykonywania codziennych kopii zapasowych. Wdrożyliśmy również odciążenie tworzenia kopii zapasowych w chmurze z funkcją niezmienności. Oznacza to, że po zapisaniu kopii zapasowych nie można ich usunąć ani zmodyfikować przez 1 tydzień, są dostępne tylko do odczytu. W przypadku awarii systemu możemy przywrócić aplikacje i odzyskać dane. W takim przypadku umożliwi nam to dalszą pracę i obsługę naszych klientów. Usługi ASP mają inny schemat wysokiej dostępności.

Na głównym serwerze na Litwie usługi mają w pełni duplikujący sprzęt zgodnie ze schematem aktywnego trybu gotowości z pełną replikacją online. Ponadto dane są replikowane z 15-minutowym opóźnieniem dla hosta rezerwowego w Pradze i każdego dnia wykonywana jest pełna kopia zapasowa każdej usługi.

## KLIENCI

W 2024 roku obsłużyliśmy ponad 20 tysięcy klientów w około 60 krajach. Ponieważ nasz największy pojedynczy odbiorca odpowiada za około 4,2% przychodów, nie jesteśmy uzależnieni od pojedynczego klienta. Około 60% naszej sprzedaży zostało zrealizowane on-line, w oparciu o opisaną powyżej platformę IT4Profit.

## PRZEGLĄD RYNKU I KONKURENCJI

### CHARAKTERYSTYKA RYNKU

Rynki, na których działamy charakteryzują się multikulturowym środowiskiem oraz znacznie niższym dochodem per capita w porównaniu do rynków Europy Zachodniej.

Pomimo różnic w GDP na osobę, nasze rynki dowodziły bardzo dobrej orientacji na technologię obejmując bardzo dobrze wykształconych i wymagających konsumentów.

Dystrybutorzy są uważani za podstawowy składnik rynku, jako że główni dostawcy technologii wolą raczej korzystać z dystrybucji niż własnych wewnątrz krajowych inwestycji operacyjnych.

Opisana sytuacja dotyczy w szczególności rynku europejskiego, w wypadku, którego różnorodność praktyk handlowych stosowanych w poszczególnych krajach, oraz różnice kulturowe i językowe utrudniają wprowadzanie efektywnych modeli dystrybucji sprzętu bez silnej obecności na rynkach lokalnych. Na rynkach krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz krajów byłego ZSRR istnieją dodatkowe utrudnienia w dystrybucji sprzętu, oprogramowania i usług IT nieobecne w Europie Zachodniej, jak brak wspólnej waluty, różny stopień zaawansowania rozwoju gospodarczego, regulacje prawne dotyczące importu, a także okresowe zakłócenia stabilności politycznej i gospodarczej.

Jednocześnie, czołowi producenci IT nie chcą, aby dystrybucją ich produktów zajmowali się wyłącznie międzynarodowi dostawcy OEM i dystrybutorzy globalni, gdyż zmniejszyłoby to siłę przetargową producentów.

Dla firm posiadających marki własne, takich jak my, ważne jest ciągle odnajdywanie nowych nisz oraz opieranie się na pozycji rynkowej i rozpoznawalności marki. Potrzeba nowych linii produktowych jest bardzo istotna, jako że musimy na czas zastępować nasycone segmenty produktowe.

### TRENDY RYNKOWE

Rok 2024 był zdecydowanie jednym z najtrudniejszych lat dla ASBIS, głównie ze względu na nowe realia rynkowe w Kazachstanie, trwającą wojnę na Ukrainie i rosnącą eskalację na Bliskim Wschodzie.

W Kazachstanie gwałtowny spadek sprzedaży został spowodowany nie tylko nielegalnym handlem, ale także nowymi regulacjami kredytowymi wprowadzonymi przez rząd kraju, które miały na celu kontrolę kredytu konsumenckiego, co w rezultacie znacznie utrudniło sprzedaż. Pomimo naszych wysiłków w celu znalezienia rozwiązania, wydaje się, że te nowe regulacje pozostaną w mocy przez jakiś czas, dopóki decydenci nie zdecydują się ponownie ich złagodzić. Ścisłe współpracujemy z naszymi dostawcami i władzami lokalnymi nad niektórymi rozwiązaniami, które naszym zdaniem poprawią sytuację na rynku. Pracujemy również nad rozwiązaniami w zakresie narzędzi finansowych, które wesprą nasze sieci sklepów iSpace, ułatwiając klientom zakup naszych dystrybuowanych produktów. Niezależnie od tego zauważyliśmy znaczące starania ze strony władz lokalnych, które otrzymały zaawansowane serwery dla wzmocnienia infrastruktury celnej i wydajności kraju. Na Ukrainie, naszym drugim co do wielkości rynku, trwająca wojna negatywnie wpłynęła i nadal wpływa na nasze operacje biznesowe. Nasze podejście do rynku się nie zmienia, pomimo wojny na pełną skalę, nadal inwestujemy w tym kraju, szukając lepszego krajobrazu biznesowego w przyszłości. Ponadto spodziewamy się, że po zakończeniu wojny Spółka będzie jednym z największych beneficjentów związanych z odbudową infrastruktury IT na Ukrainie.

W 2024 roku kontynuowaliśmy rozwój naszego portfolio produktów i usług IT, w tym naszego działu urządzeń drugiego życia, Breezy, w który zainwestowaliśmy znacząco i widzimy bardzo pozytywny rozwój. Breezy znacznie rozszerzył swoją obecność na rynku we wszystkich krajach, w których działa i nawiązał nowe partnerstwa handlowe. Oczekujemy, że ta jednostka biznesowa znacząco przyczyni się do poprawy rentowności w krótkim i średnim okresie.

Podsumowując, był to niezwykle trudny rok, ale jesteśmy zadowoleni z osiągnięć ASBIS. Patrzymy na rok 2025 z optymizmem. Oczekujemy, że rynki się ustabilizują. Wierzymy, że presja inflacyjna będzie niższa, a nastroje konsumentów będą na lepszym poziomie. W ASBIS mamy wiele obszarów wzrostu, takich jak Breezy, własne marki i nowe rynki, takie jak Afryka i Bliski Wschód. Nasz cel jest jasny i jest to wzrost organiczny poprzez doskonałość operacyjną, ale także poprzez właściwe przejęcia, jeśli okażą się dobrą okazją inwestycyjną.

## KONKURENCJA – TRADYCYJNA DYSTRYBUCJA

Dystrybucja IT i urządzeń mobilnych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego jest rozproszona. Każdy z najważniejszych graczy międzynarodowych, którzy dominują na rynkach Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej jest obecny w kilku krajach regionu. Duża liczba dystrybutorów lokalnych działa głównie w jednym kraju, a jedynie kilku w więcej niż jednym. Zwykle dystrybutorzy lokalni posiadają największy udział w rynku w każdym kraju.

Zdaniem Dyrektorów, Spółka jest jednym z największych dystrybutorów IT w Europie Środkowo-Wschodniej, z siecią dystrybucji obejmującą większość krajów w Europie Wschodniej, oraz jednym z trzech największych dystrybutorów w regionie Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki w komponentach IT, takich jak dyski twarde i procesory. Ponieważ żaden inny dystrybutor nie posiada ponadregionalnej obecności takiej jak ASBIS, wierzymy, że jesteśmy w dużym stopniu zabezpieczeni dzięki kształtowi naszej działalności i posiadanej infrastrukturze.

Konkurujemy z dystrybutorami lokalnymi, jednak w ocenie Dyrektorów żaden z nich nie posiada porównywalnego zasięgu geograficznego ani asortymentu zróżnicowanego w takim stopniu, jak my. Zdaniem Dyrektorów, nie posiadamy jednego głównego konkurenta, a jedynie szereg różnych spółek konkurencyjnych różniących się w zależności od kraju. Naszymi kluczowymi konkurentami są

Jako że na rynku obserwujemy się pewien poziom konsolidacji i trend ten może się utrzymać, ze względu na efekty niedawnego światowego kryzysu finansowego i ograniczone możliwości finansowania swojej działalności przez mniejszych dystrybutorów, ASBIS jest gotów by skorzystać z każdej pojawiającej się możliwości.

## KONKURENCJA – MARKI WŁASNE

Marki własne, Canyon, Prestigio, AENO, Lorgar i AROS konkurują z różnymi markami na wszystkich rynkach naszej działalności. Liderzy rynkowi segmentów tabletów i smartfonów to Apple i Samsung. Nie uważamy naszej marki Prestigio za konkurenta dla tych konglomeratów, jako że nie jesteśmy postrzegani jako A-brand. Pozycjonujemy się jako B-brand, z ograniczoną liczbą oferowanych produktów oraz ograniczoną co do krajów obecnością.

Niedawno rynek został zalany tanimi markami, w związku z czym zdecydowaliśmy się nie konkurować ceną a raczej jakością i zmniejszyliśmy liczbę linii produktowych oraz liczbę modeli, aby zapewnić lepsze marże. Kontynuujemy nasz biznes marek własnych w modelu back-to-back i oczekujemy, że będzie miał on istotny udział w naszych przychodach ogółem.

Pozwoli nam to skorzystać z ich wyższej rentowności, dając jednocześnie szansę, aby nie ponosić żadnych innych związanych z nimi ryzyk, np. utraty wartości przez zapasy.

## KIERUNKI DALESZEGO ROZWOJU

Nasza strategia zakłada rozwój działalności i zwiększenie rentowności poprzez poprawę efektywności operacyjnej w zakresie dystrybucji produktów IT we wszystkich regionach naszej działalności, rozwój naszego portfolio produktowego oraz zwiększanie sprzedaży produktów sprzedawanych pod markami własnymi. Planujemy osiągnąć te cele poprzez:

- zwiększanie lub utrzymanie sprzedaży i udziału rynkowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, poszczególnych krajach byłego ZSRR oraz Bliskiego Wschodu i Afryki i wykorzystanie słabości konkurencji
- korzystanie ze wzrostu biznesu Apple, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto
- dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi
- dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną
- zmniejszanie kosztu finansowania
- zaangażowanie w projekty oraz nowe technologie
- kontrola naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży
- kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego i zarządzania innymi ryzykami działalności

### A. Zwiększanie lub utrzymanie sprzedaży i udziału rynkowego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w poszczególnych krajach byłego ZSRR oraz Bliskiego Wschodu i Afryki i wykorzystanie słabości konkurencji

W 2024 roku, pomimo trwającej wojny na Ukrainie i niesprzyjającego otoczenia geopolitycznego, ASBIS był w stanie zwiększyć przychody niemal na większości głównych rynkach naszej działalności.

Zbudowaliśmy bardzo solidne fundamenty, które pozwalają nam dostosować się do aktualnej sytuacji rynkowej i generować wysokie przychody. Z pewnością i optymizmem patrzymy w rok 2025. Mamy wiele obszarów wzrostu; dalej inwestujemy w rozwój naszego portfolio produktów i usług IT o zaawansowane technologicznie rozwiązania, w tym pion związany z robotyką – ASBIS Robotic Solutions (AROS) oraz urządzeniami drugiego życia – Breezy.

Oczekujemy, że przychody będą wspierane przez wprowadzenie nowych produktów i rosnącą ekspozycję geograficzną w Armenii, Gruzji, Azerbejdżanie, Maroku, Mołdawii, Europie Zachodniej i Republice Południowej Afryki.

### **B. Korzystanie z rosnącego biznesu Apple, dalsze zwiększanie biznesu komponentów IT, dodawanie do naszego portfolio większej ilości produktów innych producentów oraz zwiększanie marży zysku brutto**

Na rok 2025 mamy bardzo ambitne plany zwiększenia naszej działalności z APPLE. Planujemy utrzymać naszą silną pozycję rynkową i wzmocnić nasze relacje z klientami i dostawcami po jednym z najbardziej wymagających, ale całkiem udanym roku. Spółka skupi się na pozyskiwaniu i obsłudze dużych projektów biznesowych. Oczekuje się, że sukces ostatnich czterech lat w zakresie centrów danych i innych projektów zostanie powtórzony. Koncentrujemy się na wszystkich rynkach naszej działalności.

W 2025 r. spodziewamy się przyzwoitego wzrostu w segmencie smartfonów, zarówno nowych, jak i używanych, po dynamicznym rozwoju Breezy — największego dostawcy usług Trade-In w krajach, w których prowadzi działalność.

Według niezależnych analityków, światowe wydatki na IT mają wzrosnąć w 2025 r. Eksperti prognozują, że wydatki na IT osiągną 5,74 bilionów dolarów na całym świecie, co oznacza wzrost o 9,3% w porównaniu z 2024 r. Większość tego wzrostu będzie napędzana przez sztuczną inteligencję, potrzeby cyberbezpieczeństwa i aktualizacje sprzętu po zakończeniu działania systemu Windows 10.

Oprogramowanie i usługi informatyczne będą jednym z największych motorów wzrostu IT w 2025 r. Oczekuje się, że wydatki na te segmenty osiągną około 7,4 mld dolarów, głównie ze względu na projekty związane ze sztuczną inteligencją.

Działalność Spółki obejmuje zarówno tradycyjną dystrybucję produktów obcych, jak i naszych marek własnych. Pozwala to Spółce osiągać lepsze marże zysku brutto, gdy warunki są sprzyjające.

W tradycyjnej działalności dystrybucyjnej marże zysku brutto Spółki, podobnie jak innych dystrybutorów produktów IT, są niskie i Spółka spodziewa się, że w części dystrybucyjnej jej działalności w dającej się przewidzieć przyszłości pozostaną one niskie.

Jeśli chodzi o marżę zysku brutto, ogromne znaczenie ma zdolność Grupy do utrzymania marży zysku brutto. W celu zwiększenia marży brutto Spółka dynamicznie rozwija biznes marek własnych, gdyż pozwala to na osiąganie wyższych marży zysku brutto. W 2022 roku do naszego portfolio dodaliśmy nową markę własną AROS – ASBIS Robotic Solutions. Spółka stale inwestuje także w biznes VAD, który zapewnia wyższe marże zysku brutto. Ostatnie tendencje w zakresie marży zysku brutto wykazały systematyczny jej spadek, niemniej Grupa uważa obecny poziom za zadowalający i dokłada wszelkich starań, aby utrzymać go na wyższym poziomie.

### **C. Dalsze optymalizowanie działalności pod markami własnymi**

Linie produktów oferowanych przez nas pod markami własnymi – Canyon, Prestigio, Prestigio Solutions, AENO, Lorgar i AROS – wytwarzane są przez czołowych producentów tzw. OEM (ang. Original Equipment Manufacturer), działających w krajach Dalekiego Wschodu (tj. w Chinach), często w oparciu o projekty opracowywane przez nas, które wybiera się na podstawie kryteriów jakości i możliwości osiągnięcia wysokiej marży zysku na rynkach, na których prowadzimy działalność. Produkty oferowane i sprzedawane przez nas pod markami własnymi skutecznie konkurują z wyrobami sygnowanymi markami międzynarodowymi, posiadającymi porównywalną jakość.

Uważamy, że utrzymywanie udziału marek własnych w naszych przychodach ogółem na zdrowych poziomach będzie pozytywnie wpływać na ogólną rentowność, gdyż produkty własne zapewniają wyższe marże zysku w porównaniu z produktami międzynarodowych dostawców dystrybuowanymi przez nas.

Będziemy zwiększać ich sprzedaż tylko do poziomu, na którym nie powoduje to wzrostu naszych kosztów finansowych ani nie wpływa negatywnie na przepływy pieniężne. Planujemy dalsze poszerzanie asortymentu produktów sprzedawanych pod markami własnymi oraz wzmocnianie ich promocji na rynkach naszej działalności oraz oczekujemy, że będzie to miało pozytywny wpływ na naszą rentowność.

### **D. Dalszy rozwój biznesu dystrybucji z wartością dodaną**

Rozwój dystrybucji z wartością dodaną rozwiązań jest kluczowym priorytetem Grupy. Zmiany w trendach rynkowych oraz istotny wzrost usług w zakresie przestrzeni dyskowych oraz innych komercyjnych usług nie pozostawia miejsca na nic innego niż upewnienie się, że włączamy się w ten segment, który jak się wydaje zdobywa znaczący udział w rynku IT.

### E. Zmniejszanie kosztu finansowania

Działalność dystrybucyjna wiąże się z większym zapotrzebowaniem na środki pieniężne dostępne w celu wspierania wzrostu. Grupie udało się pozyskać środki pieniężne od różnych instytucji finansowych, jednak w niektórych przypadkach koszt tego finansowania jest wysoki.

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z większością swoich instytucji finansowych i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki, aby jeszcze bardziej obniżyć koszty finansowania. Ostatnio zauważyliśmy, że stopy bazowe (US LIBOR, Euribor i inne lokalne stopy bazowe) stopniowo maleją, co powinno jeszcze bardziej obniżyć nasze koszty finansowania.

Średni ważony koszt długu (WACC) spadł do .....% w 2024 r. wobec 11,9% w 2023 r.

### F. Inwestycje alternatywne i w nowe technologie

W ciągu ostatnich czterech lat ASBIS dokonał strategicznych inwestycji, inwestując w spółki z sektora biotechnologii, działające na rosnącym rynku i na wczesnym etapie rozwoju, takie jak: EMBIO Diagnostics Ltd, Promed Bioscience Ltd, RSL Revolutionary Labs Ltd oraz Theramir Ltd. Inwestowaliśmy także w przedsięwzięcia z zakresu energii alternatywnej z Blend Energy, a także w rozwiązania robotyczne w zakresie czyszczenia na dużą skalę ze spółką Autonomics.

Innowacje naukowe to droga do zdrowszego społeczeństwa, a ASBIS ma innowacje w swoim DNA. Postanowiliśmy więc zainwestować w firmy, które mogą odegrać ważną rolę w naszym życiu i mogą wnieść realną wartość do naszego życia i poprawić jego jakość.

Biorąc pod uwagę możliwość zastosowania innowacyjnych produktów wyżej wymienionych firm, zarówno w rozwiązaniach (B2B), jak i (B2C), postrzegamy te inwestycje jako nowe strumienie wzrostu dla ASBIS.

### G. Kontrola naszej struktury kosztów, zwiększanie efektywności operacyjnej oraz automatyzacja procesów, w tym wykorzystanie elektronicznych kanałów sprzedaży

Nadal koncentrujemy się na poprawie naszej efektywności operacyjnej i dalszym zwiększaniu automatyzacji procesów w celu redukcji kosztów operacyjnych i osiągnięcia wyższych marż zysku.

W 2024 roku koszty operacyjne wzrosły o 4,0% r/r, głównie na skutek inwestycji poczynionych przez Spółkę w rozwój nowych linii biznesowych oraz ekspansję geograficzną. W drugiej połowie 2024 roku rozpoczęliśmy proces optymalizacji HR w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Oczekujemy, że optymalizacje wpłyną na nasze wyniki finansowe w 2025 roku. Znaczna część zwiększonych wydatków w 2024 roku obejmowała odszkodowania za zwolnienia, które musieliśmy zapłacić w trakcie optymalizacji.

Uważamy, że kontrola kosztów jest istotnym czynnikiem zapewniającym poprawę wyników w przyszłości i bardzo ważne jest, aby Grupa podjęła wszelkie niezbędne działania mające na celu ograniczenie wydatków w przypadku spadku przychodów i zysku brutto.

### H. Kontynuacja naszego skutecznego hedgingu walutowego i inne zarządzanie innymi ryzykami

W 2024 roku nasza strategia hedgingu walutowego skutecznie chroniła nasze wyniki. Jednakże, ponieważ nie istnieje idealny hedging, otoczenie walutowe musi być ściśle monitorowane, a strategie hedgingu walutowego aktualizowane, gdy tylko na rynku widoczne są nowe zmiany.

Zarządzanie ryzykiem kredytowym i ryzykiem transakcyjnym jest również elementem naszego sukcesu. Do ryzyka transakcyjnego zaliczamy również zdolność Grupy do odpowiedniego zarządzania przestrzeganiem wszelkich zasad i regulacji nakładanych przez odpowiednie władze na terytoriach objętych sankcjami.

## NIERUCHOMOŚCI I INNE ŚRODKI TRWAŁE

Poniższa tabela przedstawia główne nieruchomości będące w naszym posiadaniu:

Nazwa spółki	Kraj	Grunt	Biuro	Magazyn	Ogółem
ASBISc Enterprises Plc	Cypr	10 520	10 130	1 429	22 079
Asbis Ukraine Limited	Ukraina	-	2 660	334	2 994
ASBC Ltd	Białoruś	1 330	1 056	-	2 386
Asbis SK sp.l. sr.o.	Słowacja	13 377	2 197	4 461	20 035
Asbis Middle East FZE	ZEA	12 681	2 933	5 163	20 777
CJSC ASBIS (Asbis BY)	Białoruś	-	1 205	1 030	2 235
ASBIS Kazakhstan LLP	Kazachstan	110 000	4 697	20 258	134 955
<b>TOTAL</b>					<b>205 461</b>

Pozostałe nieruchomości są dzierżawione.

Informacje dotyczące posiadanych przez nas nieruchomości oraz dotyczących ich zastawów hipotecznych są zawarte w rocznym skonsolidowanym zbadanym sprawozdaniu finansowym będącym częścią niniejszego raportu. Oprócz powyższych nieruchomości nie posiadamy żadnych innych znaczących aktywów trwałych.

## WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA

Zarejestrowaliśmy następujące znaki towarowe, włączając ich oznaczenia słowne i graficzne w zakresie koloru oraz designu.

- ASBIS;
- "CANYON", CANYON LED;
- "PRESTIGIO", "PRESTIGIO SOLUTIONS" oraz znaki towarowe grup produktów, do których należą Nobile, Cavaliere, Signore, Visconte, Emporio, Prestigio Multi-Pad and Prestigio Grace;
- PrestigioPlaza
- Lorgar, Lorgar WP Gameware, GAMESPERIENCE, Lorgar Ready to Play
- Perenio, Perenio Ionic Shield, Perenio Smart Health, Perenio Making Life Easy
- AENO
- iSpace
- iON
- iSupport
- BREEZY
- Joule
- ACEAN
- AROS
- CRON Robotics

Większość z tych znaków zostało zarejestrowanych i podlega ochronie w krajach, w których prowadzimy działalność, zgodnie z międzynarodowymi, regionalnymi i krajowymi schematami i systemami rejestracji, w zakresie i na zasadach określonych w przepisach, na podstawie których dokonano ich rejestracji. Rejestracje są głównie w klasie dóbr 09 (komputery i produkty IT) oraz powiązanych klasach usług 35 i 37 (sprzedaż, dystrybucja, naprawy).

Ponadto zarejestrowaliśmy pewną liczbę nazw domen internetowych dla znaków handlowych E.M. Euromall, Canyon, Perenio, Prestigio, Breezy, ACEAN i innych marek własnych.



## UBEZPIECZENIA

Posiadamy dwa rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenie produktów i ładunku oraz ubezpieczenie kredytu.

### UBEZPIECZENIE PRODUKTÓW.

Posiadamy polisę dotyczącą ubezpieczenia produktów wystawioną przez M.N. Leons B.V. Przejmujemy na siebie ryzyko produktów otrzymywanych od dostawców dopiero z chwilą przeniesienia tytułu prawnego do tych produktów i później. Zgodnie z warunkami posiadanej polisy ubezpieczenia produktów, obejmującej okres 12 miesięcy i kończącej się 1 stycznia 2022 r. i podlegającej automatycznemu przedłużeniu, jeżeli żadna ze stron jej nie wypowie, produkty należące do nas są ubezpieczone do maksymalnej kwoty 4.000 USD w wypadku każdej pojedynczej dostawy komputerów, monitorów i akcesoriów transportowanych z kraju do kraju lub z magazynu do magazynu. Z reguły wartość pojedynczej dostawy do poszczególnych magazynów kształtuje się na następującym poziomie: 120 USD w Czechach i 140 USD na Bliskim Wschodzie.

Ponadto, towary przechowywane w dwóch centrach dystrybucyjnych (w Czechach i na Bliskim Wschodzie) objęte są ubezpieczeniem w wysokości do 10.000 USD.

Wymieniona suma jest zbliżona do standardowej wartości zapasów w poszczególnych magazynach.

### UBEZPIECZENIE KREDYTU.

Posiadamy główną polisę ubezpieczenia kredytu, wystawioną przez Atradius Credit Insurance N.V. zmniejszającą nasze ryzyko związane z możliwością nieodzyskania należności. Ubezpieczyciel zgodził się udzielić nam zabezpieczenia na wypadek strat wynikających z należności nieściągalnych powstałych w wyniku dostawy towarów lub świadczenia usług w okresie obowiązywania polisy, wynoszącym dwanaście miesięcy, podlegającym corocznemu przedłużeniu. W 2021 roku Grupa objęła ubezpieczeniem około 80% swoich przychodów.

Główna polisa ubezpieczeniowa wydana przez Atradius Credit Insurance N.V. została podpisana w kwietniu 2008 r. i jest odnawiana co roku. Obejmuje ona Asbisc Enterprises PLC, Asbis Middle East FZE, Asbis D.o.o. (Slovenia), Asbis Doo (Serbia), ASBIS Romania, ASBIS Bulgaria, E.M Euromall, ASBIS Poland, ASBIS CZ Republic, ASBIS Kazakhstan and ASBIS Hungary i ASBIS South Africa.

Każdy nabywca, przede wszystkim duzi klienci, posiadający zatwierdzony limit kredytowy, jest objęty ochroną ubezpieczeniową w wysokości 85%. Atradius oferuje nam również uznaniową linię kredytową do 60 USD.

Posiadamy również indywidualne polisy ubezpieczenia kredytu z Atradius na Słowacji, obejmujące należności w tym kraju. Korzystamy zarówno z Coface SA, jak i Euler Hermes w przypadkach, gdy Atradius nie przyzna nam limitów.

## 3. OMÓWIENIE WYNIKÓW OPERACYJNYCH I FINANSOWYCH ORAZ PERSPEKTYW ROZWOJU

Przedstawione poniżej omówienie i analiza kierownictwa w zakresie naszej sytuacji finansowej oraz wyników działalności operacyjnej dotyczy wyników za lata zakończone 31 grudnia 2024 i 2023 r. Czytelnik powinien czytać niniejsze omówienie w połączeniu z naszymi zbadanymi sprawozdaniami finansowymi wg stanu na dzień 31 grudnia 2024 i 2023 r. wraz z notami, zamieszczonymi w innej części niniejszego raportu rocznego, sporządzonych zgodnie z MSSF i zbadanych przez niezależnego audytora Grupy, KPMG Limited, a także w połączeniu z informacjami zawartymi w częściach zatytułowanych „Czynniki ryzyka” oraz „Charakterystyka Grupy Kapitałowej”.

Jeśli nie zostało to wskazane inaczej, odniesienia do USD, PLN oraz Euro są w tysiącach, oprócz danych dla akcji i na akcję.

## PODSUMOWANIE

Główne wydarzenia 2024 roku:

- Przychody nieznacznie spadły do poziomu 3 008 503 USD z 3 061 228 USD w 2023.
- Zysk brutto spadł o 4,8% do 240 164 USD z 252 269 USD w 2023.
- Marża zysku brutto spadła do poziomu 7,98% z 8,24% w 2023.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 4,1% do 86 172 USD z 82 745 USD w 2023.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 4,6% do 59 682 USD z 57 031 USD w 2023.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 102 887 USD w porównaniu do 120 166 USD w 2023.

- Zysk netto Spółki po opodatkowaniu wzrósł o 2,3% i wyniósł 54 173 USD w porównaniu do 52 956 USD 2023r. Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników Grupy w 2024 r. Takie wyniki są niesamowitym osiągnięciem, biorąc pod uwagę trudne warunki rynkowe, z którymi przyszło nam się zmierzyć w naszych głównych krajach, i dowodzą, że Spółka jest dobrze przygotowana na przetrwanie trudności i jest w stanie dostosować się do nowych realiów. W tym miejscu chcielibyśmy przypomnieć czytelnikom, że rok 2023 został znacząco dotknięty odpisami, których musieliśmy dokonać z powodu wycofania działalności z rynku rosyjskiego.

## **GŁÓWNE CZYNNIKI WPLYWAJĄCE NA SYTUACJĘ FINANSOWĄ I WYNIKI DZIAŁALNOŚCI**

W 2024 roku na wyniki Spółki wpływał szereg czynników, co do których oczekuje się kontynuacji tego wpływu.

Poniżej prezentujemy wszystkie pozostałe czynniki, które wpływały i nadal wpływają na naszą działalność:

### **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.

### **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 ze swoimi dostawcami i władzami, aby przezwyciężyć ten problem. Kilka działań zostało już wdrożonych i wierzymy, że sytuacja nieco się poprawi w przyszłości, ale nie jesteśmy w stanie sobie z tym poradzić.

### **WEWNĘTRZNE UWARUNKOWANIA FINANSOWE KRAJÓW WPLYWAJĄCE NA NASZE NAJWIĘKSZE RYNKI, ZYSK BRUTTO ORAZ 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. 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 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, południowo-afrykański rand, 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. 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

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 osiąganą przez nas marżę 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, osiąganą przez Spółkę marżę 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.

## 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.

## **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 nielegalny handel w Kazachstanie znacząco wpłynął na nasze przychody. Uważnie monitorujemy sytuację, która jest dla nas niezwykle trudna, ale spodziewamy się lepszych warunków rynkowych tuż po wprowadzeniu nowych produktów przez wiodącego producenta jesienią 2024 r.

## **SEZONOWOŚĆ**

Tradycyjnie rynek dystrybucji IT, na którym działa Spółka, charakteryzuje wysoki popyt w miesiącach poprzedzających święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok. W szczególności popyt u dystrybutorów IT ma tendencję do wzrostu 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 tabletek i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami AENO oraz Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

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. Ostatnio jesteśmy świadkami stopniowego obniżania się stawek bazowych (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe), co powinno jeszcze bardziej obniżyć nasze koszty finansowe.

## 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.

## SYTUACJA FINANSOWA I WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

Rok zakończony 31 grudnia 2024 w porównaniu do roku zakończony 31 grudnia 2023 roku

Przychody: Przychody w 2024 r. spadły o 1,7% do 3 008 503 USD z 3 061 228 USD w 2023 r., ze względu na wyzwania, którym musieliśmy stawić czoła na naszych głównych rynkach.

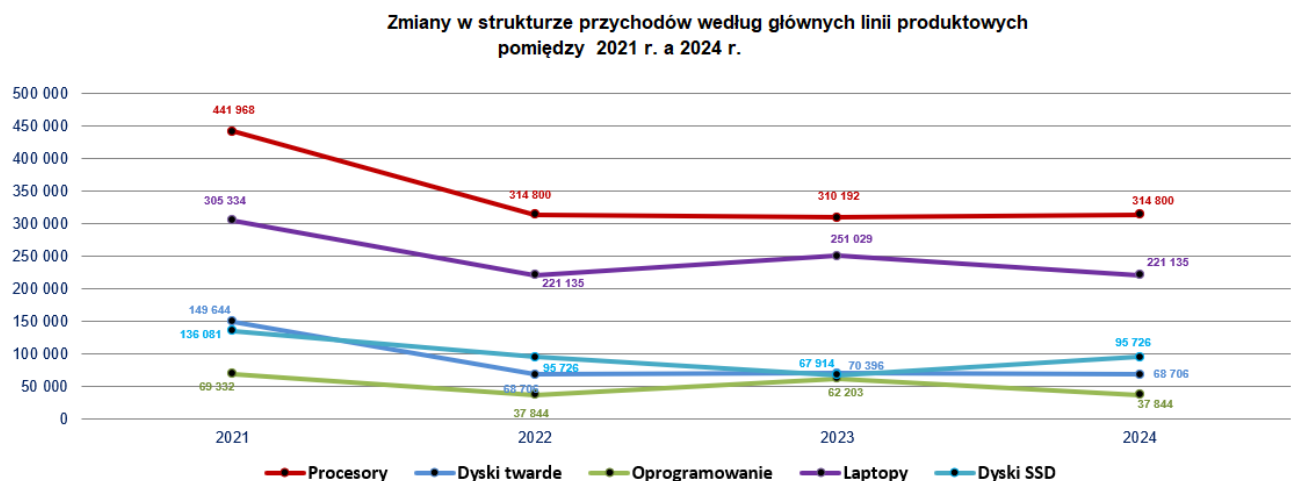
Poniższa tabela przedstawia strukturę naszych przychodów wg produktów, w latach zakończonych 31 grudnia 2024 oraz 2023 roku:

	2024		2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	1 260 145	41,89%	1 241 725	40,56%
Procesory (CPUs)	314 801	10,46%	310 191	10,13%
Laptopy	221 135	7,35%	251 029	8,20%
Serwery	148 901	4,95%	137 739	4,50%
Urządzenia peryferyjne	127 366	4,23%	129 758	4,24%
Urządzenia audio	101 301	3,37%	112 388	3,67%
Dyski twarde (SSDs)	95 726	3,18%	67 915	2,22%
Multimedia	83 289	2,77%	69 106	2,26%
Produkty sieciowe	70 811	2,35%	72 763	2,38%
Dyski twarde (HDDs)	68 707	2,28%	70 395	2,30%
Monitory	67 207	2,23%	81 764	2,67%
Komputery stacjonarne	66 861	2,22%	67 326	2,20%
Akcesoria	58 155	1,93%	72 713	2,38%
Urządzenia smart	52 138	1,73%	77 351	2,53%
Tablety	48 887	1,62%	55 119	1,80%
Karty pamięci (RAM)	40 681	1,35%	14 500	0,47%
Oprogramowanie	37 843	1,26%	62 204	2,03%
Karty video i GPUs	28 947	0,96%	32 381	1,06%

	2024		2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Pozostałe	115 602	3,84%	134 863	4,41%
<b>Przychody ogółem</b>	<b>3 008 503</b>	<b>100%</b>	<b>3 061 228</b>	<b>100%</b>

W 2024 roku kontynuowaliśmy wzmocnianie i rozwój naszego portfolio produktów i usług IT. W 2024 roku ASBIS udoskonalił także swój dział urządzeń drugiego życia, Breezy, w który znacząco zainwestowaliśmy i obserwujemy bardzo pozytywny rozwój. Grupa oczekuje, że ta jednostka biznesowa znacząco wpłynie na rentowność Grupy w perspektywie krótko- i średnioterminowej.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



W 2024 roku głównymi driverami przychodów były smartfony, procesory i laptopy.

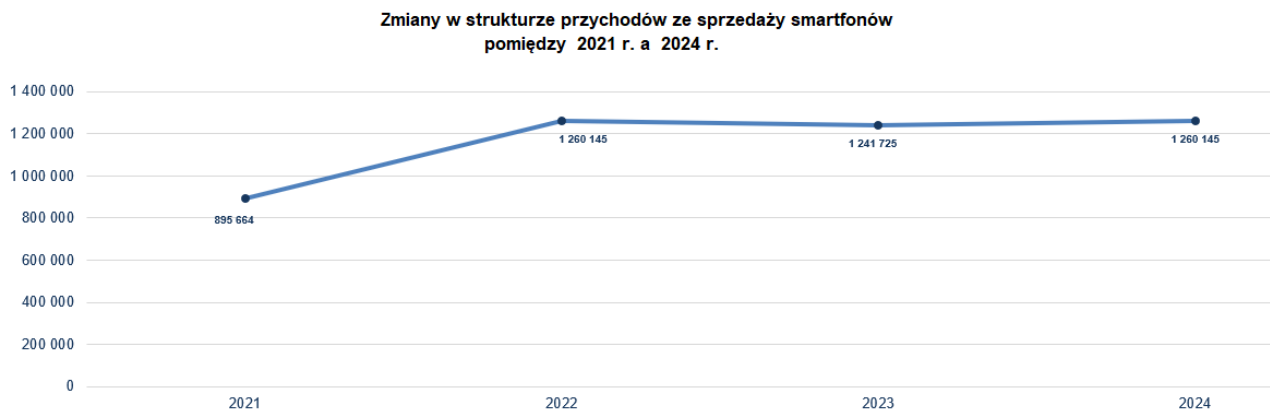
Przychody z procesorów wzrosły w 2024 r. o 1,5% pomimo znaczących spadków na rynku. Sprzedaż laptopów spadła w 2024 r. o 11,9% w ujęciu rok do roku.

Sprzedaż dysków twardej spadła o 2,4% w 2024 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD wzrosła w 2024 r. o 40,9%. Przychody z oprogramowania spadły o 39,2% w 2024 r. w ujęciu rok do roku.

W liniach produktów „Inne” Spółka zauważyła pozytywny trend w 12M 2024 r. w modułach pamięci (RAM) (+180,6%) i multimediami (+20,5%) w ujęciu rok do roku.

W zakresie naszych marek własnych intencją Spółki jest dalszy rozwój sprzedaży siedmiu marek własnych w zakresie, w jakim przynoszą one zakładaną marżę brutto i zapewniają silne przepływy środków pieniężnych.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży smartfonów:



Sprzedaż smartfonów, które odpowiadają za większość naszych przychodów, wzrosła w 2024 roku o 1,5% w porównaniu do 2023 roku pomimo szarej strefy i nowego prawa konsumenckiego w Kazachstanie – naszym największym rynku.

Poniższa tabela prezentuje strukturę geograficzną przychodów za lata zakończone 31 grudnia 2024 oraz 2023 roku:

	2024		2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Kraje Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”)	1 266 470	42,10%	1 563 280	51,07%
Europa Środkowo-Wschodnia	868 811	28,88%	791 026	25,84%
Bliski Wschód i Afryka	490 424	16,30%	425 652	13,90%
Europa Zachodnia	319 976	10,64%	257 372	8,41%
Pozostałe	62 822	2,09%	23 899	0,78%
<b>Ogółem</b>	<b>3 008 503</b>	<b>100%</b>	<b>3 061 228</b>	<b>100%</b>

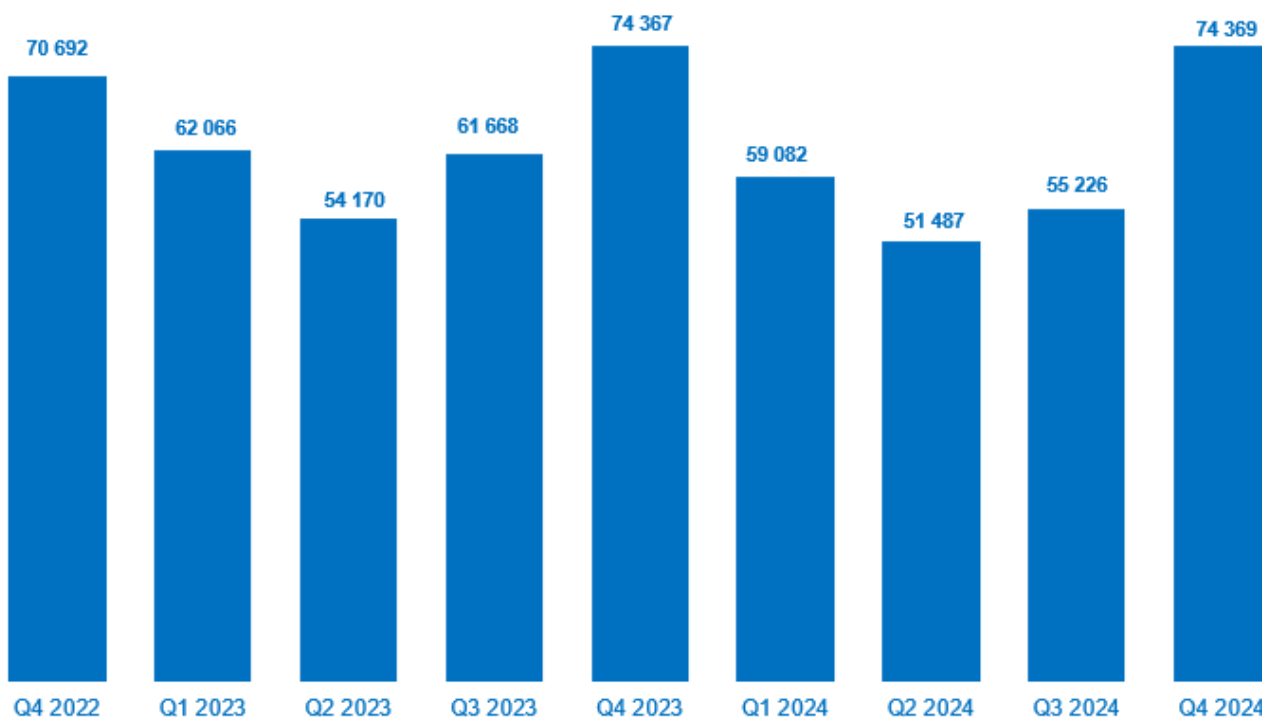
Poniższa tabela przedstawia strukturę naszej sprzedaży według krajów dla naszych najważniejszych rynków za lata zakończone 31 grudnia 2024 oraz 2023 roku:

2024			2023		
Kraj	Sprzedaż	% udziału w przychodach	Kraj	Sprzedaż	% udziału w przychodach
Kazachstan	492 406	16,37%	Kazachstan	697.111	22,77%
Ukraina	383 103	12,73%	Ukraina	411.943	13,46%
Zjednoczone Emiraty Arabskie	331 004	11,00%	Zjednoczone Emiraty Arabskie	321.077	10,49%
Słowacja	266 340	8,85%	Słowacja	283.247	9,25%
Azerbejdżan	152 907	5,08%	Azerbejdżan	139.260	4,55%
Polska	147 697	4,91%	Niemcy	128.056	4,18%
Niemcy	129 490	4,30%	Polska	125.471	4,10%
Czechy	111 817	3,72%	Czechy	109.183	3,57%
Gruzja	85 204	2,83%	Gruzja	100.152	3,27%
Holandia	82 266	2,73%	Rumunia	70.053	2,29%

#### ZYSK BRUTTO:

Zysk brutto w 2024 spadł o 4,8% do 240 164 USD z 252.269 USD w 2023.

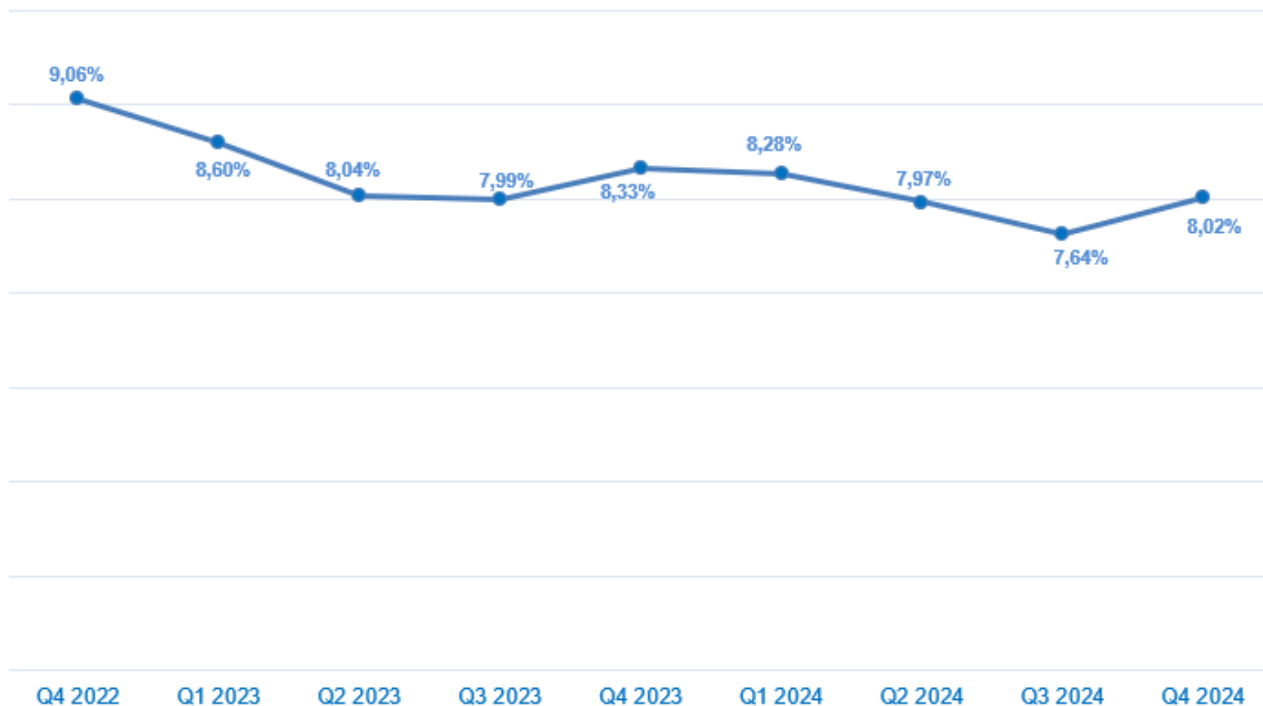
#### Zysk brutto pomiędzy IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 r. (w tys. USD)



**MARŻA ZYSKU BRUTTO (ZYSK BRUTTO JAKO PROCENT PRZYCHODÓW):**

Marża zysku brutto w 2024 roku obniżyła się do 7,98% z 8,24% w 2023.

**Marża zysku brutto**  
**między IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 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 2023 roku wzrost kosztów sprzedaży objął wszystkie nowe inwestycje w kapitał ludzki w nowych dywizjach biznesowych oraz rezerwę na nieściągalne długi w wysokości około 3,0 mln USD, związaną ze sprzedażą naszej spółki zależnej w Rosji

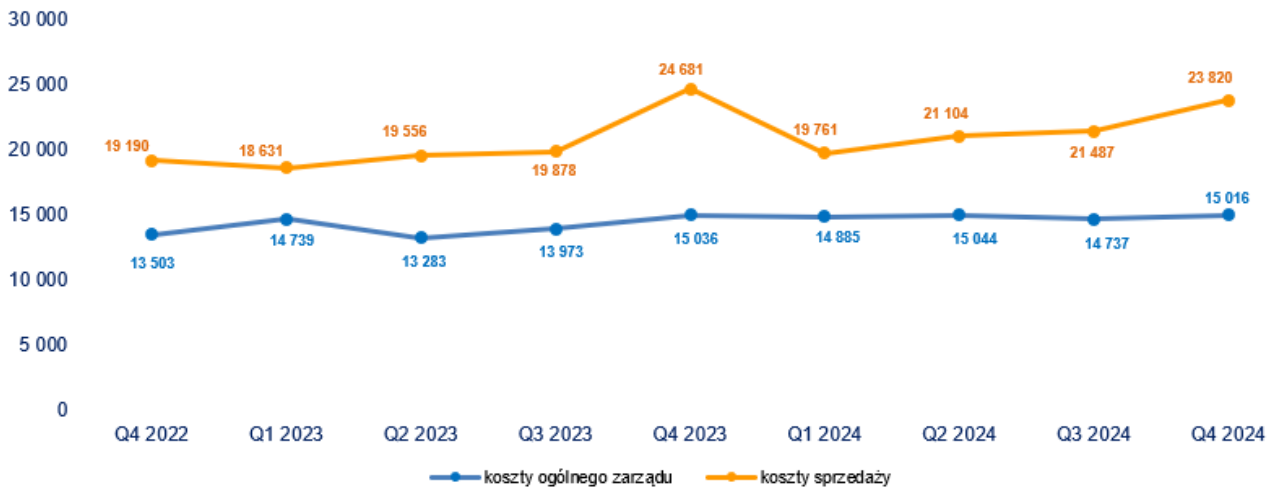
Koszty sprzedaży w 2024 wzrosły o 4,1% do 86 172 USD z 82 745 USD w 2023 roku.

**KOSZTY OGÓLNEGO ZARZĄDU**

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

Koszty ogólnego zarządu w 2024 wzrosły o 4,6% do 59 682 USD z 57 031 USD w 2022.



**Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy IV kw. 2022 r. a IV kw. 2024 r. ( w tys. USD)****EBITDA**

EBITDA w 2024 wyniosła 102 887 USD w porównaniu do 120.166 USD w 2023.

**ZYSK PO OPODATKOWANIU**

Na zysk netto po opodatkowaniu w 2024 r. negatywnie wpłynęły niezwykle trudne warunki rynkowe w Kazachstanie, trwająca wojna i niestabilność geopolityczna.

W 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 54 173 USD w porównaniu do 52 956 USD w 2023 roku.

**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 2024 r. wpływ miał wzrost wykorzystania kapitału obrotowego. Pomimo tego Spółka osiągnęła pozytywne przepływy z działalności operacyjnej.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2024 i 2023 roku:

Dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia (USD)	2024	2023
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	26 712	45 411
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(18 082)	(11 710)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(11 536)	(17 747)
(Zmniejszenie)/zwiększenie stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	<b>(2 906)</b>	<b>15 954</b>

**Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej**

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 26 712 USD za dwanaście miesięcy 2024, w porównaniu do wydatków w wysokości 45 411 USD w analogicznym okresie 2023 r.

**Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej**

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 18 082 USD za dwanaście miesięcy 2024, w porównaniu do wydatków w wysokości 11 710 USD w analogicznym okresie 2023 r.

**Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej**

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 11 536 USD za dwanaście miesięcy 2024, w porównaniu do wpływów w wysokości 17.747 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 za dwanaście miesięcy 2024 r. zmniejszył się do 2 906 USD w porównaniu do zwiększenia w wysokości 15 954 USD w analogicznym okresie 2023 r.

## ZASOBY KAPITAŁOWE

Kierownictwo Spółki wierzy, że Spółka posiada wystarczające zasoby do finansowania działalności jak to zostało przedstawione w zbadanym sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego.

Na dzień 31 grudnia 2024 r. Spółka miała krótkoterminowe i długoterminowe zadłużenie (z wyłączeniem kwot należnych wierzycielom z tytułu faktoringu i zobowiązań z tytułu leasingu) w wysokości 176 762 USD (w tym 287 USD bieżących wymagalnych w ciągu jednego roku od 31 grudnia 2024 r.), w porównaniu do 141 456 USD (w tym 633 USD bieżących wymagalnych, na dzień 31 grudnia 2023 r.

Poniższa tabela prezentuje nasze główne umowy finansowe na 31 grudnia 2024:

Podmiot	Institucja finansowa	Rodzaj umowy	Limit kredytowy	Waluta	Kurs	Równowartość w USD	Ważna od	Ważna do
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Pożyczka/pożyczka odnawialna	27 000 000.00	AED	3,67	7 346 938.78	01/06/2022	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	EMIRATES ISLAMIC BANK PJSC	Pożyczka/pożyczka odnawialna	18 000 000.00	AED	3,67	4 897 959.18	25/10/2022	09/01/2025
ASBIS Middle East FZE	ABU DHABI COMMERCIAL BANK (ADCB)	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	15 000 000.00	AED	3,67	4 081 632.65	08/08/2023	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	HABIB BANK AG ZURICH	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	14 000 000.00	AED	3,67	3 809 523.81	01/02/2024	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	3 000 000.00	AED	3,67	816 326.53	01/06/2022	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	NATIONAL BANK OF FUJAIRAH	Faktoring z regresem	8 000 000.00	AED	3,67	2 176 870.75	01/06/2022	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	EMIRATES ISLAMIC BANK PJSC	Faktoring z regresem	3 500 000.00	AED	3,67	952 380.95	01/03/2023	09/01/2025
ASBIS Middle East FZE	ABU DHABI COMMERCIAL BANK (ADCB)	Faktoring z regresem	3 000 000.00	AED	3,67	816 326.53	08/08/2023	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	ABU DHABI COMMERCIAL BANK (ADCB)	Faktoring z regresem	2 000 000.00	AED	3,67	544 217.69	08/08/2023	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	EMIRATES ISLAMIC BANK PJSC	Faktoring z regresem	3 500 000.00	AED	3,67	952 380.95	01/01/2024	09/01/2025
ASBIS Middle East FZE	HABIB BANK AG ZURICH	Faktoring z regresem	2 000 000.00	AED	3,67	544 217.69	01/02/2024	bezterminowo
ASBIS Middle East FZE	HABIB BANK AG ZURICH	Faktoring z regresem	2 000 000.00	AED	3,67	544 217.69	01/02/2024	bezterminowo
ASBC LLC (AM) // AM-119 (Caucasus) iSpace AAR->APR/APP	BYBLOS BANK ARMENIA CJSC	Kredyt w rachunku bieżącym	195 00 000.00	AMD	396,56	491 728.87	18/10/2023	14/10/2025
ASBC LLC (AM) // AM-119 (Caucasus) iSpace AAR->APR/APP	ID BANK CJSC	Kredyt w rachunku bieżącym	25 000 000.00	AMD	396,56	63 042.16	01/03/2024	15/01/2025
ASBC MMC, AZ Az119 APR iSpace	PASHA BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 000 000.00	AZN	1,70	588 235.29	23/11/2023	23/08/2025
ASBC MMC, AZ Az119 APR iSpace	THE INTERNATIONAL BANK OF AZERBAIJAN OJSC	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	200 000.00	AZN	1,70	117 647.06	07/01/2024	07/01/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Gwarancje bankowe	300 000.00	KM	1,87	160 197.96	17/01/2020	30/06/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	300 000.00	KM	1,87	160 197.96	20/06/2019	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	50 000.00	KM	1,87	26 699.66	01/09/2023	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Gwarancje bankowe	100 000.00	KM	1,87	53 399.32	01/08/2024	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Pożyczka długoterminowa	386 356.01	KM	1,87	206 311.48	26/12/2024	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	500 000.00	KM	1,87	266 996.60	10/12/2020	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 000 000.00	KM	1,87	533 993.21	21/04/2021	31/12/2027

ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 500 000.00	KM	1,87	800 989.81	01/01/2022	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 000 000.00	KM	1,87	533 993.21	26/08/2022	31/12/2027
ASBIS d.o.o. (BA)	UNICREDIT BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 200 000.00	KM	1,87	640 791.85	09/08/2024	16/03/2026
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	200 000.00	KM	1,87	106 798.64	01/08/2024	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	ASA BANKA D.D. SARAJEVO	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	800 000.00	KM	1,87	427 194.57	01/08/2024	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	RAIFFEISEN BANK D.D. BOSNA I HERCEGOVINA	Kredyt w rachunku bieżącym	300 000.00	KM	1,87	160 197.96	17/01/2020	31/12/2025
ASBIS d.o.o. (BA)	UNICREDIT BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	400 000.00	KM	1,87	213 597.28	09/08/2024	17/03/2026
ASBIS BULGARIA LIMITED	UNICREDIT BULBANK AD	Kredyt w rachunku bieżącym	4 500 000.00	BGN	1,88	2 390 311.27	01/08/2024	31/10/2025
ASBIS BULGARIA LIMITED	UNITED BULGARIAN BANK (UBB)	Faktoring z regresem	2 000 000.00	BGN	1,88	1 062 360.57	01/09/2024	31/08/2025
ASBIS BULGARIA LIMITED	UNICREDIT BULBANK AD	Faktoring z regresem	4 000 000.00	BGN	1,88	2 124 721.13	30/10/2024	30/10/2025
ASBIS BULGARIA LIMITED	DSK BANK	Faktoring z regresem	3 500 000.00	BGN			15/11/2024	31/05/2025
ASBC TUE, BY	BANK DABRABYT JSC	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	480 000.00	BYN	3,47	138 189.15	01/12/2023	29/01/2025
MakSolutions LLC	BANK DABRABYT JSC	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	300 000.00	BYN	3,47	86 368.22	15/11/2023	31/12/2024
MakSolutions LLC	BANK BELVEB OJSC	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 000 000.00	BYN	3,47	287 894.05	01/03/2024	27/02/2027
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	2 190.00	EUR	0,96	2 278.69	01/09/2023	15/06/2025
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	1 737.64	EUR	0,96	1 808.01	01/12/2024	01/12/2025
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	4 953.00	EUR	0,96	5 153.60	01/12/2024	31/01/2025
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000.00	EUR	0,96	520 250.00	02/05/2023	bezterminowo
ASBIS KYPROS LTD	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem	1 100 000.00	EUR	0,96	1 144 549.99	13/12/2023	bezterminowo
ASBIS Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	30 000.00	EUR	0,96	31 215.00	22/05/2021	21/05/2025
ASBIS Enterprises PLC	RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG	Gwarancje bankowe	4 650 000.00	USD	1,00	4 650 000.00	18/03/2022	24/03/2025
ASBIS Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Gwarancje bankowe	22 000 000.00	USD	1,00	22 000 000.00	26/09/2022	25/09/2025
ASBIS Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Gwarancje bankowe	5 000 000.00	USD	1,00	5 000 000.00	05/10/2022	03/10/2025
ASBIS Enterprises PLC	UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA, A.S.	Gwarancje bankowe	391 943.40	EUR	0,96	407 817.11	31/01/2023	02/10/2025
ASBIS Enterprises PLC	UNICREDIT BANK CZECH REPUBLIC AND SLOVAKIA, A.S.	Gwarancje bankowe	92 788.00	EUR	0,96	96 545.91	13/09/2023	12/09/2025
ASBIS Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Gwarancje bankowe	13 350 000.00	USD	1,00	13 350 000.00	01/08/2024	05/03/2025
ASBIS Enterprises PLC	INTESA SANPAOLO SPA	Gwarancje bankowe	125 000.00	EUR	0,96	130 062,50	18/12/2024	31/03/2031
ASBIS Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Akredytywa	125 000.00	USD	1,00	125 000,00	19/01/2023	19/01/2026
ASBIS Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Akredytywa	390 949.00	USD	1,00	390 949,00	11/12/2024	12/01/2025
ASBIS Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Pożyczka długoterminowa	10 000 000.00	EUR	0,96	10 404 999,95	21/02/2024	18/02/2032
ASBIS Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Pożyczka długoterminowa	3 000 000.00	EUR	0,96	3 121 499,99	21/02/2024	23/02/2034

ASBISc Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	4 650 000.00	USD	1,00	4 650 000.00	01/08/2024	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	-	USD	1,00	-	31/03/2021	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	CYPRUS DEVELOPMENT BANK PUBLIC COMPANY LTD	Kredyt w rachunku bieżącym	5 000 000.00	EUR	0,96	5 202 499.98	22/06/2021	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	SOCIETE GENERALE CYPRUS LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	1 500 000.00	USD	1,00	1 500 000.00	01/06/2021	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	RAIFFEISEN BANK INTERNATIONAL AG	Kredyt w rachunku bieżącym	5 350 000.00	USD	1,00	5 350 000.00	21/03/2022	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Kredyt w rachunku bieżącym	11 000 000.00	USD	1,00	11 000 000.00	01/04/2024	bezterminowo
ASBISc Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	10 400 000.00	USD	1,00	10 400 000.00	29/04/2024	28/04/2026
ASBISc Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	500 000.00	EUR	0,96	520 250.00	29/04/2024	28/04/2026
ASBISc Enterprises PLC	BANK OF CYPRUS PLC- FACTORING DIVISION	Faktoring z regresem Supply Chain Financing/Reverse Factoring	18 000 000.00	USD	1,00	18 000 000.00	29/04/2024	25/04/2026
ASBISc Enterprises PLC	ADF PFS	Faktoring	53 000 000.00	USD	1,00	53 000 000.00	14/06/2024	bezterminowo
PRESTIGIO PLAZA LIMITED (ACEAN.CY)	BANK OF CYPRUS PUBLIC COMPANY LIMITED	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000.00	EUR	0,96	52 026.50	30/04/2023	bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Gwarancje bankowe	113 361.60	EUR	0,96	117 795.60	27/01/2022	31/12/2025
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Gwarancje bankowe	10 588.00	EUR	0,96	11 002.14	02/10/2023	04/04/2025
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Krótkoterminowa Pożyczka/Pożyczka odnawialna	140 000 000.00	CZK	24,23	5 776 292.45	11/06/2021	bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000.00	EUR	0,96	2 078 227.50	16/11/2020	bezterminowo
ASBIS CZ spol s r.o.	CESKOSLOVENSKA OBCHODNI BANKA, A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000.00	CZK	24,23	618 888.48	01/04/2022	bezterminowo
ASBC LLC, GE Ge119	TBC BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	1 300 000.00	GEL	2,80	463 160.89	17/06/2024	17/06/2025
ASBIS Georgia LLC	TBC BANK	Krótkoterminowa Pożyczka/Pożyczka odnawialna	1 300 000.00	GEL	2,79	465 232.80	30/12/2024	20/05/2025
ASBISc-CR d.o.o.	OTP BANKA HRVATSKA D.D.	Gwarancje bankowe	39 816.84	EUR	0,95	41 584,71	01/01/2023	bezterminowo
ASBISc-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Krótkoterminowa Pożyczka/Pożyczka odnawialna	1 990 842.13	EUR	0,95	2 079 235.53	08/09/2023	09/09/2025
ASBISc-CR d.o.o.	ERSTE AND STEIERMAERKISCHE BANK D.D.	Krótkoterminowa Pożyczka/Pożyczka odnawialna	339 000.00	EUR	0,95	354 051.60	21/05/2024	21/05/2025
ASBIS IT Solutions Hungary Kft.	CIB BANK LTD.	Kredyt w rachunku bieżącym	100 000 000.00	HUF	393,60	254 065.04	01/07/2024	01/07/2025
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Krótkoterminowa Pożyczka/Pożyczka odnawialna	24 000 000 000.00	KZT	523,54	45 841 769.49	20/05/2022	31/12/2028
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	HALYK BANK	Faktoring z regresem	6 000 000 000.00	KZT	523,54	11 460 442.37	03/05/2024	bezterminowo
ASBIS KAZAKHSTAN TOO	JSC BANK CENTERCREDIT	Faktoring z regresem	25 000 000 000.00	KZT	523,54	47 751 843.22	05/08/2024	28/06/2027
ASBIS BALTICS SIA	LUMINOR BANK AS LATVIAN BRANCH	Kredyt w rachunku bieżącym	2 000 000.00	EUR	0,96	2 077 800.00	18/09/2024	17/09/2025
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Gwarancje bankowe	1 000 000.00	USD	1,00	1 000 000.00	11/05/2016	15/05/2025
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	BANK PEKAO S.A	Kredyt w rachunku bieżącym	8 000 000.00	PLN	4,10	1 950 648.59	11/06/2023	10/06/2025
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	CREDIT AGRICOLE BANK POLSKA S.A.	Kredyt w rachunku bieżącym	8 000 000.00	PLN	4,10	1 950 648.59	29/07/2023	30/06/2025
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	BANK PEKAO S.A	Kredyt w rachunku bieżącym	4 000 000.00	PLN	4,10	975 324.30	17/09/2024	10/06/2025
ASBIS POLAND Sp. z o.o.	BANK PEKAO S.A	Faktoring z regresem	20 000 000.00	PLN	4,10	4 876 621.48	18/11/2024	bezterminowo

ASBIS ROMANIA SRL	ALPHA BANK ROMANIA SA	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	17 000 000.00	RON	4,77	3 558 867.86	15/09/2019	15/05/2025
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	15 000 000.00	RON	4,77	3 140 177.52	22/07/2024	07/06/2025
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	1 500 000.00	RON	4,77	314 017.75	14/12/2017	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	1 000 000.00	RON	4,77	209 345.17	24/10/2016	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	8 000 000.00	RON	4,77	1 674 761.35	02/11/2023	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BRD - GROUPE SOCIETE GENERALE SA	Faktoring bez regresu	25 000 000.00	RON	4,77	5 233 629.21	29/12/2023	bezterminowo
ASBIS ROMANIA SRL	BANCA TRANSILVANIA S.A.	Faktoring bez regresu	10 000 000.00	RON	4,77	2 093 451.68	23/02/2024	18/02/2025
ASBIS ROMANIA SRL	BANCA TRANSILVANIA S.A.	Faktoring bez regresu	2 800 000.00	RON	4,77	586 166.47	22/10/2024	bezterminowo
ASBIS d.o.o.	EUROBANK DIREKTNA A.D.	Gwarancje bankowe	35 000 000.00	CSD	112,43	311 281.00	05/03/2023	bezterminowo
ASBIS d.o.o.	EUROBANK DIREKTNA A.D.	Pożyczka długoterminowa	300 000.00	EUR	0,96	312 207.31	01/03/2023	31/03/2025
ASBIS d.o.o.	EUROBANK DIREKTNA A.D.	Pożyczka długoterminowa	300 000.00	EUR	0,96	312 207.31	22/12/2023	30/06/2025
ASBIS d.o.o.	UNICREDIT BANK SRBIJA AD BEOGRAD	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	500 000.00	EUR	0,96	520 345.51	31/03/2024	31/03/2025
ASBIS d.o.o.	RAIFFEISEN BANKA A.D.	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	2 000 000.00	EUR	0,96	2 081 382.04	08/08/2024	08/08/2025
ASBIS d.o.o.	ERSTEBANK AD	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	1 500 00.00	EUR	0,96	1 561 036.53	20/09/2024	20/09/2025
ASBIS d.o.o.	ADDIKO BANK A.D. BEOGRAD	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	500 000.00	EUR	0,96	520 345.51	23/10/2024	23/10/2025
ASBIS d.o.o. Slovenia	ADDIKO BANK D.D.	Pożyczka długoterminowa	300 000.00	EUR	0,96	312 174.82	02/11/2022	24/10/2025
ASBIS d.o.o. Slovenia	OTP BANKA D.D.	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	900 000.00	EUR	0,96	936 524.45	19/11/2024	19/05/2025
ASBIS SK spol. s r. o.	TATRA BANKA A.S.	Kredyt w rachunku bieżącym	23 000 000.00	EUR	0,96	23 894 700.00	23/02/2022	31/10/2025
ASBIS SK spol. s r. o.	VSEOBECNA UVEROVA BANKA A.S (VUB, A.S.)	Kredyt w rachunku bieżącym	20 000 000.00	EUR	0,96	20 778 000.00	07/11/2023	bezterminowo
Breezy Ukraine LLC	CREDIT AGRICOLE BANK PJSC	Kredyt w rachunku bieżącym	15 000 000.00	UAH	42,03	356 811.53	27/12/2024	30/01/2025
ASBIS-Ukraine ltd	JSC «ALFA-BANK»	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	350 000 000.00	UAH	42,03	8 325 602.42	29/11/2021	31/12/2025
ASBIS-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	100 000 000.00	UAH	42,03	2 378 743.55	05/09/2022	02/05/2027
ASBIS-Ukraine ltd	RAIFFEISEN BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	5 000 000.00	EUR	0,95	5 224 660.40	01/05/2023	01/02/2025
ASBIS-Ukraine ltd	PRAVEX-BANK JOINT-STOCK COMPANY COMMERCIAL BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	2 000 000.00	EUR	0,95	2 089 864.16	01/05/2023	30/11/2025
ASBIS-Ukraine ltd	BANK PIVDENNYI TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	50 000 000.00	UAH	42,03	1 189 371.77	01/08/2023	21/06/2025
ASBIS-Ukraine ltd	(FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	390 000 000.00	UAH	42,03	9 277 099.84	20/09/2023	03/06/2025
ASBIS-Ukraine ltd	CREDIT AGRICOLE BANK PJSC	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	7 500 000.00	USD	1,00	7 500 000.00	19/12/2024	30/01/2025
ASBIS-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Krótkoterminowa pożyczka/pożyczka odnawialna	229 300 000.00	UAH	42,03	5 454 458.95	21/11/2024	21/07/2026
ASBIS-Ukraine ltd	FIRST UKRAINIAN INTERNATIONAL BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	50 000 000.00	UAH	42,03	1 189 371.77	23/02/2023	23/02/2027
ASBIS-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	110 000 000.00	UAH	42,03	2 616 617.90	13/03/2023	21/07/2026
ASBIS-Ukraine ltd	JSC «ALFA-BANK» TASCOMBANK JSC (FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Faktoring z regresem	350 000 000.00	UAH	42,03	8 325 602.42	01/02/2022	31/12/2025
ASBIS-Ukraine ltd	(FORMERLY BANK BUSINESS STANDARD)	Faktoring z regresem	250 000 000.00	UAH	42,03	5 946 858.87	23/12/2022	03/06/2025
ASBIS-Ukraine ltd	JOINT-STOCK COMPANY OTP BANK	Faktoring z regresem	40 000 000.00	UAH	42,03	951 497.42	04/10/2023	21/07/2026
ASBIS Africa (PTY) LTD	FIRST NATIONAL BANK	Kredyt w rachunku bieżącym	200 000 000.00	ZAR	18,81	10 630 664.15	02/12/2024	30/06/2025

## WYDATKI KAPITAŁOWE

Całkowite wydatki kapitałowe Grupy na aktywa trwałe i wartości niematerialne i prawne wyniosły 22 789 USD w 2024 r. w porównaniu do 26 381 USD w 2023.

## ZOBOWIĄZANIA I ZOBOWIĄZANIA WARUNKOWE

Zobowiązania i zobowiązania warunkowe są ujęte w zbadanym sprawozdaniu finansowym, przedstawionym w innej części niniejszego raportu rocznego.

## ZNACZĄCE ZASADY RACHUNKOWOŚCI

Sporządzenie sprawozdania finansowego zgodnie z MSSF wymaga od Kierownictwa dokonania wyboru i stosowania pewnych zasad rachunkowości, które są istotne dla prezentacji naszej sytuacji finansowej oraz wyników jej działalności. Niektóre spośród stosowanych przez nas zasad rachunkowości zostały uznane za znaczące.

Znacząca zasada rachunkowości to taka, która: (i) jest istotna dla naszej sytuacji finansowej i wyników naszej działalności (z uwagi na fakt, że zastosowanie innej zasady rachunkowości lub zmiany powiązanych z nią szacunków i założeń, które Kierownictwo mogłoby w sposób racjonalny zastosować lub wykorzystać, wywarłoby istotny wpływ na naszą sytuację finansową i wyniki jej działalności), jak też (ii) wymaga dokonania przez Kierownictwo trudnej, złożonej i subiektywnej analizy na podstawie założeń ustalonych w trakcie analizy.

Stosowane przez nas zasady rachunkowości podlegają regularnemu przeglądowi, a Kierownictwo jest przekonane, że założenia i szacunki przyjęte przy stosowaniu takich zasad na potrzeby sporządzenia naszego sprawozdania finansowego są uzasadnione; jednak rzeczywiste kwoty i wyniki mogą się zmieniać w zależności od zastosowanych metodologii, założeń i warunków.

Stosowane przez nas zasady rachunkowości i pewne znaczące szacunki i oceny dokonywane przez nas przy sporządzaniu sprawozdania finansowego opisano w Nocie 2 do sprawozdania finansowego zawartego w niniejszym raporcie rocznym.

## 4. RADA DYREKTORÓW, KIEROWNICTWO I PRACOWNICY

### RADA DYREKTORÓW

Rada Dyrektorów jest odpowiedzialna za opracowanie, przegląd i zatwierdzanie strategii, budżetu i działań korporacyjnych. Zamierzamy odbywać posiedzenia Rady Dyrektorów co najmniej cztery razy w ciągu każdego roku obrotowego, a w razie potrzeby również w dodatkowych terminach.

Poniższa tabela przedstawia listę osób wchodzących obecnie w skład Rady Dyrektorów Spółki:

Imię i nazwisko	Rok urodzenia	Funkcja	Data powołania do Rady	Data wygaśnięcia kadencji	Narodowość
Siarhei Kostevitch	1964	Przewodniczący Rady, Dyrektor Generalny	30 sierpnia 1999	2026	Cypryjska
Marios Christou	1968	Dyrektor finansowy	28 grudnia 2001	2026	Cypryjska
Constantinos Tziamalis	1975	Wiceprezes ASBIS	23 kwietnia 2007	2025	Cypryjska
Julia Prihodko	1982	Dyrektor ds. HR	7 maja 2021	2025	Ukraińska
Hanna Kaplan	1975	Dyrektor Wykonawczy	23 czerwca 2023	2027	Cypryjska
Tasos Panteli	1976	Dyrektor niewykonawczy	18 kwietnia 2019	2027	Cypryjska
Maria Petridou	1977	Dyrektor niewykonawczy	29 marca 2021	2027	Cypryjska
Constantinos Petrides	1974	Dyrektor niewykonawczy	23 czerwca 2023	2027	Cypryjska

Poniżej przedstawiono życiorysy zawodowe członków Rady Dyrektorów:

#### Siarhei Kostevitch

Urodzony w 1964 r., ukończył studia magisterskie na kierunku inżynierii radiowej na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku w 1987 r. W latach 1987–1992, Pan Kostevitch był pracownikiem Centrum Badań Naukowych na Uniwersytecie Inżynierii Radiowej w Mińsku.

W tym czasie opublikował serię artykułów na temat projektowania układów mikroelektronicznych w specjalistycznych periodykach o zasięgu lokalnym i międzynarodowym. W 1990 r. Pan Kostevitch założył firmę projektowo-produkcyjną w Mińsku, która w ciągu 15 lat stała się czołowym dystrybutorem podzespołów komputerowych w Europie Wschodniej i w krajach byłego Związku Radzieckiego. Pan Kostevitch pełni funkcję Przewodniczącego Rady Dyrektorów i Dyrektora Generalnego Grupy.

### Marios Christou

Urodzony w 1968 r. uzyskał tytuł licencjata na dwóch kierunkach studiów: księgowości i systemach informacyjnych oraz ekonomii w Queens College na Uniwersytecie Miejskim Nowego Jorku (C.U.N.Y.) (1992 r.). Ponadto posiada tytuł MBA w zakresie Finansów Międzynarodowych przyznany przez St. John's University w Nowym Jorku w 1994 r. Pan Christou jest również biegłym rewidentem i członkiem Amerykańskiego Instytutu Biegłych Rewidentów (AICPA). Pan Christou przez cztery lata pracował jako audytor w Deloitte & Touche Limassol na Cyprze, a następnie przez trzy lata pełnił funkcję kontrolera finansowego w Photos Photiades Breweries Ltd (spółce należącej do Grupy Carlsberg). Pan Christou dołączył do kadry zarządzającej Spółki w sierpniu 2001 r. i pełni obowiązki Dyrektora Finansowego.

### Constantinos Tziamalis

Urodzony w 1975 r., uzyskał tytuł licencjata na kierunku bankowość i usługi finansowe (1998 r.) oraz magistra na kierunku finanse (1999 r.) na Uniwersytecie Leicester. Pan Costas był zatrudniony w pionie bankowości prywatnej BNP Paribas na Cyprze, a następnie (przez okres 3 lat) w domu maklerskim Proteas Asset Management Limited na stanowisku Investor Accounts Manager. Pan Tziamalis dołączył do Spółki w styczniu 2002 r. jako Kierownik ds. projektów finansowych. W marcu 2006 r. objął stanowisko kierownika ds. kontroli kredytów oraz relacji inwestorskich, a od dnia 23 kwietnia 2007 r. jest Dyrektorem ds. ryzyka i relacji inwestorskich. W styczniu 2010 r. został również powołany na stanowisko Szefa Zespołu Zarządzania Ryzykiem Walutowym. W lutym 2022 Pan Costas awansował na stanowisko Wiceprezesa Grupy ASBIS.

### Julia Prihodko

Urodzona w 1982 roku, posiada tytuł magistra (mgr) z psychologii. Julia Prihodko rozpoczęła karierę w ukraińskiej agencji rekrutacyjnej jako Kierownik Działu Rekrutacji. Następnie przez 2 lata pełniła funkcję Kierownika Działu HR w Towarzystwie Ubezpieczeń „NOVA” i Centrum Doradztwa Inwestycyjnego. Pani Julia dołączyła do Spółki w maju 2015 r. jako Menedżer ds. HR w ASBIS Ukraina. W lutym 2019 r. awansowała na stanowisko Dyrektora ds. HR. W dniu 7 maja 2021 r. Julia Prihodko została powołana do Rady Dyrektorów na stanowisko Dyrektora Wykonawczego.

### Hanna Kaplan

Posiada tytuł licencjata ekonomii oraz Dyplomowanego Księgowego od 2020 r. Zanim w 2002 roku dołączyła do ASBIS, Hanna pracowała jako dyrektor finansowy i główna księgowa w różnych firmach. Od tego czasu Hanna stała się jedną z kluczowych osób w dziale finansowym Grupy ASBIS. Dzięki bogatemu doświadczeniu i umiejętnościom Hanna była liderem projektu w zakresie konsolidacji Grupy będąc kluczowym łącznikiem z działami Finansów i Informatyki. Uczestniczyła również w pracach związanych z wejściem Spółki na Giełdę Papierów Wartościowych w 2007 roku i zakończyła z dużym sukcesem projekt systemu raportowania on-line oparty na autorskim oprogramowaniu IT4profit. Obowiązki: Hanna Kaplan współpracuje z ASBIS od ponad 20 lat i jest jednym z fundamentów księgowości i sprawozdawczości finansowej całej Grupy. Będzie w dalszym ciągu kierować wszystkimi projektami integracji finansów/IT i automatyzacji systemów raportowych Grupy.

### Tasos Panteli

Dołączył do Grupy w 2019 roku. Tasos rozpoczął swoją karierę zawodową w 2001 roku pracując dla Nicos Chr. Anastasiades & Partners (Advocates – Legal Consultants) jako Adwokat. Od 2005 roku Tasos pracuje dla Andreas M. Sofocleous & Co LLC (Advocates – Legal Consultants) jako Adwokat (od 2010 roku jako Adwokat – Partner).

W 1999 roku uzyskał tytuł Licencjata Prawa na Uniwersytecie Queen Mary and Westfield, a w 2000 roku otrzymał dyplom ukończenia studiów podyplomowych w zakresie prawa na Uniwersytecie Miejskim miasta Londyn, Inns of Court School of Law. W tym samym roku ukończył kurs adwokacki na Uniwersytecie Miejskim miasta Londyn, Inns of Court School of Law i został wpisany na listę adwokatów. W 2001 roku uzyskał tytuł magistra prawa na Uniwersytecie King's College London. W 2002 roku został przyjęty do Cypryjskiej Izby Adwokackiej. Jest członkiem zarządu cypryjskiej Spółki Hydrocarbons (CHC) Ltd, członkiem Cypryjskiej Izby Adwokackiej oraz członkiem Honorowego Towarzystwa Lincoln Inn. Tasos sprawuje funkcję Dyrektora Niewykonawczego Spółki.

### **Maria Petridou**

Dołączyła do Grupy w 2021 roku. Karierę zawodową rozpoczęła w KPMG Metaxas, Loizides, Syrimis (Limassol, Cypr), na stanowisku Audytora (1998-2002). W 2002 roku Pani Maria Petridou dołączyła do EFG EUROBANK SA (Ateny, Grecja) jako Zastępca Dyrektora w Departamencie Finansów i Kontroli. W latach 2006-2007 pracowała w KOMMUNALKREDIT INTERNATIONAL BANK LTD (Limassol, Cypr) na stanowisku Menedżera w Dziale Księgowości. W 2008 roku pełniła funkcję Finance Lead w Biurze Compliance SOX firmy MF GLOBAL LIMITED (Londyn, UK). W latach 2011-2012 pracowała w firmie Versatile Apparel Ltd (Londyn, Wielka Brytania) na stanowisku Dyrektora Finansowego. W 2013 roku dołączyła do AMF Horwath DSP (Limassol, Cypr) jako szef działu usług administracyjnych funduszy.

Od 2016 roku zajmuje się projektami usług księgowych i finansowych jako konsultant. W latach 2018-2021 pełniła funkcję Głównej Księgowej w Agri Europe Cyprus Limited. Pani Maria Petridou uzyskała tytuł Bachelor of Arts w dziedzinie rachunkowości i zarządzania finansami (1998) oraz tytuł z wyróżnieniem drugiej klasy na UNIVERSITY OF ESSEX (Colchester, Anglia). Jest członkiem Instytutu Biegłych Księgowych w Anglii i Walii (ICAEW).

### **Constantinos Petrides**

Rozpoczął karierę zawodową w 2000 roku w Stowarzyszeniu Banków Cypryjskich oraz jako przedstawiciel Stowarzyszenia w Europejskiej Federacji Bankowej i Krajowym Komitecie ds. Wymiany Euro. W kwietniu 2006 roku został zatrudniony w Komisji Europejskiej w Brukseli, gdzie do września 2011 roku pracował jako ekonomista w Dyrekcji Generalnej ds. Rolnictwa i Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji. Podczas pracy w Komisji Europejskiej pełnił funkcję negocjatora umów o liberalizacji handlu pomiędzy UE i krajami trzecimi, a także zajmował się zagadnieniami pomocy publicznej w dziedzinie transportu. Od marca 2013 do maja 2017 był Wiceministrem przy Prezydencie Republiki Cypru. Następnie pełnił funkcję Ministra Spraw Wewnętrznych (maj 2017 - grudzień 2019). Od grudnia 2019 do marca 2023 pełnił funkcję Ministra Finansów Republiki Cypryjskiej.

Constantinos Petrides studiował ekonomię na Uniwersytecie w Nottingham, a następnie uzyskał tytuł magistra ekonomii przemian politycznych w Europie w London School of Economics and Political Sciences.

## **WYNAGRODZENIE CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW**

O ile w drodze uchwały zwykłej nie zostanie postanowione inaczej, w skład Rady Dyrektorów wchodzi przynajmniej trzech członków, przy czym maksymalna liczba członków Rady Dyrektorów nie jest określona.

Z zastrzeżeniem postanowień Statutu, Spółka może w drodze uchwały zwykłej powoływać osoby wyrażające zgodę na objęcie stanowiska członka Rady Dyrektorów jako uzupełnienie wakatów lub w drodze mianowania dodatkowych członków

Stawki wynagrodzenia członków Rady Dyrektorów będą od czasu do czasu ustalane w drodze uchwały pełnej Rady Dyrektorów zgodnie z zaleceniami komitetu ds. wynagrodzeń. Każdy z członków Rady Dyrektorów, który w związku z kierowaniem działalnością Spółki lub sprawowaniem funkcji członka Rady Dyrektorów wykonuje zadania specjalne lub nadzwyczajne lub który w ramach pełnienia funkcji członka Rady Dyrektorów odbywa służbowe wyjazdy zagraniczne lub przebywa za granicą, może otrzymać dodatkowe wynagrodzenie w wysokości ustalonej przez członków Rady Dyrektorów, na podstawie zaleceń komitetu ds. Wynagrodzeń.

Dyrektorzy wykonawczy mogą również otrzymywać premie kwartalne uzależnione od wyników kwartalnych Spółki. Premia składa się z określonej kwoty lub jest ustalana procentowo, zgodnie z postanowieniami umów lub kontraktów menedżerskich każdego Dyrektora, przy czym Dyrektorzy otrzymują takie premie jedynie pod warunkiem zrealizowania przez Spółkę zysku w wysokości przewidzianej w budżecie. Wszystkie tego typu premie zostały uwzględnione w tabeli wynagrodzeń przedstawionej poniżej.



Poniższa tabela prezentuje wynagrodzenie (z uwzględnieniem premii) Dyrektorów w latach zakończonych 31 grudnia 2024 oraz 2023 roku (USD):

Imię, nazwisko, zajmowane stanowisko	Rok	1 Wynagrodzenie stałe			2 Wynagrodzenie zmienne		3 Elementy nadzwyczajne	4 Fundusz Pracowniczy Provident	5 Ogółem
		Podstawowe	Zmienne	Benefity	Zmienne roczne	Zmienne kilkuletnie			
Siarhei Kostevitch, Przewodniczący Rady Dyrektorów (Dyrektor Generalny)	2024	217			420			7	644
	2023	213			792			6	1,011
Marios Christou, Dyrektor wykonawczy (Dyrektor finansowy)	2024	126			119			4	249
	2023	127			171			4	302
Costas Tziamalis, Dyrektor wykonawczy (Wiceprezes ASBIS)	2024	126			119			4	249
	2023	127			171			4	302
Julia Prihodko Dyrektor wykonawczy (Dyrektor ds. HR)	2024	58			37			2	97
	2023	58			50			2	110
Hanna Kaplan, Dyrektor wykonawczy	2024	84			41			2	127
	2023	43			-			1	44
Constantinos Petrides, Dyrektor niewykonawczy*	2024	32			-			-	32
	2023	21			-			-	21
Tasos Panteli, Dyrektor niewykonawczy	2024	19			-			-	19
	2023	26			-			-	26
Maria Petridou Dyrektor niewykonawczy	2024	19			-			-	19
	2023	26			-			-	26

\* Hanna Kaplan i Constantinos Petrides zostali powołani do Rady Dyrektorów w dniu 23 czerwca 2023 r.

### Informacje na temat przysługujących poszczególnym członkom zarządu i kluczowym menedżerom pozafinansowych składników wynagrodzenia

Wykonawczy członkowie rady dyrektorów mają prawo do samochodu służbowego oraz do ubezpieczenia zdrowotnego.

### Wskazanie istotnych zmian, które w ciągu ostatniego roku obrotowego nastąpiły w polityce wynagrodzeń, lub informację o ich braku

W 2024 roku nie było istotnych zmian w polityce wynagrodzeń Spółki.

### Ocena funkcjonowania polityki wynagrodzeń

Rada Dyrektorów pozytywnie ocenia funkcjonowanie polityki wynagrodzeń z punktu widzenia realizacji jej celów, w szczególności długoterminowego wzrostu wartości dla akcjonariuszy i stabilności funkcjonowania przedsiębiorstwa.

### Akcje posiadane przez członków Rady Dyrektorów

Poniższa tabela przedstawia informację o udziałach posiadanych przez Dyrektorów w naszym kapitale zakładowym według stanu na dzień publikacji niniejszego raportu rocznego:

Nazwisko	Ilość akcji	% głosów w kapitale
Siarhei Kostevitch (directly and indirectly) *	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	0,00%
Maria Petridou	0	0,00%

Nazwisko	Ilość akcji	% głosów w kapitale
Tasos Panteli	0	0,00%
Constantinos Petrides	0	0,00%

\*Siarhei Kostevitch jest posiadaczem akcji jako udziałowiec spółki KS Holdings Ltd.

Według najlepszej wiedzy Spółki członkowie Zarządu nie posiadają żadnych praw do akcji Spółki.

W 2024 roku miały miejsca żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów:

## KOMITETY

W skład komitetu audytu wchodziła Maria Petridou, Tasos Panteli i Constantinos Petrides (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Marios Christou (jako uczestnik), a przewodniczyła mu Maria Petridou. Komitet audytu odbywa posiedzenia co najmniej dwa razy do roku. Komitet audytu odpowiedzialny jest za monitoring i kontrolę wyników finansowych oraz sprawozdawczość dotyczącą tych wyników. Komitet audytu odbywa spotkania z naszymi biegłymi rewidentami i dokonuje przeglądu raportów biegłych rewidentów dotyczących naszych sprawozdań finansowych oraz systemów kontroli wewnętrznej.

Komitet audytu spotyka się z biegłymi rewidentami przynajmniej raz do roku.

W skład komitetu ds. wynagrodzeń wchodziła Tasos Panteli, Maria Petridou i Constantinos Petrides (dyrektorzy niewykonawczy) oraz Siarhei Kostevitch (jako uczestnik); jego przewodniczącym jest Tasos A. Panteli. Komitet ds. wynagrodzeń ustala i weryfikuje wysokość oraz strukturę pakietów wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych, wliczając opcje na akcje oraz warunki zawieranych z nimi kontraktów. Wynagrodzenia oraz warunki zatrudnienia Dyrektorów niewykonawczych ustalane są przez Radę Dyrektorów z należyтым uwzględnieniem interesu Akcjonariuszy i wyników Spółki. Komitet ds. wynagrodzeń wydaje również rekomendacje dla Rady Dyrektorów w zakresie alokacji opcji na akcje dla pracowników.

## ZMIANY W GŁÓWNYCH ZASADACH ZARZĄDZANIA

W 2024 roku nie było żadnych zmian w głównych zasadach zarządzania.

## LISTA WSZELKICH UMÓW PODPISANYCH Z DYREKTORAMI, DAJĄCYCH PRAWO DO KOMPENSACJI W PRZYPADKU REZYGNACJI LUB ZWOLNIENIA TAKIEJ OSOBY

Nie było żadnych zmian w warunkach świadczenia pracy żadnego z Dyrektorów.

## INFORMACJA O POSIADANIU PRZEZ DYREKTORÓW AKCJI PODMIOTÓW POWIĄZANYCH

Żaden z naszych Dyrektorów nie posiada akcji żadnej z naszych spółek zależnych innych niż ujawnione.

## PRACOWNICY

W 2024 roku zatrudnialiśmy średnio 2 779 pracowników, spośród których 308 było zatrudnionych przez Spółkę, a pozostali w innych siedzibach Spółki na świecie.

Podział pracowników ze względu na obowiązki w 2024 i 2023 wygląda następująco:

	2024	2023
Sprzedaż i marketing	1 540	1 484
Administracja i IT	433	419
Finanse	225	213
Logistyka	581	557
<b>OGÓŁEM</b>	<b>2 779</b>	<b>2 673</b>

## 5. GŁÓWNI AKCJONARIUSZE I TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

### GŁÓWNI AKCJONARIUSZE

Poniższa tabela przedstawia akcjonariuszy posiadających co najmniej 5% akcji według stanu 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 Sjarhei Kostevitch jest posiadaczem akcji jako udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

\*\* Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązany

### INFORMACJE O ZMIANACH LICZBY AKCJI POSIADANYCH PRZEZ GŁÓWNYCH AKCJONARIUSZY W 2024 ROKU:

W dniu 2 kwietnia 2024 r. Rada Dyrektorów ASBIS otrzymała dwa zawiadomienia o nabyciu w dniu 27 marca 2024 r. 25 050 akcji Spółki, w wyniku czego Fundacja Rodziny Zbigniewa Juroszka wraz ze spółką dominującą i podmiotami powiązany przekroczyła 5% ogólnej liczby głosów w ASBISc Enterprises PLC. Poza wyżej wymienioną zmianą nie nastąpiły żadne inne zmiany w liczbie akcji posiadanych przez głównych akcjonariuszy w 2024 r.

Poza wyżej wymienioną zmianą, w 2024 roku nie nastąpiły żadne inne zmiany w liczbie akcji posiadanych przez znaczących akcjonariuszy.

### Transakcje z podmiotami powiązany

W roku zakończonym 31 grudnia 2024 Spółka nie zawarła żadnych istotnych transakcji z podmiotami powiązany, innych niż transakcje typowe i rutynowe. Informacje o transakcjach biznesowych prowadzonych w toku normalnej działalności zawarte są w notach do zbadanego sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

W 2024 roku miał miejsce szereg transakcji pomiędzy Spółką a jej jednostkami zależnymi oraz pomiędzy jednostkami zależnymi. Zdaniem Spółki wszystkie te transakcje zostały zawarte na warunkach nieodbiegających od warunków rynkowych a ich rodzaj i warunki wynikały z bieżących potrzeb i działań Spółki i Grupy, takich jak umowy odnoszące się do nabycia towarów do dalszej dystrybucji do klientów zewnętrznych. Wszystkie takie transakcje i dotyczące ich niezapłacone salda zostały usunięte ze Sprawozdania Finansowego załączonego do niniejszego Raportu Roczno, oraz, w rezultacie, nie miały żadnego wpływu na nasze skonsolidowane wyniki finansowe i na naszą sytuację finansową jako całość.

## 6. INFORMACJE FINANSOWE

### POSTĘPOWANIA SĄDOWE

Obecnie nie toczą się żadne istotne postępowania dotyczące Spółki lub innych członków Grupy.

### INFORMACJE O POŻYCZKACH UDZIELONYCH STRONOM TRZECIM

W roku zakończonym 31 grudnia 2024 nie przyznaliśmy żadnych pożyczek podmiotom trzecim innym niż nasze spółki zależne, co do których informacje przedstawione są w innej części niniejszego raportu (zbadane sprawozdanie finansowe).

## INFORMACJE O UDZIELONYCH GWARANCJACH

Udzielamy pewnych gwarancji naszym dostawcom oraz organom celnym. Wszystkie nasze gwarancje są uwzględnione w sekcji sprawozdanie finansowe tego raportu rocznego.

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 31 grudnia 2024 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 278 716 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 31 grudnia 2024 roku wyniosła 48 073 USD – jak wskazano w nocie 20 do sprawozdania finansowego.

## OCENA ZARZĄDZANIA ZASOBAMI FINANSOWYMI (Z UWZGLĘDNIENIEM ZDOLNOŚCI DO SPŁATY ZOBOWIĄZAŃ) ORAZ INFORMACJA O DZIAŁANIACH PODJĘTYCH W CELU UNIKNIĘCIA RYZYK

Niniejsze informacje zostały przedstawione w nocie 36 sprawozdania finansowego do niniejszego raportu rocznego, pod nagłówkiem „Zarządzanie Ryzykiem Finansowym”.

## OCENA MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMIERZEŃ INWESTYCYJNYCH

Spółka zrealizowała wszystkie aktualne inwestycje w latach poprzednich i w 2024 roku ma zamiar rosnąć organicznie. W związku z tym nie ma ryzyk związanych z realizacją bieżących zamierzeń inwestycyjnych.

## CHARAKTERYSTYKA STRUKTURY AKTYWÓW I PASYWÓW SKONSOLIDOWANEGO BILANSU SPÓŁKI, W TYM Z PUNKTU WIDZENIA PŁYNNOŚCI SPÓŁKI

Struktura aktywów i pasywów w bilansie, w tym z punktu widzenia płynności Spółki została omówiona w szczegółach w sprawozdaniu finansowym załączonym do niniejszego raportu rocznego:

- nota 36 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.1. Ryzyko kredytowe
- nota 36 – Zarządzanie ryzykiem finansowym – punkt 1.3. Ryzyko płynności

## INFORMACJA O STRUKTURZE GŁÓWNYCH DEPOZYTÓW I INWESTYCJI KAPITAŁOWYCH W 2024 ROKU

Nie było depozytów innych niż ujawnione jako objęte zastawem w sprawozdaniu finansowym do niniejszego raportu rocznego.

Nie było inwestycji kapitałowych innych niż te ujawnione w nocie 35 do sprawozdania finansowego załączonego do niniejszego raportu rocznego.

## INFORMACJA O ISTOTNYCH POZYCJACH POZABILANSOWYCH WEDŁUG STANU NA DZIEŃ 31 GRUDNIA 2024

Według stanu na dzień 31 grudnia 2024 r. nie było żadnych istotnych pozycji pozabilansowych, innych niż gwarancje bankowe przedstawione w nocie 20 do zbadanego sprawozdania finansowego.

## POLITYKA DYWIDENDY

Nasza polityka dywidendowa zakłada wypłatę dywidendy na poziomie odzwierciedlającym nasz wzrost i plany rozwoju, przy zachowaniu rozsądnego poziomu płynności.

W dniu 8 maja 2024 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy podjęło uchwałę o wypłacie dywidendy finalnej za rok zakończony 31 grudnia 2023 r. w wysokości 0,30 USD na akcję, zgodnie z rekomendacją Rady Dyrektorów Spółki.

Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy przyjęło również decyzję Rady Dyrektorów o zatwierdzeniu dywidendy zaliczkowej w wysokości 0,20 USD na akcję, wypłaconej w grudniu 2023 r. Tym samym łączna wypłata dywidendy z zysku Spółki za 2023 r. wyniosła 0,50 USD na akcję – najwięcej w historii Spółki.

W dniu 6 listopada 2024 r. Rada Dyrektorów Spółki podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków za 2024 r. Dywidenda zaliczkowa w wysokości 0,20 USD na akcję została wypłacona 5 grudnia 2024 r. Dniem ustalenia prawa do dywidendy zaliczkowej był 25 listopada 2024 r.

W dniu 27 marca 2025 roku Zarząd Spółki podjął decyzję o zarekomendowaniu Zwyczajnemu Walnemu Zgromadzeniu Akcjonariuszy wypłaty finalnej dywidendy z zysku Spółki za 2023 rok w wysokości 0,30 USD na akcję.

Wypłata wszelkich dywidend w przyszłości będzie wyłącznie w gestii Rady Dyrektorów oraz Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy po rozważeniu różnorodnych czynników, takich jak perspektywy firmy, przyszłe dochody, potrzeby pieniężne, sytuacja finansowa, plany ekspansji oraz wymogi prawa cypryjskiego.

Prawo cypryjskie nie ogranicza dywidendy, która może zostać wypłacona, poza przepisem, który stwierdza, że może ona zostać wypłacona jedynie z zysków i nie może być wyższa niż rekomendacja Rady Dyrektorów.

Przez ostatnie lata grupa zawsze stosowała stałą politykę dywidendową, nie płacąc więcej niż 50% zysku z poprzedniego roku.

## ISTOTNE UMOWY

W 2024 roku Spółka nie zawarła znaczących umów.

## CZĘŚĆ II

### 7. PODSTAWOWE USŁUGI KSIĘGOWE I WYNAGRODZENIE ZA TE USŁUGI

Grupa zawiera umowy ze swoim głównym audytorem, KPMG Limited, jak również z innymi audytorami spółek Grupy, w celu przeglądu śródrocznych (okres kończący się 30 czerwca) oraz audytu rocznych sprawozdań finansowych (rok obrotowy kończący się 31 grudnia).

Ostatnia umowa została podpisana 04 listopada 2024 r.

Poniższa tabela zawiera podsumowanie usług księgowych oraz wynagrodzenia za te usługi za dwanaście miesięcy zakończonych 31 grudnia 2023 i 2022 roku:

(USD)	2024	2023
Wynagrodzenie Audytorów w związku z raportem rocznym <sup>(1)</sup>	800	574
Wynagrodzenie Audytorów w związku z doradztwem podatkowym	13	25
Wynagrodzenie Audytorów w związku z innymi usługami	11	-
<b>Wynagrodzenie ogółem</b>	<b>824</b>	<b>599</b>

<sup>(1)</sup> Pozycje w tabeli obejmują wydatki i wynagrodzenia za świadczone usługi (np. w odniesieniu do przeglądu i badania sprawozdań finansowych) w okresach objętych przez rok obrotowy, niezależnie od daty faktury wystawionej za te usługi i wydatki.

## 8. OŚWIADCZENIE ASBISc ENTERPRISES PLC NA TEMAT INFORMACJI NIEFINANSOWYCH ZA ROK 2023

Zgodnie z art. 55.2b Ustawy o Rachunkowości, która implementuje postanowienia Dyrektywy Unijnej nr 2014/95/ do polskiego prawa, ASBISc Enterprises Plc przedstawia odrębnie sprawozdanie skonsolidowane na temat informacji niefinansowych za 2024 rok.

Raport w sposób kompletny obejmuje informacje niefinansowe dotyczące Grupy ASBISc Enterprises Plc w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2024 roku. Raport jest dostępny na stronie internetowej Spółki <http://inwestor.asbis.pl/csr-raporty>

---

**Siarhei Kostevitch**

Przewodniczący Rady Dyrektorów,  
Dyrektor Generalny  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Marios Christou**

Dyrektor Finansowy  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Constantinos Tziamalīs**

Wiceprezes ASBIS  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Julia Prihodko**

Dyrektor ds. HR  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Hanna Kaplan**

Członek Rady Dyrektorów

## 9. OŚWIADCZENIA RADY DYREKTORÓW

Zgodnie z wymogami Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 roku w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, Rada Dyrektorów ASBISc Enterprises Plc niniejszym oświadcza, że:

- wedle jej najlepszej wiedzy roczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową i finansową Grupy oraz jej wyniki działalności,
- Doroczne sprawozdanie Rady Dyrektorów z działalności zawiera prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć Grupy oraz jej sytuacji, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka,
- Spółka przestrzega przepisów dotyczących powołania, składu i funkcjonowania komitetu audytu, w tym dotyczących spełnienia przez jego członków kryteriów niezależności oraz wymagań odnośnie posiadania wiedzy i umiejętności z zakresu branży, w której działa ASBISc Enterprises Plc oraz w zakresie rachunkowości lub badania sprawozdań finansowych,
- Komitet audytu wykonywał zadania przewidziane w obowiązujących przepisach,
- Firma audytorska oraz członkowie zespołu wykonującego badanie spełniali warunki do sporządzenia bezstronnego i niezależnego sprawozdania z badania rocznego skonsolidowanego sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi przepisami, standardami wykonywania zawodu i zasadami etyki zawodowej,
- są przestrzegane obowiązujące przepisy związane z rotacją firmy audytorskiej i kluczowego biegłego rewidenta oraz obowiązkowymi okresami karencji,
- Spółka posiada politykę w zakresie wyboru firmy audytorskiej oraz politykę w zakresie świadczenia na rzecz emitenta przez firmę audytorską, podmiot powiązany z firmą audytorską lub członka jego sieci dodatkowych usług niebędących badaniem, w tym usług warunkowo zwolnionych z zakazu świadczenia przez firmę audytorską.

---

**Siarhei Kostevitch**

Przewodniczący Rady Dyrektorów,  
Dyrektor Generalny  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Marios Christou**

Dyrektor Finansowy  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Constantinos Tziamalis**

Wiceprezes ASBIS  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Julia Prihodko**

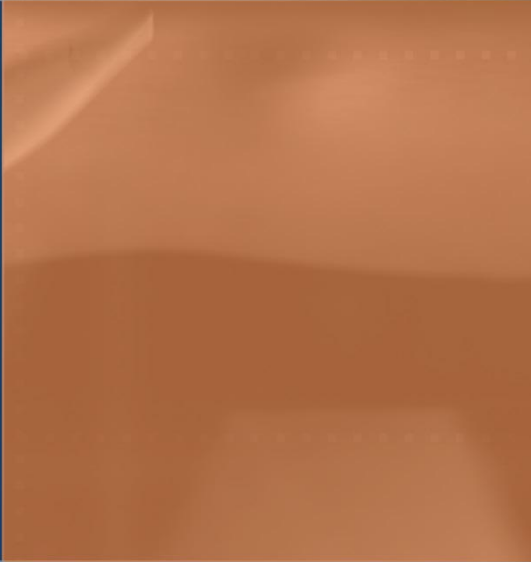
Dyrektor ds. HR  
Członek Rady Dyrektorów

---

**Hanna Kaplan**

Członek Rady Dyrektorów

Limassol, 27 marca 2025 r.



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