

ASBIS[®]

SUCCESS THROUGH FOCUS

RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES DZIEWIĘCIU MIESIĘCY

ZAKOŃCZONY 30 WRZEŚNIA 2024 R.

Limassol, 6 listopada 2024 r.



SPIS TREŚCI

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	3
CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY	4
1. WPROWADZENIE.....	4
2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2024.....	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE	7
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	10
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY	11
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI	11
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY	12
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO	12
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	12
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	13
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	13
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI.....	13
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	13
14. INFORMACJA O ZMIANACH ZOBOWIĄZAŃ WARUNKOWYCH LUB AKTYWÓW WARUNKOWYCH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO ZAKOŃCZENIU OSTATNIEGO ROKU OBROTOWEGO	14
15. POZOSTAŁE INFORMACJE ISTOTNE DLA OCENY SYTUACJI KADROWEJ, GOSPODARCZEJ I FINANSOWEJ SPÓŁKI, A TAKŻE JEJ WYNIKÓW FINANSOWYCH	14
16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 WRZEŚNIA 2024 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU.....	27

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

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

PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

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

DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

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

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

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

PREZENTACJA WALUT

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

STWIERDZENIA ODNOŚĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

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

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

1. WPROWADZENIE

ASBISc Enterprises Plc jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów branży informatycznej („IT”) na rynkach wschodzących Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki (EMEA): Europie Środkowo-Wschodniej, republikach nadbałtyckich, krajach byłego Związku Radzieckiego, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, łączącym szeroki zasięg geograficzny działalności z szerokim portfolio produktów dystrybuowanych w modelu "one-stop-shop". Nasza działalność koncentruje się w następujących krajach: Kazachstan, Ukraina, kraje Bliskiego Wschodu (tj. Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar i inne państwa Zatoki Perskiej), Słowacja, Polska, Czechy, Kaukaz (Armenia, Azerbejdżan, Gruzja), Rumunia, Chorwacja, Słowenia, Bułgaria, Serbia, Węgry, i Łotwa.

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Apple, 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 i LORGAR.

ASBISc rozpoczął działalność w 1990 r. W 1995 r. założona została spółka holdingowa na Cyprze, a Grupa przeniósła siedzibę do Limassol. Poprzez dwa główne centra dystrybucyjne (w Czechach i w Zjednoczonych Emiratach Arabskich) nasza cypryjska centrala wspiera i nadzoruje działalność sieci placówek, składającej się z 31 magazynów w 34 krajach. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

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

2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2024

Zakończyliśmy III kwartał 2024 r., który okazał się równie wymagający, jak poprzedni kwartał. Kluczowymi problemami, z którymi musieliśmy się zmierzyć w tym okresie, były negatywny wpływ nowych realiów rynkowych w Kazachstanie, kontynuacja wojny na Ukrainie i rosnąca eskalacja na Bliskim Wschodzie.

Mówiąc o Kazachstanie warto wspomnieć, że gwałtowny spadek sprzedaży został spowodowany nie tylko nielegalnym handlem, ale także nowymi przepisami kredytowymi wprowadzonymi przez rząd w Kazachstanie, które miały na celu kontrolę kredytu konsumenckiego i w rezultacie znacznie utrudniły sprzedaż. Pomimo naszych wysiłków w celu znalezienia rozwiązania, wydaje się, że te nowe regulacje pozostaną w mocy przez jakiś czas, aż decydenci zdecydują się ponownie złagodzić wprowadzone przepisy. Ściśle współpracujemy z naszymi dostawcami i władzami lokalnymi nad niektórymi rozwiązaniami, które naszym zdaniem poprawią sytuację na rynku. Pracujemy również nad rozwiązaniami w zakresie instrumentów finansowych, które wesprą nasze sieci sklepów iSpace, dzięki czemu klienci będą mogli łatwiej kupować nasze produkty. Rozważamy również wydłużenie gwarancji na sprzedawane produkty, aby uświadomić konsumentom różnicę między zakupem legalnym a zakupem od nieautoryzowanych sprzedawców i pośredników.

Niezależnie od tego zauważyliśmy znaczące wysiłki ze strony lokalnego rządu, który dostarczył zaawansowane serwery komputerowe w celu wzmocnienia infrastruktury celnej i zwiększenia wydajności.

Na Ukrainie, naszym drugim co do wielkości rynku, trwająca wojna negatywnie wpływa na nasze operacje biznesowe. Nasze podejście do rynku ukraińskiego się nie zmienia, pomimo trwającej wojny. Nadal inwestujemy w tym kraju, w nadziei na lepsze warunki do prowadzenia biznesu w przyszłości. Ponadto spodziewamy się, że po zakończeniu wojny Spółka będzie jednym z największych beneficjentów związanych z odbudową infrastruktury IT na Ukrainie.

Patrząc na wyniki za III kwartał 2024 r., przychody wyniosły 722,5 mln USD (spadek o 6,4% w porównaniu z III kwartałem 2023 r.). Marża zysku brutto spadła do 7,64% z 7,99% w III kw. 2023 r. Zysk operacyjny (EBIT) spadł o 31,7% i osiągnął 19,0 mln USD w porównaniu do 27,8 mln USD w III kw. 2023 r. Zysk netto wyniósł 9,485 mln USD w porównaniu do 22,2

mln USD w III kw. 2023 r. W tym miejscu chcieliśmy przypomnieć, że na nasz zysk netto w III kw. ubiegłego roku pozytywnie wpłynęło prawie 6 mln USD zysku ze sprzedaży aktywów trwałych (sprzedaż nieruchomości na Cyprze i w Czechach).

W okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. ASBIS wygenerował przychody w wysokości 2 081 618 mln USD (spadek o 4,0% w porównaniu do okresu dziewięciu miesięcy 2023 r.) i osiągnął zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 29,6 mln USD w porównaniu do 50,9 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Sprzedaż netto w ujęciu kwartał do kwartału spadła głównie z powodu spadku przychodów w regionie Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP). Regiony Wspólnoty Niepodległych Państw i Europy Środkowo-Wschodniej (CEE) zachowały największy udział w przychodach Grupy.

W III kw. 2024 r. wiele linii produktów odnotowało spadek w ujęciu rok do roku. Liderem sprzedaży Spółki pozostały smartfony, a następnie procesory i laptopy.

Analiza według krajów pokazuje spadek na głównych rynkach naszej działalności. Jednak w niektórych krajach, takich jak Polska, Azerbejdżan, Czechy i Mołdawia, wygenerowaliśmy silny wzrost ponad dwucyfrowy wzrost III kw. 2024 r.

Jeśli chodzi o nasze własne marki, stale je rozwijamy i dążymy do generowania wyższych przychodów i zysków brutto.

- **AENO** wykazało prawie identyczny przychód w III kwartale 2024 r. w porównaniu z III kwartałem 2023 r. Aeno wprowadziło na rynek swój flagowy produkt, inteligentną wagę CR1S GastroLab. W III kwartale 2024 r. AENO zintensyfikowało swoją działalność na rynku w Polsce. Marka zwiększyła sprzedaż w nowych regionach, takich jak Kazachstan, Kenia i Afryka. W Bułgarii AENO zawarło umowę z Ozone w celu rozpoczęcia promocji marki przez afilianta. AENO uruchomiło również sprzedaż online i offline w Czarnogórze.
- **Canyon** w III kwartale 2024 r. odnotował znaczny wzrost wyników sprzedaży po wdrożeniu kompleksowej strategii rozwoju kanałów sprzedaży i ulepszonych systemu zarządzania zapasami. Przychody wzrosły o 69% w porównaniu z III kwartałem 2023 r. Kluczowymi czynnikami tego wzrostu są silny popyt na powerbanki, a także zegarki dla dzieci, zestawy słuchawkowe i myszy komputerowe. Kategorie te ugruntowały swoją pozycję liderów w portfolio Canyon.
- **Prestigio Solutions** kontynuowało rozwój regionu Europy Środkowo-Wschodniej w kanale B2B. W III kwartale 2024 r. Prestigio Solutions i powiązane marki osiągnęły 66% wzrostu przychodów i 63% wzrostu zysku brutto w porównaniu z III kwartałem 2023 r. Ponadto w ciągu pierwszych dziewięciu miesięcy 2024 r. osiągnęło 52,4% wzrostu przychodów i 48,7% wzrostu zysku brutto w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku. W III kwartale 2024 r. Prestigio Solutions wprowadziło na rynek nowy komputer Prestigio Solutions PC for Multiboards, Note3 – najnowsze oprogramowanie do paneli interaktywnych, tablety PC, nowe panele interaktywne – Multiboard Light Gen 5 i Tablet Light PSTA111 – 8-calowy kompaktowy tablet zaprojektowany z myślą o płynnej pracy i maksymalnej mobilności.
- **Lorgar** w III kwartale 2024 r. pomyślnie zakończył odświeżenie swojej marki, co oznacza znaczące zmiany w wielu obszarach. Transformacja obejmuje nowe hasło, zmianę nazwy oprogramowania i zaktualizowany kolor marki. W rezultacie Lorgar przeszedł kompleksowy update, z aktualizacjami swojej witryny internetowej, opakowań produktów, platformy Lorgar i sprzętu. Zespół ds. rozwoju produktów osiągnął również ważny kamień milowy, kończąc swoją mapę drogową, która obejmuje ponad 30 nowych produktów w 9 różnych kategoriach, w tym sprzęt wyścigowy, komputery do gier i monitory do gier. W III kwartale 2024 r. i okresie dziewięciu miesięcy przychody pozostały stabilne w porównaniu z poprzednimi okresami, ponieważ firma skupiła się na wyprzedaży starych zapasów (z poprzednim brandingiem). Oczekuje się, że proces ten zakończy się w drugim półroczu 2024 r., w którym to momencie Lorgar przewiduje wzrost przychodów, gdy nowe produkty staną się dostępne w magazynie pod koniec tego roku.
- **AROS** kontynuował rozwój swojej nowej strategii, co oznacza niestandardowe aplikacje robotyczne skoncentrowane na użytkowniku końcowym. W III kw. 2024 r. AROS zainwestował w oprogramowanie do modelowania 3D, oprogramowanie do symulacji 3D, oprogramowanie do planowania projektów i niestandardową aplikację demonstracyjną do paletyzacji robotów, której ukończenie planowane jest na I kw. 2025 r. W III kw. 2024 r. AROS kontynuował budowę nowego centrum inżynieryjnego w Grecji, której ukończenie planowane jest na I kw. 2025 r.

W III kw. 2024 r. oraz w okresie od 7 sierpnia 2024 r. do daty niniejszego raportu Spółka doświadczyła innych ważnych wydarzeń biznesowych:

- ASBIS uruchomił segment Green Energy Solutions i rozszerzył swoje portfolio o produkty zielonej energii, wspierając rozwój odnawialnych źródeł energii na swoich rynkach. Grupa rozpoczęła sprzedaż modułów fotowoltaicznych, falowników fotowoltaicznych oraz systemów magazynowania energii BESS i ładowarek EV.
- Breezy, wiodący gracz na rynku elektroniki odnawianej i spółka zależna ASBIS, podpisała umowę o współpracy z siecią RTV EURO AGD, liderem sieci detalicznych elektroniki i AGD w Polsce.

- ASBIS osiągnął znaczący kamień milowy, uzyskując status Elite Partner w JAMF, globalnym liderze rozwiązań do zarządzania urządzeniami Apple. JAMF zapewnia najnowocześniejsze, kompleksowe rozwiązanie do zarządzania urządzeniami Apple, w tym iOS, macOS i Apple TV.
- ASBIS podwoił liczbę linii produktów swojej własnej marki gier Lorgar i wkroczył na szybko rozwijający się segment rynku gier wyścigowych, który według szacunków wzrośnie o 15,84 mld USD do 2028 r.
- ASBIS sfinalizował umowę dystrybucyjną z Blackview, wiodącym producentem smartfonów z siedzibą w Chinach. Na mocy tej umowy ASBIS będzie odpowiedzialny za dystrybucję produktów Blackview, w tym tabletów PC, klawiatur, inteligentnych zegarków, smartfonów i zestawów słuchawkowych Bluetooth TWS. Ta kompleksowa umowa dystrybucyjna obejmuje 60 krajów obejmujących WNP, Europę Wschodnią i region Adriatyku, a także Bliski Wschód i Afrykę.
- ASBIS otworzył drugi sklep Prestigio Plaza w Limassol na Cyprze, który jest szóstym sklepem w sieci sklepów premium obejmującej Republikę Południowej Afryki, Cypr i Kazachstan. Nowy sklep działa w oparciu o koncepcję SiS (sklep w sklepie) i znajduje się na prominentnej ulicy handlowej w Limassol.
- ASBIS podpisał umowę dystrybucyjną z Buydeem, liderem w kilku kategoriach małych urządzeń kuchennych na rynkach azjatyckich. Dystrybucja obejmie 31 krajów – rynki Europy Zachodniej, Europy Środkowej i Wschodniej (w tym Polskę, Ukrainę, Portugalię, Austrię, Niemcy, Gruzję, Litwę i Łotwę) oraz rynki azjatyckie (takie jak Azerbejdżan, Tadżykistan, Turkmenistan i Uzbekistan, a także rynek południowoafrykański).

Kontynuujemy naszą politykę dywidendową, której efektem jest decyzja Rady Dyrektorów o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków Spółki za 2024 r. w wysokości 0,20 USD za akcję. Jest to zgodne z naszą strategią nagradzania naszych długoletnich inwestorów. Chcemy kontynuować naszą politykę wypłat wysokich dywidend, zawsze w połączeniu z silnymi przepływami pieniężnymi.

Główny cel ASBIS na resztę 2024 roku pozostaje niezmienny - utrzymać, a nawet wzmocnić swój udział w rynku na głównych rynkach regionów Europy Środkowo-Wschodniej i WNP. Zamierzamy nadal rozwijać nasze własne marki, ale także nowe jednostki biznesowe, takie jak Breezy i AROS.

Naszym głównym celem jest zbudowanie silnego fundamentu i kompetentnych zespołów do rozwoju biznesu w ciągu najbliższych 3-5 lat

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2024:

- W III kw. 2024 przychody spadły o 6,4% do 722 483 USD z 771 800 USD w III kw. 2023.
- W III kw. 2024 zysk brutto spadł o 10,4% do 55 226 USD z 61 668 USD w III kw. 2023.
- W III kw. 2024 marża zysku brutto spadła do poziomu 7,64% z 7,99% w III kw. 2023.
- W III kw. 2024 koszty sprzedaży wzrosły o 8,1% do 21 487 USD z 19 878 USD w III kw. 2023.
- W III kw. 2024 koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 5,5% do 14 737 USD z 13 973 USD w III kw. 2023.
- W III kw. 2024 EBITDA była dodatnia i wyniosła 21 172 USD w porównaniu do 29 735 USD w III kw. 2023.
- W wyniku spadku przychodów i zysku brutto oraz nadal wysokich kosztów odsetkowych i wyższej efektywnej stawki podatkowej, zysk netto Spółki po opodatkowaniu wyniósł 9 485 USD w porównaniu do 22 239 USD w III kw. 2023 r.

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

Region	III kw. 2024	III kw. 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	291 684	385 172	-24,3%
Europa Środkowo-Wschodnia	216 578	189 047	14,6%
Bliski Wschód i Afryka	127 511	123 551	3,2%
Europa Zachodnia	71 413	69 280	3,1%
Pozostałe	15 297	4 751	221,9%
Ogółem	722 483	771 800	-6,4%

Główne wydarzenia w okresie dziewięciu miesięcy zakończonym 30 września 2024:

- Przychody spadły o 4,0% do 2 081 618 USD z 2 167 939 USD w I-III kw. 2023.
- Zysk brutto spadł o 6,8% do 165 795 USD z 177 903 USD w I-III kw. 2023.
- Marża zysku brutto spadła do poziomu 7,96% z 8,21% w I-III kw. 2023.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 7,4% do 62 352 USD z 58 065 USD w I-III kw. 2023.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6,4% do 44 666 USD z 41 995 USD w I-III kw. 2023.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 65 254 USD w porównaniu do 83 543 USD w I-III kw. 2023.
- W wyniku spadku przychodów i zysku brutto oraz nadal wysokich kosztów odsetkowych i zwiększonej efektywnej stawki podatkowej, zysk netto Spółki po opodatkowaniu wyniósł 29 617 USD w porównaniu do 50 866 USD w I-III kw. 2023r. Wyniki te odzwierciedlają trudną sytuację na naszych głównych rynkach, z którymi musieliśmy się zmierzyć, oraz słabszy popyt w wielu krajach regionu EMEA.

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

Region	I-III kw. 2024	I-III kw. 2023	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	864 691	1 114 401	-22,4%
Europa Środkowo-Wschodnia	588 788	529 364	11,2%
Bliski Wschód i Afryka	362 339	318 012	13,9%
Europa Zachodnia	229 502	188 778	21,6%
Pozostałe	36 298	17 384	108,8%
Ogółem	2 081 618	2 167 939	-4,0%

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

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

Marża zysku brutto

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

EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem)

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

EBITDA

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

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

3. WYBRANE DANE FINANSOWE

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

- Poszczególne pozycje sprawozdania z sytuacji finansowej – przeliczone po kursie średnim Narodowego Banku Polskiego na dzień bilansowy 31 grudnia 2023: 1 USD = 3,9350 PLN oraz 1 EUR = 4,3480 PLN i na dzień 30 września 2024: 1 USD = 3,8193 PLN oraz 1 EUR = 4,2791 PLN.

- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 stycznia do 30 września 2023: 1 USD = 4,2337 PLN oraz 1 EUR = 4,5773 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 września 2024: 1 USD = 3,9600 PLN oraz 1 EUR = 4,3022 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla II kw. 2024 oraz dla II kw. 2023 – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 kwietnia do 30 września 2024: 1 USD = 3,8842 PLN oraz 1 EUR = 4,2847 PLN a dla okresu pomiędzy 1 kwietnia a 30 września 2023: 1 USD = 4,1589 PLN oraz 1 EUR = 4,5058 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 września 2024			Okres od 1 stycznia do 30 września 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	2 081 618	8 243 207	1 916 055	2 169 939	9 178 403	2 005 200
Koszt własny sprzedaży	(1 915 823)	(7 586 659)	(1 763 446)	(1 990 036)	(8 425 215)	(1 840 652)
Zysk brutto	165 795	656 548	152 608	177 903	753 188	164 549
<i>Marża zysku brutto</i>	7,96%			8,21%		
Koszty sprzedaży	(62 352)	(246 914)	(57 393)	(58 065)	(245 830)	(53 706)
Koszty ogólnego zarządu	(44 666)	(176 877)	(41 113)	(41 995)	(177 794)	(38 843)
Zysk z działalności operacyjnej	58 777	232 757	54 102	77 843	329 564	72 000
Koszty finansowe	(23 428)	(92 775)	(21 565)	(26 090)	(110 457)	(24 132)
Przychody finansowe	1 122	4 443	1 033	1 847	7 820	1 708
Zrealizowana strata kursowa dotycząca zlikwidowanych operacji zagranicznych	(10)	(40)	(9)	0	0	0
Pozostałe zyski i straty	490	1 940	451	6 955	29 445	6 433
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(343)	(1 358)	(316)	60	254	55
Zysk przed opodatkowaniem	36 608	144 968	33 696	60 615	256 626	56 065
Podatek dochodowy	(6 991)	(27 684)	(6 435)	(9 749)	(41 274)	(9 017)
Zysk po opodatkowaniu	29 617	117 283	27 261	50 866	215 351	47 048
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(296)	(1 172)	(272)	(326)	(1 380)	(302)
Akcjonariuszom spółki dominującej	29 913	118 455	27 534	51 192	216 732	47 349
Sposób obliczenia EBIT I EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	36 608	144 968	33 696	60 615	256 626	56 065
Koszty finansowe/netto	22 316	88 371	20 541	24 243	102 638	22 423
Pozostałe zyski i straty	(490)	(1 940)	(451)	(6 955)	(29 445)	(6 433)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	343	1 358	316	(60)	(254)	(55)
EBIT za okres	58 777	232 757	54 102	77 843	329 564	72 000
Amortyzacja	6 140	24 314	5 652	5 077	21 494	4 696
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	337	1 335	310	623	2 638	576
EBITDA za okres	65 254	258 406	60 064	83 543	353 696	77 272
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
	(centy)	(grosze)	(centy)	(centy)	(grosze)	(centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	53,90	213,44	49,61	91,92	389,16	85,02

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(9 901)	(39 208)	(9 114)	(37 251)	(157 710)	(34 455)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(12 769)	(50 565)	(11 753)	(3 998)	(16 926)	(3 698)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(21 235)	(84 091)	(19 546)	(23 345)	(98 836)	(21 593)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(43 905)	(173 864)	(40 413)	(64 594)	(273 472)	(59 745)
Środki pieniężne na początek okresu	108 306	428 892	99 692	92 352	390 991	85 419
Środki pieniężne na koniec okresu	64 401	255 028	59 279	27 758	117 519	25 674
	Stan na 30 września 2024			Stan na 31 grudnia 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	865 075	3 303 981	772 121	931 214	3 664 327	842 762
Aktywa trwałe	86 633	330 877	77 324	81 264	319 774	73 545
Aktywa ogółem	951 708	3 634 858	849 445	1 012 478	3 984 101	916 307
Zobowiązania	660 784	2 523 732	589 781	731 266	2 877 532	661 806
Kapitały własne	290 924	1 111 126	259 663	281 212	1 106 569	254 501

(w tys. USD)	Okres od 1 lipca do 30 września 2024			Okres od 1 lipca do 30 września 2023		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	722 483	2 806 268	654 946	771 800	3 209 813	712 368
Koszt własny sprzedaży	(667 257)	(2 591 760)	(604 882)	(710 132)	(2 953 344)	(655 449)
Zysk brutto	55 226	214 509	50 064	61 668	256 469	56 919
<i>Marża zysku brutto</i>	7,64%			7,99%		
Koszty sprzedaży	(21 487)	(83 460)	(19 478)	(19 878)	(82 670)	(18 347)
Koszty ogólnego zarządu	(14 737)	(57 241)	(13 359)	(13 973)	(58 112)	(12 897)
Zysk z działalności operacyjnej	19 002	73 808	17 226	27 817	115 687	25 675
Koszty finansowe	(7 602)	(29 528)	6 891)	(8 636)	(35 916)	(7 971)
Przychody finansowe	368	1 429	334	512	2 129	473
Pozostałe zyski i straty	139	540	126	6 149	25 573	5 676
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(192)	(746)	(174)	342	1 422	316
Zysk przed opodatkowaniem	11 715	45 503	10 620	26 185	108 900	24 169
Podatek dochodowy	(2 230)	(8 662)	(2 022)	(3 945)	(16 407)	(3 641)
Zysk po opodatkowaniu	9 485	36 842	8 598	22 239	92 493	20 527
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(183)	(711)	(166)	(129)	(536)	(119)
Akcjonariuszom spółki dominującej	9 668	37 552	8 764	22 368	93 026	20 646
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	11 715	45 503	10 620	26 184	108 896	24 168
Koszty finansowe/netto	7 234	28 098	6 558	8 124	33 787	7 498
Pozostałe zyski i straty	(139)	(540)	(126)	(6 149)	(25 573)	(5 676)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	192	746	174	(342)	(1 422)	(316)
EBIT za okres	19 002	73 808	17 226	27 817	115 687	25 675
Amortyzacja	2 054	7 978	1 862	1 778	7 394	1 641
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	116	451	105	140	582	129
EBITDA za okres	21 172	82 236	19 193	29 735	123 664	27 445

	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	17,42	67,66	15,79	40,19	167,14	37,10

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	56 216	218 354	50 961	3 325	13 828	3 069
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3 462)	(13 447)	(3 138)	5 885	24 475	5 432
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	10 353	40 213	9 385	3 294	13 699	3 040
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	63 107	245 120	57 208	12 504	52 002	11 541
Środki pieniężne na początek okresu	1 294	5 026	1 173	15 254	63 439	14 079
Środki pieniężne na koniec okresu	64 401	250 142	58 380	27 758	115 442	25 621

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

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

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

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

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

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

- 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 ten podmiot, 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 ten podmiot, 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 ten podmiot w celu rozszerzenia naszej działalności detalicznej.
- W dniu 9 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 ten podmiot w celu rozwoju rozwiązań informatycznych

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

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

Pomimo bardzo trudnej sytuacji rynkowej i niezrealizowania się kilku założeń w opublikowanej prognozie finansowej na 2024 r., Rada Dyrektorów nadal uważa prognozę za możliwą do zrealizowania, na dzień publikacji raportu. Jeśli jednak okaże się, że do grudnia bieżącego roku nie będziemy w stanie osiągnąć oczekiwanych wyników, wówczas możemy zdecydować się na zmianę prognozy.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W okresie trzech miesięcy zakończonym 30 września 2024 Spółka nie wypłacała dywidendy.

W dniu 6 listopada 2024 r. Rada Dyrektorów Spółki podjęła decyzję o wypłacie dywidendy zaliczkowej z zysków za 2024 r. w wysokości 0,20 USD za akcję. Dniem ustalenia prawa akcjonariuszy do otrzymania tej dywidendy jest 25 listopada 2024 r., a dniem wypłaty jest 5 grudnia 2024 r.

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

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

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

* Pan Siarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

** Zbigniew Juroszek z podmiotami powiązanymi

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

9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW

W okresie pomiędzy 07 sierpnia 2024 (datą raportu kwartalnego za I półrocze 2024 roku) a 06 listopada 2024 roku (datą niniejszego raportu) nie miały miejsce żadne zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów.

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

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

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

Członkowie Rady Dyrektorów nie posiadają uprawnień do akcji Spółki.

10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH

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

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

W okresie od 07 sierpnia 2024 roku (data raportu okresowego za I półrocze 2024 roku) do 6 listopada 2024 roku (data niniejszego raportu) nie nastąpiły żadne inne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki.

11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI

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

12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

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

13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 30 września 2024 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 341,436 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 września 2024 roku wyniosła 53,233 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

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

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

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

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

WOJNA NA UKRAINIE

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

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

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 wkrótce się poprawi.

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

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

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

WAHANIA KURSÓW WALUT

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

Większość naszych zobowiązań z tytułu dostaw i usług (około 90%) denominowanych jest w USD. Ponadto, w USD denominowane jest około połowy naszych kosztów operacyjnych, podczas gdy druga połowa denominowana jest w Euro i innych walutach, w tym powiązanych z Euro. W rezultacie na raportowane wyniki wpływają zmiany kursów wymiany, w szczególności USD do Euro i innych walut krajów, w których działamy, wliczając: rubla rosyjskiego, hrywnę ukraińską, koronę czeską, polskiego złotego, chorwacką kunę, kazachskie tenge i forinta węgierskiego.

W szczególności wzmocnienie USD wobec Euro i innych walut krajów naszej działalności, może skutkować zmniejszeniem przychodów i zysku brutto raportowanych w USD oraz stratami z przeliczenia walut związanymi z zobowiązaniami i należnościami z tytułu dostaw towarów i usług. Może to negatywnie wpływać na nasz zysk operacyjny i zysk netto, pomimo pozytywnego wpływu na koszty operacyjne. Z drugiej strony osłabienie USD wobec Euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto raportowane w USD, pozytywny wpływ na zysk operacyjny i zysk netto, mimo negatywnego wpływu na koszty operacyjne.

Ponadto, wahania kursów wymiany pomiędzy USD a EUR i innymi walutami krajów, w których działamy, mogą skutkować zyskami lub stratami wynikającymi z przeliczenia walut, wpływającymi na rezerwę kursów wymiany.

Co więcej, istotna dewaluacja lub deprecjacja którejkolwiek z walut może skutkować zakłóceniami na międzynarodowym rynku walutowym i może zmniejszać możliwość transferu lub wymiany takiej waluty na USD lub inne waluty.

Pomimo wszystkich wysiłków Spółki, nie ma pewności, że wahania kursów wymiany Euro i/lub innych walut krajów naszej działalności wobec USD nie będą miały istotnego negatywnego wpływu na naszą działalność, sytuację finansową i rezultaty działalności. W wyniku działań wojennych ucierpieliśmy z powodu rządowego sterowania kursami walut (rubel rosyjski), a zdolność Spółki do zabezpieczenia walut znacząco ucierpiała. Dlatego uważna obserwacja otoczenia walutowego pozostaje 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 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.

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

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

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

STARZENIE SIĘ ZAPASÓW I SPADEK CEN

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

Rynek gotowych produktów i komponentów IT charakteryzuje się szybkimi zmianami technologii i krótkimi cyklami życia produktów, co powoduje, że zapasy mogą szybko stać się przestarzałe.

Przy szybkim tempie zmian technologicznych w branży występuje czasem deficyt, a czasem nadmiar produktów IT. W miarę zwiększania przez nas zakresu działalności i - w szczególności - wzrostu znaczenia efektywnego zarządzania zapasami, rośnie potrzeba utrzymywania pewnego poziomu zapasów jako bufora dla przewidywanych potrzeb klientów.

Taka sytuacja zwiększa ryzyko, że zgromadzone zapasy utracą wartość lub staną się przestarzałe, co może mieć negatywny wpływ na nasz zysk ze względu na to, iż ceny przestarzałych produktów mają tendencję do szybkiego spadku albo – w rezultacie - konieczność utworzenia rezerw lub nawet odpisów. W sytuacji nadmiernej podaży inni dystrybutorzy mogą obniżyć ceny, aby pozbyć się zapasów, zmuszając nas w ten sposób do redukcji cen, w celu zachowania konkurencyjności.

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

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

RYZIKO KREDYTOWE

Spółka nabywa komponenty i sprzęt IT od dostawców na własny rachunek i odsprzedaje je swoim klientom. Niektórym klientom udzielamy kredytu kupieckiego na okres od 7 do 90 dni, a w niektórych przypadkach – do 120 dni. Zobowiązania wobec dostawców z tytułu umów zakupu komponentów są zobowiązaniami odrębnymi, niezwiązanymi ze zobowiązaniami klientów do zapłaty za nabywany od nas towar, z wyjątkiem nielicznych przypadków, gdy umowy Spółki z jej dostawcami wymagają od Spółki sprzedaży towaru na rzecz określonych dalszych resellerów lub dystrybutorów.

Tak więc mamy obowiązek regulować swoje zobowiązania wobec dostawców niezależnie od tego, czy uzyskamy płatność od swoich klientów za sprzedany im towar.

Ponieważ nasze marże są stosunkowo niskie w porównaniu z ceną sprzedawanych produktów, jeżeli nie będziemy w stanie uzyskać płatności od swoich klientów możemy być narażeni na ryzyko utraty płynności finansowej. Zawarliśmy umowy ubezpieczenia kredytu, które chronią nas przed takim ryzykiem, przy czym ubezpieczeniem tym objęta jest większość naszych przychodów.

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

Wprowadziliśmy 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 APPLE w IV kw. 2024 r.

SEZONOWOŚĆ

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

ROZWÓJ BIZNESU MAREK WŁASNYCH

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

Obejmuje to rozwój linii produktowych tabletek i innych linii produktowych, które są sprzedawane pod markami AENO oraz Canyon we wszystkich regionach działalności Spółki.

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

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

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

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

WYSOKI KOSZT DŁUGU

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

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

Stawki bazowe (US Libor, Euribor, inne lokalne stopy bazowe) wykazały ostatnio znaczną tendencję wzrostową, co zwiększyło Średnio Ważony Koszt Długu Spółki. Ostatnio jesteśmy świadkami stopniowego obniżania się stawek bazowych, 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 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 użytkowania gruntów), ryzyko technologiczne (zmiany technologii wykorzystywanej do produkcji sprzętu IT) - oba mogą prowadzić do wzrostu cen sprzętu i rozwiązań IT.

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

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

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

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

WYNIKI DZIAŁALNOŚCI

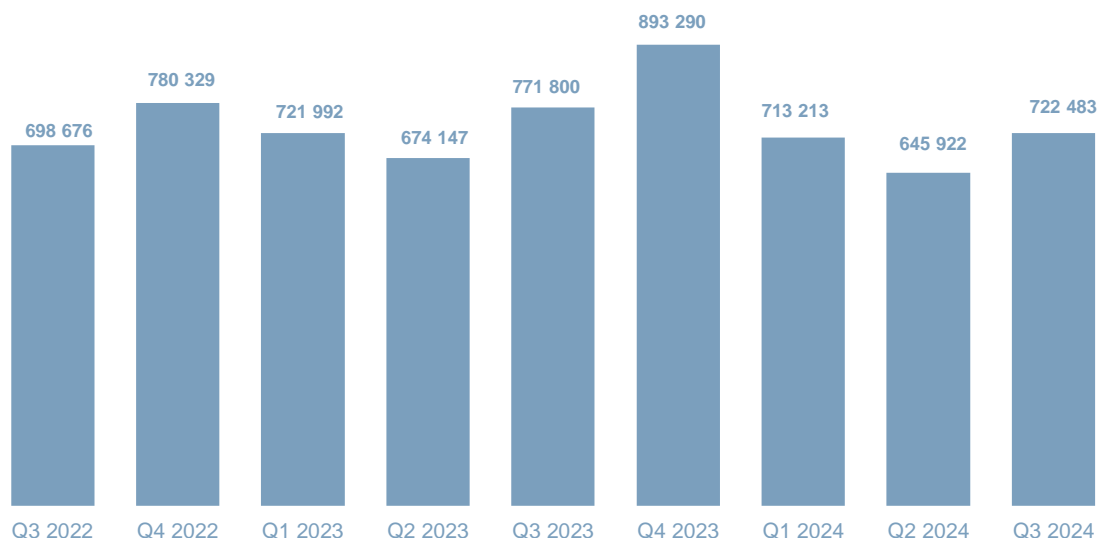
OKRESY TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 WRZEŚNIA 2024 W PORÓWNANIU DO OKRESÓW TRZECH I DZIEWIĘCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 WRZEŚNIA 2023

Przychody:

W III kw. 2024 roku przychody spadły o 6,4% do 722 483 USD z 771 800 USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku przychody spadły o 4,0% do 2 081 618 USD z 2 167 939 USD w I-III kw. 2023 roku.

Sezonowość i cykl wzrostu przychodów ASBIS pomiędzy III kw. 2022 r. a III kw. 2024 r. (w tys. USD)

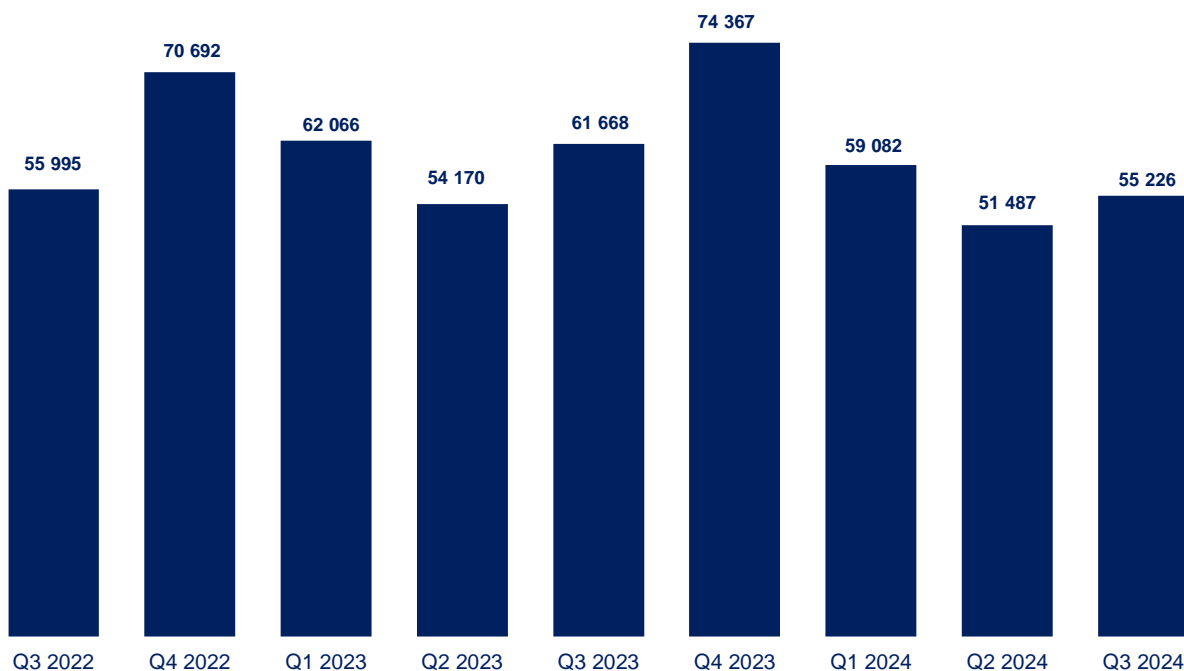


Zysk brutto:

W III kw. 2024 roku zysk brutto spadł o 10,4% do 55 226 USD z 61 668 USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku zysk brutto spadł o 6,8% do 165 795 USD z 177 903 USD w I-III kw. 2023 roku.

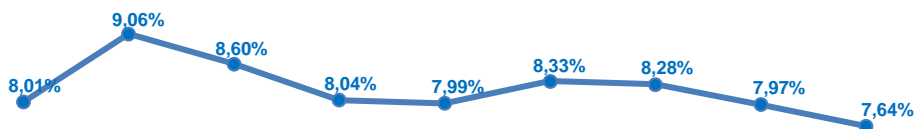
Zysk brutto
pomiędzy Q3 2022 a Q3 2024 /w tys. USD/

**Marża zysku brutto**

W III kw. 2024 roku marża zysku brutto spadła do 7,64% w porównaniu do 7,99% w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku marża zysku brutto niższa, obniżona do poziomu 7,96% z 8,21% I-III kw. 2023 roku.

Marża zysku brutto pomiędzy Q3 2022 a Q3 2024 /w tys. USD/



Q3 2022 Q4 2022 Q1 2023 Q2 2023 Q3 2023 Q4 2023 Q1 2024 Q2 2024 Q3 2024

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 III kwartale 2024 r. kontynuowaliśmy proces optymalizacji HR, który rozpoczęliśmy w II kwartale 2024 r., w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Oczekujemy, że optymalizacje wpłyną na nasze wyniki finansowe w IV kwartale 2024 r. Znaczna część zwiększonych wydatków trzeciego kwartału 2024 r. obejmowała odszkodowania za zwolnienia.

W III kw. 2024 roku koszty sprzedaży wzrosły o 8,1% do 21 487 USD z 19 878 USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku koszty sprzedaży wzrosły o 7,4% do 62 352 USD z 58 065 USD w I-III kw. 2023 roku.

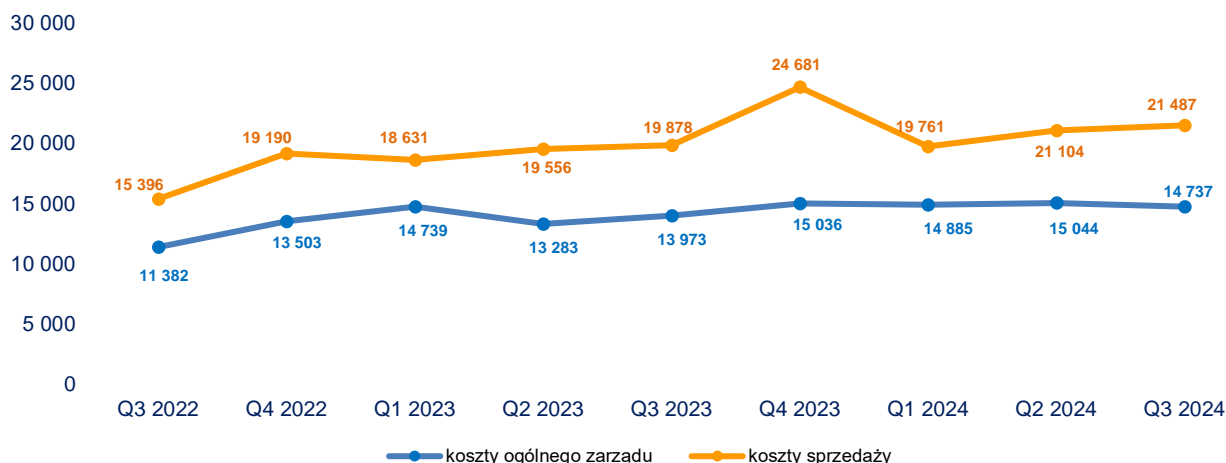
Koszty ogólnego zarządu

Składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W III kw. 2024 roku koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 5,5% do 14 737 USD z 13 973 USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 6,4% do 44 666 USD z 41 995 USD w I-III kw. 2023 roku.

Koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży pomiędzy Q3 2022 r. a Q3 2024 r. (w tys. USD)



EBITDA:

W III kw. 2024 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 21 172 USD w porównaniu do 29 735 USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku EBITDA wyniosła 65 254 USD w porównaniu do 83 543 USD w I-III kw. 2023 roku.

Zysk netto:

W III kw. 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 9 485 tys. USD w porównaniu do 22 239 tys. USD w III kw. 2023 roku.

W I-III kw. 2024 roku zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 29 617 tys. USD w porównaniu do 50 866 tys. USD w I półroczu 2023 roku.

Wyzwania, z którymi musieliśmy się zmierzyć zarówno w trzecim kwartale, jak i w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r., w połączeniu z faktem, że w analogicznym okresie ubiegłego roku odnotowaliśmy prawie 6 mln USD zysku ze sprzedaży aktywów trwałych, doprowadziły do znacznego spadku rentowności.

SPRZEDAŻ WEDŁUG REGIONÓW I KRAJÓW

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

W trzecim kwartale 2024 r. i I-III kw. 2024 r. przychody uzyskane w regionie WNP spadły odpowiednio o 24,3% i 22,4% w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r., podczas gdy sprzedaż w Europie Środkowo-Wschodniej i innych głównych regionach znacznie wzrosła. Głównym powodem niższej sprzedaży w regionie WNP były wyjątkowo trudne warunki rynkowe na naszym głównym rynku w Kazachstanie (szara strefa oraz nowe prawo konsumenckie) oraz trwająca wojna w Ukrainie, która również wpłynęła negatywnie na nasze wyniki.

W wyniku powyższych zdarzeń udział niektórych regionów – takich jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki w trzecim kwartale 2024 r. i dziewięciu miesiącach 2024 r. uległ zmianie w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Udział regionu WNP zmniejszył się zarówno w trzecim kwartale 2024 r. i dziewięciu miesiącach 2024 r. do 40,37% (z 49,91% w trzecim kwartale 2023 r.) i 41,54% (z 51,40% w dziewięciu miesiącach 2023 r.).

Udział regionu Bliskiego Wschodu i Afryki wzrósł zarówno w III kw. 2024 r., jak i w dziewięciu miesiącach 2024 r. odpowiednio do 17,65% (z 16,01% w III kw. 2023 r.) i 17,41% (z 14,67% w dziewięciu miesiącach 2023 r.). Udział regionu Europy Zachodniej wzrósł również do 9,88% (z 8,98% w III kw. 2023 r.) i 11,03% (z 8,71% w dziewięciu miesiącach 2023 r.).

Analiza według krajów pokazuje silny spadek przychodów w Kazachstanie - naszym największym rynku, gdzie sprzedaż spadła o 39,3% w III kw. 2024 r. i o 28,6% w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. w porównaniu z odpowiednimi okresami 2023 r. Było to wynikiem nadmiaru nieoficjalnych dostaw z importu wielu grup produktów pochodzących od nieoficjalnych dystrybutorów i kanałów. Wierzymy, że będziemy w stanie przynajmniej częściowo przezwyciężyć te problemy w nadchodzących miesiącach po wprowadzeniu nowych produktów i działaniach podjętych przez władze Kazachstanu.

Przychody na Ukrainie, drugim co do wielkości rynku naszej działalności, ze względu na nasilenie działań wojennych i gorsze nastroje konsumentów, spadły o 14,8% w III kw. 2024 r. i o 13,8% w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. w porównaniu z ubiegłym rokiem.

Zjednoczone Emiraty Arabskie, nasz trzeci co do wielkości rynek, przyniosły przychody w wysokości 258 mln USD w okresie dziewięciu miesięcy 2024, co oznacza wzrost o 6,8% rok do roku.

Polska pozostaje najbardziej dynamicznym krajem rozwijającym się w TOP 10, osiągając silny wzrost zarówno w III kw. 2024 (+57,1%), jak i w okresie dziewięciu miesięcy 2024 (+29,4%) w porównaniu do odpowiednich okresów 2023. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski SSD i HDD.

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

	III kw. 2024		III kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw („WNP”)	291 684	40,37%	385 172	49,91%
Europa Środkowo-Wschodnia	216 578	29,98%	189 047	24,49%
Bliski Wschód i Afryka	127 511	17,65%	123 551	16,01%
Europa Zachodnia	71 413	9,88%	69 280	8,98%
Pozostałe	15 297	2,12%	4 751	0,62%
Ogółem	722 483	100%	771 800	100%

	I-III kw. 2024		I-III kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	864 691	41,54%	1 114 401	51,40%
Europa Środkowo-Wschodnia	588 788	28,29%	529 364	24,42%
Bliski Wschód i Afryka	362 339	17,41%	318 012	14,67%
Europa Zachodnia	229 502	11,03%	188 778	8,71%
Pozostałe	36 298	1,74%	17 384	0,80%
Ogółem	2 081 618	100%	2 167 939	100%

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

III kw. 2024			III kw. 2023	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż	
1. Kazachstan	98 304	Kazachstan	161 922	
2. Ukraina	95 554	Ukraina	112 113	
3. Zjednoczone Emiraty Arabskie	88 759	Zjednoczone Emiraty Arabskie	97 481	
4. Słowacja	59 899	Słowacja	75 757	
5. Polska	43 419	Azerbejdżan	37 330	
6. Azerbejdżan	41 257	Niemcy	32 794	
7. Czechy	26 991	Polska	27 632	
8. Niemcy	26 585	Czechy	22 113	
9. Gruzja	21 235	Gruzja	20 742	
10. Mołdawia	20 698	Holandia	19 080	
OGÓŁEM	722 483	OGÓŁEM	771 800	

Struktura przychodów – Top 10 krajów w I-III kw. 2024 oraz w I-III kw. 2023 (w tys. USD)

I-III kw. 2024			I-III kw. 2023	
Kraj	Sprzedaż	Kraj	Sprzedaż	
1. Kazachstan	345 291	Kazachstan	483 918	
2. Ukraina	257 961	Ukraina	299 220	
3. Zjednoczone Emiraty Arabskie	257 242	Zjednoczone Emiraty Arabskie	240 791	
4. Słowacja	164 641	Słowacja	195 372	
5. Polska	105 054	Niemcy	102 946	
6. Azerbejdżan	102 411	Azerbejdżan	98 176	
7. Niemcy	95 239	Polska	81 178	
8. Czechy	78 457	Gruzja	77 430	
9. Gruzja	64 481	Czechy	68 887	
10. Holandia	59 680	Rumunia	49 411	
OGÓŁEM	2 081 618	OGÓŁEM	2 167 939	

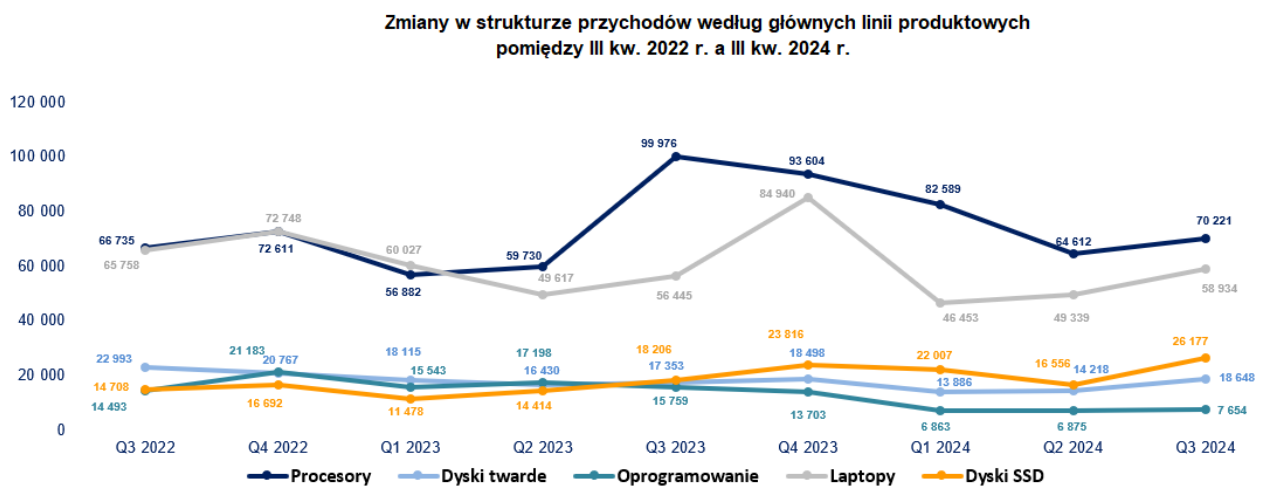
SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

W trzecim kwartale 2024 r. Grupa kontynuowała realizację swojej strategii zorientowanej na rentowność, która obejmuje wprowadzenie do swojego portfolio produktów i usług o wyższej marży. Podwoiliśmy liczbę linii produktów naszej własnej marki gamingowej **Lorgar**, wchodząc na szybko rozwijający się segment rynku gier wyścigowych, który według prognoz wzrośnie o szacowane 15,84 mld USD do 2028 r.

W tym samym okresie kontynuowaliśmy wzmacnianie naszej dywizji urządzeń drugiego życia, **Breezy**, w który zainwestowaliśmy znacząco i widzimy pozytywny jej rozwój. W trzecim kwartale 2024 r. Breezy rozszerzyły swoją sieć partnerską, dodając do swojego portfolio RTV EURO AGD (wiodącego polskiego sprzedawcę elektroniki i sprzętu gospodarstwa domowego) oraz Kontakt (jednego z największych sprzedawców sprzętu AGD w Azerbejdżanie). Breezy rozpoczęło również sprzedaż odnowionych iPhone'ów na Ukrainie i w Kazachstanie oraz otworzyło sklep detaliczny w Mołdawii, kontynuując tam sprzedaż odnowionych gadżetów.

W III kw. 2024 r. przychody z wielu głównych linii produktów (z wyjątkiem smartfonów, laptopów, dysków SSD i HDD) spadły w porównaniu do III kw. 2023 r. W rezultacie przychody ze sprzedaży wszystkich linii produktów w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. były niższe niż w analogicznym okresie 2023 r.

Poniższy wykres wskazuje trendy w sprzedaży według linii produktowych:



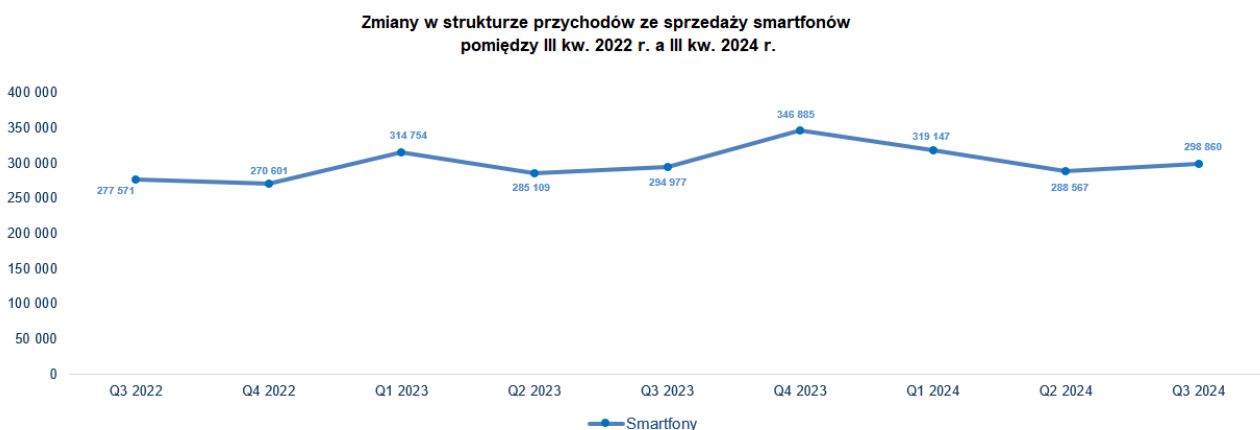
W III kwartale 2024 r. i I-III kw. 2024 r. głównym motorem napędowym sprzedaży były smartfony, procesory i laptopy.

Przychody z procesorów spadły o 29,8% w III kwartale 2024 r., ale pozostały bez zmian w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. Sprzedaż laptopów wzrosła o 4,4% w III kwartale 2024 r., ale spadła o 6,8% w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. Sprzedaż dysków twardech wzrosła o 7,5% w III kwartale 2024 r., ale spadła o 9,9% w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r., podczas gdy sprzedaż dysków SSD wzrosła zarówno w III kwartale 2024 r., jak i w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. odpowiednio o 43,8% i 46,8%. Przychody z oprogramowania spadły o 51,4% w III kwartale 2024 r. i o 55,9% w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Pozostałe” Spółka odnotowała pozytywny trend w okresie dziewięciu miesięcy 2024 w segmencie multimediiów (+24,8%) w ujęciu rok do roku

Poniższy wykres przedstawia trend w sprzedaży smartfonów:

Zmiany w strukturze przychodów ze sprzedaży smartfonów pomiędzy Q3 2022 a Q3 2024 /w tys. USD/



Zarówno w III kwartale 2024 r., jak i w okresie dziewięciu miesięcy 2024 r. sprzedaż smartfonów, które stanowią większość naszych przychodów, nieznacznie wzrosła o 1,3% w porównaniu do analogicznych okresów 2023 r. Na sprzedaż smartfonów w podanych okresach negatywnie wpłynął nielegalny handel i nowe przepisy konsumenckie w Kazachstanie. Wierzymy, że będziemy w stanie przewyciężyć te problemy w nadchodzących miesiącach, m.in dzięki wprowadzeniu na rynek nowych modeli iPhone'a firmy Apple.

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

	III kw. 2024		III kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	298 860	41,37%	294 977	38,22%
Procesory (CPUs)	70 221	9,72%	99 976	12,95%
Laptopy	58 934	8,16%	56 445	7,31%
Serwery	35 404	4,90%	41 725	5,41%
Urządzenia peryferyjne	30 483	4,22%	31 699	4,11%
Urządzenia audio	26 202	3,63%	28 560	3,70%
Dyski twarde (SSDs)	26 177	3,62%	18 206	2,36%
Multimedia	20 913	2,89%	15 543	2,01%
Dyski twarde (HDDs)	18 648	2,58%	17 353	2,25%
Produkty sieciowe	18 172	2,52%	19 975	2,59%
Akcesoria	15 792	2,19%	20 338	2,64%
Monitory	15 630	2,16%	20 896	2,71%
Komputery stacjonarne	15 349	2,12%	21 570	2,79%
Urządzenia smart	13 070	1,81%	17 417	2,26%
Tablety	10 738	1,49%	12 746	1,65%
Karty pamięci (RAM)	9 170	1,27%	3 872	0,50%
Oprogramowanie	7 654	1,06%	15 759	2,04%
Karty video i GPUs	6 949	0,96%	7 452	0,97%
Pozostałe	24 117	3,34%	27 290	3,54%
OGÓŁEM	722 483	100%	771 800	100%

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

	I-III kw. 2024		I-III kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Smartfony	906 574	43,55%	894 840	41,28%
Procesory (CPUs)	217 422	10,44%	216 587	9,99%
Laptopy	154 726	7,43%	166 089	7,66%
Serwery	93 882	4,51%	98 151	4,53%
Urządzenia peryferyjne	89 537	4,30%	92 057	4,25%
Urządzenia audio	71 406	3,43%	76 860	3,55%
Dyski twarde (SSDs)	64 740	3,11%	44 098	2,03%
Multimedia	59 087	2,84%	47 363	2,18%
Produkty sieciowe	47 421	2,28%	54 087	2,49%
Dyski twarde (HDDs)	46 752	2,25%	51 897	2,39%
Monitory	45 890	2,20%	55 101	2,54%
Komputery stacjonarne	44 826	2,15%	48 822	2,25%
Akcesoria	41 891	2,01%	53 128	2,45%
Urządzenia smart	34 099	1,64%	52 945	2,44%

	I-III kw. 2024		I-III kw. 2023	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Tablety	31 876	1,53%	37 136	1,71%
Oprogramowanie	21 391	1,03%	48 501	2,24%
Karty video i GPUs	19 194	0,92%	19 962	0,92%
Karty pamięci (RAM)	17 604	0,85%	8 922	0,41%
Pozostałe	73 300	3,52%	101 394	4,68%
OGÓŁEM	2 081 618	100%	2 167 939	100%

PLYNNOŚĆ I ZASOBY KAPITAŁOWE

W przeszłości Spółka zaspokajała swoje zapotrzebowanie na środki finansowe, wliczając w to bieżące wydatki operacyjne, nakłady kapitałowe i inwestycje, głównie z przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, a także poprzez finansowanie dłużne i kapitały własne. Na przepływy pieniężne w III kw. 2024 r. oraz w I-III kw. 2024 r. wpłynęło zwiększone wykorzystanie kapitału obrotowego. Niemniej udało nam się poprawić nasze przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej o około 56 mln USD w III kw. 2024 r. Naszym celem jest wygenerowanie dodatnich przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w 2024 r.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za dziewięć miesięcy zakończonych 30 września 2024 i 2023 roku:

Dziewięć miesięcy zakończonych 30 września (USD)	2024	2023
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	(9 901)	(37 251)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(12 769)	(3 998)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(21 235)	(23 345)
Zmniejszenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	(43 905)	(64 594)

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 9 901 USD za dziewięć miesięcy 2024 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 37 251 USD w analogicznym okresie 2023 r. Spółka spodziewa się wypracowania dodatnich przepływów z działalności operacyjnej za 2024 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 12 769 USD za dziewięć miesięcy 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 3 998 USD w analogicznym okresie 2023 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 21 235 USD za dziewięć miesięcy 2024 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 23 345 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 dziewięć miesięcy 2024 r. zmniejszył się do 43 905 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 64 594 USD w analogicznym okresie 2023 r.

CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ WPŁYWAĆ NA WYNIKI SPÓŁKI W PRZYSZŁOŚCI

WOJNA NA UKRAINIE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

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

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

ZMIENNOŚĆ KURSÓW WALUT

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

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Ostatni wzrost Grupy spowodował wzrost kosztów operacyjnych. W III kw. 2024 r. i I-III kw. 2024 r. koszty sprzedaży i ogólnego zarządu wzrosły odpowiednio o 8,1% i o 7,4% w porównaniu do analogicznych okresów 2023 r. Było to spowodowane głównie inwestycjami dokonanymi przez Spółkę w rozwój nowych linii biznesowych, takich jak AROS i Breezy, a także inwestycje związane z ekspansją geograficzną w Republice Południowej Afryki i na innych rynkach.

W Q2 2024 rozpoczęliśmy proces optymalizacji w działach, które nie przyniosły oczekiwanych zysków. Jeśli zauważymy, że przeprowadzone optymalizacje są niewystarczające, będziemy kontynuować ten proces w 2025 r.

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

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

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

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

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

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 07 sierpnia 2024 roku a 06 listopada 2024 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia, które mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki bądź jej stabilność finansową.

Podpisy:

Siarhei Kostevitch
Prezes, Dyrektor Generalny
Członek Zarządu

Marios Christou
Dyrektor Finansowy
Członek Zarządu

Constantinos Tziamalis
Zastępca Dyrektora Generalnego
Członek Zarządu

Julia Prihodko
Dyrektor ds. HR
Członek Zarządu

Hanna Kaplan
Członek Zarządu

Limassol, dnia 06 listopada 2024



ASBIS[®]
SUCCESS THROUGH FOCUS