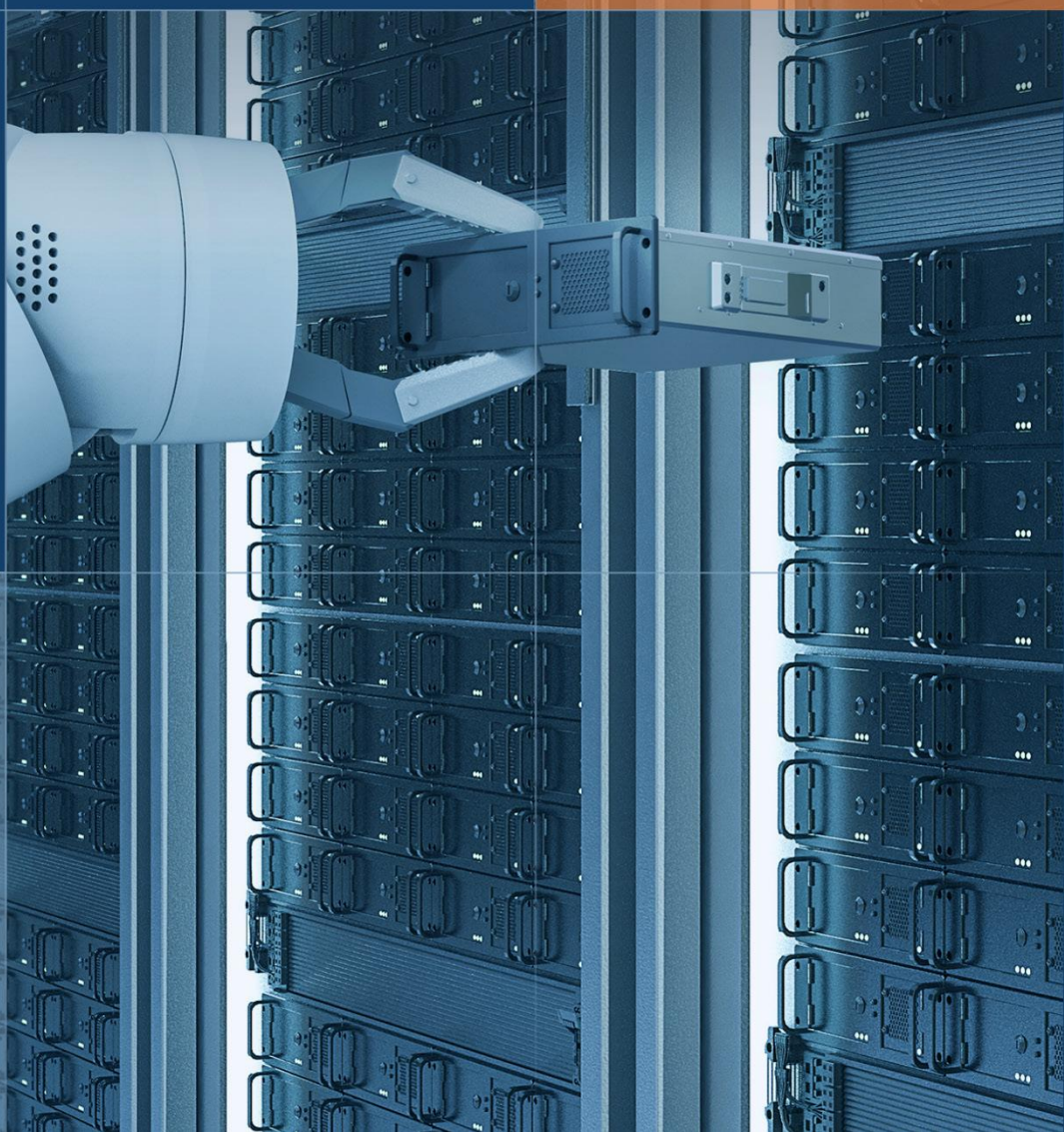


RAPORT OKRESOWY

ZA OKRES SZEŚCIU MIESIĘCY
ZAKOŃCZONY 30 CZERWCA 2026 R.

Limassol, 5 sierpnia 2026 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 SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2026	4
3. WYBRANE DANE FINANSOWE	8
4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS.....	11
5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY	12
6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI	12
7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY	13
8. AKCJONARIUSZE POSIADAJĄCY PONAD 5% AKCJI SPÓŁKI NA DZIEŃ PUBLIKACJI RAPORTU OKRESOWEGO	13
9. ZMIANY W ILOŚCI AKCJI POSIADANYCH PRZEZ CZŁONKÓW RADY DYREKTORÓW	13
10. ZMIANY W SKŁADZIE ORGANÓW ZARZĄDZAJĄCYCH	14
11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI	14
12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI	14
13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM	14
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 CZERWCA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU	28

SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

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

PREZENTACJA DANYCH FINANSOWYCH I POZOSTAŁYCH DANYCH

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

DANE FINANSOWE I OPERACYJNE

Niniejszy raport półroczny zawiera sprawozdanie finansowe Grupy i inne dane finansowe w odniesieniu do Grupy. W szczególności niniejszy raport półroczny zawiera śródroczne skonsolidowane sprawozdanie finansowe za okres sześciu miesięcy zakończony 30 czerwca 2026 r. Załączone sprawozdanie finansowe zostało sporządzone zgodnie z Międzynarodowym Standardem Rachunkowości ("MSR") 34 i zaprezentowane w dolarach amerykańskich.

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

Niektóre dane arytmetyczne zawarte w niniejszym raporcie 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 Amsterdamzie, 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 akcji, o ile nie zaznaczono inaczej.

STWIERDZENIA ODNOSZĄCE SIĘ DO PRZYSZŁOŚCI

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

CZĘŚĆ I SPRAWOZDANIE DYREKTORÓW Z DZIAŁALNOŚCI SPÓŁKI I GRUPY

1. WPROWADZENIE

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

Grupa jest dystrybutorem komponentów komputerowych (dla podmiotów zajmujących się montażem sprzętu, integratorów systemów, właścicieli marek lokalnych i sprzedawców detalicznych) oraz produktów gotowych marek klasy A, takich jak komputery stacjonarne, laptopy, serwery i urządzenia sieciowe dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz dla sprzedawców detalicznych. Asortyment oferowanych przez nas produktów informatycznych obejmuje szerokie spektrum komponentów, modułów, urządzeń peryferyjnych oraz mobilnych systemów informatycznych. Większość oferowanych produktów nabywamy od wiodących międzynarodowych producentów, takich jak Apple, Intel, Advanced Micro Devices („AMD”), Seagate, Western Digital, Samsung, Microsoft, Toshiba, Dell, Acer, Lenovo i Hitachi. Ponadto istotna część naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży certyfikowanych produktów informatycznych pod markami własnymi Prestigio, Canyon, AENO 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 ponad 40 magazynów. Za pośrednictwem naszej sieci dystrybucyjnej dostarczamy produkty do krajów, w których prowadzimy bezpośrednio działalność operacyjną, a także bezpośrednio do klientów, łącznie w ok. 60 krajach.

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

2. PODSUMOWANIE WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI W OKRESACH TRZECH I SZĘŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2026

Spółka zakończyła drugi kwartał 2026 roku, a Zarząd uważa go za najbardziej udany, ponieważ był najlepszy nie tylko jako drugi kwartał, ale także najbardziej zyskowny w porównaniu z jakimkolwiek innym kwartałem w całej naszej historii. W każdym miesiącu drugiego kwartału 2026 roku odnotowywaliśmy imponujący, dwucyfrowy wzrost sprzedaży, bijąc rekord za rekordem, pomimo trwającej wojny na Ukrainie – jednym z naszych największych rynków – oraz wojny na Bliskim Wschodzie, trwającej od lutego tego roku.

Co bardziej zdumiewające, w maju i czerwcu 2026 roku po raz pierwszy w naszej trzydziestosześcioletniej historii przekroczyliśmy poziom 600 milionów dolarów miesięcznych przychodów.

Ten znaczący wzrost był wynikiem wielu czynników, które Grupa z powodzeniem wykorzystała. Konsekwentne budowanie relacji z klientami i rozwój infrastruktury dystrybucyjnej, stale rosnące zapotrzebowanie na centra danych AI, które są obecnie jednym z kluczowych elementów naszej oferty sprzedażowej, oraz niezwykle silny segment smartfonów, napędzany wyjątkowym popytem na nowe modele na wszystkich rynkach.

W kwietniu 2026 roku ASBIS został uznany za „Star Performer” w Europie Wschodniej podczas gali EMEA NVIDIA Partner Awards 2026, która odbyła się podczas corocznego wydarzenia Partner Day. To wyróżnienie odzwierciedla stałe zaangażowanie ASBIS w ścisłą współpracę z firmą NVIDIA, liderem w technologii GPU oraz nasze wspólne zaangażowanie w rozwój sztucznej inteligencji.

W czerwcu 2026 roku ASBIS oficjalnie otworzył kolejny flagowy salon Bang & Olufsen w Stanach Zjednoczonych. Nowa lokalizacja znajduje się w prestiżowej dzielnicy Design District w West Hollywood, najpopularniejszym miejscu dla luksusowych marek wyposażenia wnętrz w regionie Los Angeles. Jest to siódmy sklep tej prestiżowej marki otwarty przez ASBIS i drugi w USA. ASBIS prowadzi obecnie 56 sklepów detalicznych z segmentu premium i luksusowego. Cała sieć obejmuje 36 salonów Apple Premium Reseller (iSpace), 7 salonów Bang & Olufsen i 13 salonów Samsung w Polsce.

W drugim kwartale 2026 roku ASBIS znacząco wzmocnił swoją pozycję w Afryce, podpisując umowę dystrybucyjną z Apple na kolejne czternaście kraje afrykańskie: Algierię, Benin, Mali, Mauretanię, Gwineę, Burkina Faso, Niger, Gwineę Bissau, Ghanę, Wybrzeże Kości Słoniowej, Sierra Leone, Liberię, Republikę Zielonego Przylądka i Togo. Kraje te charakteryzują się rosnącą klasą średnią, stopniowo rozwijającą się infrastrukturą cyfrową i rosnącym popytem na wysokiej jakości rozwiązania technologiczne, co tworzy solidne podstawy do dalszego rozwoju naszej działalności. W wyniku tej umowy Grupa ASBIS, za pośrednictwem swoich spółek zależnych, jest autoryzowanym dystrybutorem produktów Apple w dwudziestu pięciu krajach na całym świecie.

Mówiąc o naszych głównych rynkach, w Kazachstanie przejrzystość handlu uległa poprawie dzięki systemowi weryfikacji IMEI wprowadzonemu w 2025 roku oraz ulepszonym możliwościom kontroli celnej i granicznej. Nielegalne urządzenia są obecnie coraz częściej blokowane, konsumenci borykają się z problemami z aktywacją, a sprzedawcy na czarnym rynku są pod silną presją. ASBIS jako jedyny oficjalny autoryzowany dystrybutor w Kazachstanie, korzysta ze zmniejszonej konkurencji na nielegalnym rynku, zdobywając większy udział w rynku, stabilniejszą pozycję cenową i silniejszą kontrolę nad kanałami dystrybucji.

W Kazachstanie sprzedajemy nie tylko smartfony i inne produkty konsumenckie, ale coraz więcej naszych projektów stanowią projekty infrastruktury AI. W tym kraju jesteśmy bardzo dobrze przygotowani i zdolni do dostarczania kompleksowej infrastruktury AI. Warto pamiętać, że Kazachstan buduje jeden z najbardziej ambitnych krajowych ekosystemów AI w Azji Środkowej. Ekspansja AI w Kazachstanie przebiega szybko, napędzana przez rząd, centra danych o dużej skali, suwerenną infrastrukturę AI i cyfryzację firm.

Na Ukrainie, naszym drugim co do wielkości rynku, pomimo trwającej wojny i silnych ataków ze strony Rosji, Spółka nadal osiąga znakomite wyniki i jesteśmy bardzo dumni z naszego zespołu. Popyt na smartfony i inne produkty konsumenckie na Ukrainie jest wyjątkowo silny.

Jeśli chodzi o region Bliskiego Wschodu – widzimy poprawę na rynku. W czerwcu 2026 roku odnotowaliśmy silny, dwucyfrowy wzrost w wyniku szybkiej transformacji infrastruktury AI w regionie Bliskiego Wschodu i Afryki. Wraz z ciągłymi inwestycjami rządów, firm i dostawców usług chmurowych w lokalne ekosystemy AI, rośnie popyt na kompleksowe rozwiązania infrastruktury AI, w tym procesory, karty graficzne, dyski SSD, pamięci masowe i serwery o wysokiej wydajności. ASBIS stale umacnia swoją pozycję w ekosystemie infrastruktury AI poprzez partnerstwa z wiodącymi dostawcami technologii, takimi jak NVIDIA, AMD, Intel, Micron, Seagate, Toshiba i Supermicro.

Analizując wyniki za II kwartał 2026 roku, przychody wyniosły 1 696,7 mln USD (wzrost o 79% w porównaniu z II kwartałem 2025 roku). Marża zysku brutto wzrosła i osiągnęła 7,07% w II kw. 2026 r. z 6,69% w II kw. 2025 r. Zysk operacyjny (EBIT) wzrósł ponad dwukrotnie, osiągając 62,6 mln USD w porównaniu z 23,5 mln USD w II kw. 2025 r. Zysk netto wzrósł do historycznego poziomu 44,3 mln USD w porównaniu z 12,1 mln USD w II kw. 2025 r.

W I półroczu 2026 r. ASBIS osiągnął przychody w wysokości 2 965,2 mln USD (wzrost o 76% w porównaniu z I półroczem 2025 r.) i osiągnął zysk netto po opodatkowaniu w wysokości 80,6 mln USD w porównaniu z 19,4 mln USD w analogicznym okresie ubiegłego roku.

Na dzień 30 czerwca 2026 r. ASBIS posiadał 301,4 mln USD w gotówce i ekwiwalentach w swoim bilansie, w porównaniu z 257,6 mln USD na koniec 2025 r.

Odnosnie przepływów pieniężnych, warto wspomnieć, że w II kw. 2026 r. ASBIS wygenerował dodatnie przepływy pieniężne z działalności operacyjnej w wysokości 97,6 mln USD w porównaniu z wydatkami w wysokości 0,1 mln USD w II kw. 2025 r.

Wzrost sprzedaży netto w ujęciu kwartalnym odzwierciedlał silny wzrost we wszystkich sprawozdawczych segmentach geograficznych Spółki. Region Wspólnoty Niepodległych Państw oraz region Europy Zachodniej miały największy udział w przychodach Grupy w II kw. 2026 r. Po raz pierwszy Europa Zachodnia stała się naszym drugim co do wielkości regionem.

Jeśli chodzi o produkty, w II kw. 2026 r. wiele linii produktowych odnotowało silny wzrost rok do roku. Liderem wzrostu sprzedaży Spółki pozostały serwery i bloki serwerowe (wzrost o 285% w porównaniu z II kw. 2025 r.), a następnie smartfony (wzrost o 36% w porównaniu z rokiem ubiegłym).

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

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

- Uzbekistan – wzrost o 627%
- Holandia – wzrost o 263%
- Ukraina – wzrost o 137%
- Azerbejdżan – wzrost o 111%
- Kazachstan – wzrost o 83%

* Raportowana sprzedaż na Tajwanie dotyczy produktów sprzedawanych firmom tajwańskim, ale serwery są produkowane w Europie.

W drugim kwartale 2026 roku oraz w okresie od 1 kwietnia 2026 roku do daty sporządzenia niniejszego raportu, Spółka odnotowała inne istotne wydarzenia biznesowe:

- **Breezy**, spółka zależna ASBIS specjalizująca się w rozwiązaniach z zakresu trade-in, otworzyła swój drugi sklep detaliczny w Mołdawii. Nowa lokalizacja w Kiszyniowie stanowi kolejny krok w międzynarodowym rozwoju Breezy i wspiera misję Spółki, jaką jest zwiększenie dostępności certyfikowanej technologii second-life dla konsumentów.
- **ASBIS** ogłosił rozszerzenie współpracy z Eaton, globalnym liderem technologicznym w zakresie rozwiązań do zarządzania energią, na rynek chorwacki. Eaton jest uznanym na całym świecie dostawcą technologii zaprojektowanych, aby pomóc organizacjom w bardziej efektywnym, bezpiecznym i zrównoważonym zarządzaniu energią elektryczną.
- **Breezy** uruchomiło w pełni cyfrowy, oparty na sztucznej inteligencji system wymiany door-to-door z „Takealot”, największym w RPA internetowym marketplace'em, oferując 4,8 miliona aktywnych klientów bezproblemowy sposób na modernizację swoich smartfonów.
- **ASBIS** na wyłączność rozszerzył umowę o współpracy na rynku południowoafrykańskim z firmą SIMAGIC, wiodącym globalnym graczem w segmencie symulatorów wyścigowych premium. Na mocy podpisanej umowy, ASBIS Africa wprowadzi na rynek południowoafrykański kompleksową gamę produktów do symulacji wyścigów firmy SIMAGIC, w tym rozstawy osi, kierownice, pedały, dźwignie zmiany biegów i hamulce ręczne.
- **Breezy** uruchomiło na Ukrainie swoją platformę dla wielu nabywców używanych urządzeń elektronicznych, wprowadzając pierwszą w tym kraju dynamiczną platformę cenową dla rynku elektroniki używanej. Nowa platforma łączy sprzedawców detalicznych, operatorów komórkowych i nabywców hurtowych, umożliwiając wielu nabywcom konkurowanie o urządzenia poprzez licytacje w czasie rzeczywistym.
- **CANYON**, marka własna ASBIS, rozszerzyła swoją obecność w Rumunii, nawiązując współpracę z Dedeman, wiodącą siecią sklepów z artykułami wyposażenia wnętrz. Dzięki temu partnerstwu produkty CANYON będą dostępne we wszystkich 65 sklepach Dedeman w całym kraju.
- **ASBIS Bułgaria**, spółka zależna ASBIS, oficjalnie rozszerzyła współpracę z TCL, wiodącą globalną marką elektroniki użytkowej, znaną przede wszystkim z telewizorów smart TV, paneli wyświetlaczy i sprzętu AGD. W ramach tej ekspansji, do istniejącego portfolio ASBIS, które wcześniej koncentrowało się na telewizorach, monitorach i soundbarach TCL na rynku bułgarskim, zostaną włączone trzy kategorie produktów cieszące się dużym popytem: smartfony, tablety i projektory multimedialne.
- **ASBIS Hungary**, spółka zależna ASBIS, została wyłącznym dystrybutorem słuchawek Philips na Węgrzech, na mocy nowo podpisanej umowy dystrybucyjnej.

W drugim kwartale 2026 roku kontynuowaliśmy naszą politykę dywidendową, wypłacając dywidendę finalną w wysokości 0,35 USD na akcję. Łącznie z dywidendą zaliczkową wypłaconą w listopadzie 2025 roku, łączna dywidenda z zysków za 2025 rok osiągnęła 0,55 USD na akcję, co stanowi najwyższą dywidendę wypłaconą akcjonariuszom w historii ASBIS. Chcemy kontynuować naszą politykę dywidendową, ale zawsze w połączeniu z wystarczającym poziomem gotówki, aby wspierać nasz rozwój.

Zakończyliśmy nie tylko najlepszy drugi kwartał, ale **najlepszy kwartał od początku naszej działalności**. Takie wyniki to niesamowite osiągnięcie i dowód na to, że Spółka była dobrze przygotowana na rewolucję w dziedzinie sztucznej inteligencji, a jej sukces nie był dziełem przypadku. Naszą ambicją na rok 2026 jest zapewnienie naszym akcjonariuszom najwyższej rentowności w historii i zbudowanie solidnych fundamentów, które poprowadzą Spółkę w stronę kolejnego wielkiego sukcesu.

Główne wydarzenia w okresie trzech miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026:

- W II kw. 2026 przychody wzrosły o 78,7% do 1 696 664 USD z 949 339 USD w II kw. 2025.
- W II kw. 2026 zysk brutto wzrósł o 88,7% do 119 914 USD z 63 557 USD w II kw. 2025.
- W II kw. 2026 marża zysku brutto wzrosła do poziomu 7,07% w porównaniu do 6,69% w II kw. 2025.
- W II kw. 2026 koszty sprzedaży wzrosły o 49,1% do 34 920 USD z 23 418 USD w II kw. 2025.
- W II kw. 2026 koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 34,9% do 22 420 USD z 16 615 USD w II kw. 2025.
- W II kw. 2026 EBITDA była dodatnia i wyniosła 25 961 USD w porównaniu do 25 956 USD w II kw. 2025.
- Grupa zakończyła drugi kwartał 2026 r. w wielkim stylu, osiągając najwyższy zysk netto po opodatkowaniu w kwartale, wynoszący 44 273 USD w porównaniu z 12 118 USD w drugim kwartale 2025 r.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy trzech miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 i 2025 roku (w tys. USD):

Region	II kw. 2026	II kw. 2025	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	636 410	321 735	97,8%
Europa Zachodnia	362 708	158 883	128,3%
Europa Środkowo-Wschodnia	277 935	258 691	7,4%
Pozostałe	212 415	29 184	627,8%
Bliski Wschód i Afryka	207 196	180 846	14,6%
Ogółem	1 696 664	949 339	78,7%

Główne wydarzenia w okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026:

- Przychody wzrosły o 75,9% do 2 965 176 USD z 1 685 702 USD w I półroczu 2025.
- Zysk brutto prawie podwojony do 229 273 USD z 115 117 USD w I półroczu 2025.
- Marża zysku brutto wzrosła do 7,73% w porównaniu z 6,83% w I półroczu 2025.
- Koszty sprzedaży wzrosły o 55,9% do 68 543 USD z 43 968 USD w I półroczu 2025.
- Koszty ogólnego zarządu wzrosły o 39,6% do 43 639 USD z 31 258 USD w I półroczu 2025.
- EBITDA była dodatnia i wyniosła 124 610 USD w porównaniu do 44 395 USD w I półroczu 2025.
- Grupa zakończyła pierwsze półrocze 2026 r. zyskiem netto po opodatkowaniu w wysokości 80 594 USD w porównaniu z 19 433 USD w pierwszej połowie 2025 r.

Poniższa tabela przedstawia strukturę przychodów w podziale na regiony za okresy sześciu miesięcy zakończone 30 czerwca 2026 i 2025 roku (w tys. USD):

Region	I półrocze 2026	I półrocze 2025	Zmiana %
Wspólnota Niepodległych Państw	1 133 696	544 675	108,1%
Europa Środkowo-Wschodnia	564 601	480 552	17,5%
Europa Zachodnia	524 358	249 628	110,1%
Pozostałe	392 055	42 078	831,7%
Bliski Wschód i Afryka	350 466	368 769	-5,0%
Ogółem	2 965 176	1 685 702	75,9%

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

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

Marża zysku brutto

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

EBIT (zysk przed odsetkami i opodatkowaniem)

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

EBITDA

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

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

3. WYBRANE DANE FINANSOWE

Poniższe tabele przedstawiają wybrane skonsolidowane dane finansowe za prezentowane okresy. Dane te powinny być analizowane w połączeniu ze śródrocznym skróconym skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym oraz wynikami działalności zawartymi w pozostałych częściach niniejszego raportu okresowego. Wartości wyrażone w dolarach amerykańskich na dzień oraz dla okresów trzech i sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 i 2025 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 2025: 1 USD = 3,6016 PLN oraz 1 EUR = 4,2267 PLN i na dzień 30 czerwca 2026: 1 USD = 3,7708 PLN oraz 1 EUR = 4,2963 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 stycznia do 30 czerwca 2026: 1 USD = 3,6526 PLN oraz 1 EUR = 4,2522 PLN a dla okresu pomiędzy 1 stycznia a 30 czerwca 2025: 1 USD = 3,8422 PLN oraz 1 EUR = 4,2208 PLN.
- Poszczególne pozycje rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z przepływów pieniężnych odrębnie dla II kw. 2026 oraz dla II kw. 2025 – przeliczone po kursie reprezentującym średnią arytmetyczną średnich kursów Narodowego Banku Polskiego na ostatni dzień każdego z miesięcy w danym okresie, tzn. dla okresu pomiędzy 1 kwietnia do 30 czerwca 2026: 1 USD = 3,6854 PLN oraz 1 EUR = 4,2625 PLN a dla okresu pomiędzy 1 kwietnia a 30 czerwca 2025: 1 USD = 3,7106 PLN oraz 1 EUR = 4,2568 PLN.

(w tys. USD)	Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2026			Okres od 1 stycznia do 30 czerwca 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	2 965 176	10 830 503	2 547 035	1,685,702	6 476 748	1 534 484
Koszt własny sprzedaży	(2 735 903)	(9 993 068)	(2 350 094)	(1,570,585)	(6 034 449)	(1 429 693)
Zysk brutto	229 273	837 435	196 941	115,117	442 299	104 791
Marża zysku brutto	7,73%			6.83%		
Koszty sprzedaży	(68 543)	(250 358)	(58 877)	(43,968)	(168 932)	(40 024)
Koszty ogólnego zarządu	(43 639)	(159 394)	(37 485)	(31,258)	(120 098)	(28 454)
Zysk z działalności operacyjnej	117 091	427 683	100 579	39,891	153 269	36 313
Przychody finansowe	2 714	9 913	2 331	1,145	4 399	1 042
Koszty finansowe	(19 795)	(72 303)	(17 004)	(17,093)	(65 676)	(15 560)
Pozostałe zyski i straty	545	1 991	468	529	2 033	482
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(58)	(212)	(50)	(194)	(745)	(177)
Zysk przed opodatkowaniem	100 497	367 072	86 324	24,278	93 280	22 100
Podatek dochodowy	(19 903)	(72 697)	(17 096)	(4,845)	(18 615)	(4 410)
Zysk po opodatkowaniu	80 594	294 375	69 228	19,433	74 665	17 690
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(387)	(1 414)	(333)	(75)	(288)	(68)
Akcjonariuszom spółki dominującej	80 981	295 789	69 561	19,508	74 953	17 758
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	100 497	367 072	86 324	24 278	93 280	22 100
Koszty finansowe/netto	17 081	62 389	14 672	15 948	61 275	14 517
Pozostałe zyski i straty	(545)	(1 991)	(468)	(529)	(2 033)	(482)
Udział w zyskach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	58	212	50	194	745	177
EBIT za okres	117 091	427 683	100 578	39 891	153 267	36 312
Amortyzacja	7 181	26 229	6 168	4 277	16 433	3 893
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	337	1,231	289	227	872	207
EBITDA za okres	124 610	455 143	107 035	44 395	170 573	40 412
	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)	USD (centy)	PLN (grosze)	EUR (centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	145,91	532,95	125,33	35,15	135,05	32,00
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy/(wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	77 336	282 475	66 430	(58 788)	(225 873)	(53 514)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(21 299)	(77 796)	(18 295)	(10 690)	(41 073)	(9 731)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(41 668)	(152 195)	(35 792)	1 429	5 494	1 302
Zwiększenie/(zmniejszenie) netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	14 369	52 484	12 343	(68 049)	(261 452)	(61 943)
Środki pieniężne na początek roku	206 506	754 277	177 385	105 400	404 964	95 945
Środki pieniężne na koniec okresu	220 875	806 761	189 728	37 351	143 512	34 002

	Stan na 30 czerwca 2026			Stan na 31 grudnia 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Aktywa obrotowe	1 453 370	5 480 371	1 275 603	1 372 656	4 943 758	1 169 650
Aktywa trwałe	151 241	570 300	132 742	127 152	457 951	108 347
Aktywa ogółem	1 604 611	6 050 671	1 408 345	1 499 808	5 401 708	1 277 997
Zobowiązania	1 208 199	4 555 877	1 060 419	1 161 735	4 184 105	989 922
Kapitały własne	396 412	1 494 790	347 925	338 073	1 217 604	288 074

(w tys. USD)	Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2026			Okres od 1 kwietnia do 30 czerwca 2025		
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Przychody	1 696 664	6 252 942	1 466 977	949 339	3 522 617	827 527
Koszt własny sprzedaży	(1 576 750)	(5 811 007)	(1 363 297)	(885 782)	(3 286 782)	(772 125)
Zysk brutto	119 914	441 935	103 681	63 557	235 835	55 402
Marża zysku brutto	7,07%			6,69%		
Koszty sprzedaży	(34 920)	(128 695)	(30 193)	(23 418)	(86 895)	(20 413)
Koszty ogólnego zarządu	(22 420)	(82 627)	(19 385)	(16 615)	(61 652)	(14 483)
Zysk z działalności operacyjnej	62 574	230 612	54 103	23 524	87 288	20 506
Przychody finansowe	1 376	5 071	1 190	626	2 323	546
Koszty finansowe	(9 467)	(34 890)	(8 185)	(9 250)	(34 342)	(8 067)
Pozostałe zyski i straty	268	988	232	282	1 065	249
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	164	604	142	(73)	(271)	(64)
Zysk przed opodatkowaniem	54 915	202 386	47 481	15 109	56 063	13 170
Podatek dochodowy	(10 642)	(39 220)	(9 201)	(2 991)	(11 098)	(2 607)
Zysk po opodatkowaniu	44 273	163 165	38 280	12 118	44 965	10 563
Przypisany:						
Udziałowcom mniejszościowym	(193)	(711)	(167)	(6)	(22)	(5)
Akcjonariuszom spółki dominującej	44 466	163 876	38 446	12 124	44 987	10 568
Sposób obliczenia EBIT i EBITDA	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Zysk przed opodatkowaniem	54 915	202 386	47 481	15 109	56 063	13 170
Koszty finansowe/netto	(8 091)	(29 819)	(6 996)	8 629	32 019	7 522
Pozostałe zyski i straty	(268)	(988)	(232)	(282)	(1 039)	(244)
Udział w stratach w jednostkach wycenianych metodą praw własności	(164)	(604)	(142)	73	271	64
EBIT za okres	62 574	230 612	54 103	23 529	87 288	20 506
Amortyzacja	3 660	13 489	3 165	2 316	8 594	2 019
Amortyzacja wartości niematerialnych i prawnych	199	733	172	116	427	100
EBITDA za okres	66 434	244 838	57 440	25 961	96 312	22 626
	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
	(centy)	(grosze)	(centy)	(centy)	(grosze)	(centy)
Podstawowy i rozwodniony zysk na akcję z działalności kontynuowanej	80,12	295,28	69,27	21,85	81,08	19,05

	USD	PLN	EUR	USD	PLN	EUR
Wpływy/ (wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	97 602	359 706	84 389	(92)	(341)	(80)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(3 622)	(13 349)	(3 132)	(5 655)	(20 983)	(4 929)
Wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	2 562	9 442	2 215	15 507	57 540	13 517

Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	96 542	355 799	83 473	9 760	36 216	8 508
Środki pieniężne na początek okresu	124 333	458 221	107 501	27 591	102 379	24 051
Środki pieniężne na koniec okresu	220 875	814 020	190 974	37 351	138 595	32 559

4. STRUKTURA ORGANIZACYJNA GRUPY ASBIS

Poniższa tabela przedstawia strukturę korporacyjną według stanu na 30 czerwca 2026:

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBISC Enterprises PLC	Spółka matka
Asbis Ukraina Limited (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Asbis Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Asbis Rumunia S.R.L (Bukareszt, Rumunia)	Pełna (100%)
Asbis Cr d.o.o (Zagrzeb, Chorwacja)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o Beograd (Belgrad, Serbia)	Pełna (100%)
Asbis Bułgaria Limited (Sofia, Bułgaria)	Pełna (100%)
Asbis CZ, spol.s.r.o (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Słowenia d.o.o (Trzin, Słowenia)	Pełna (100%)
Asbis Middle East FZE (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
Asbis SK spol sr.o (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
E.M. Euro-Mall Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Prestigio Plaza Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
Perenio IoT spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
Asbis Kypros Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS BALTICS SIA (Ryga, Łotwa)	Pełna (100%)
Asbis d.o.o. (Sarajewo, Bośnia i Hercegowina)	Pełna (90%)
ASBIS Kazakhstan LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Euro-Mall SRO (Bratysława, Słowacja)	Pełna (100%)
Asbis China Corp. (Shenzen, Chiny)	Pełna (100%)
iSupport Ltd (Kiev, Ukraina)	Pełna (100%)
I ON LLC (Kiev, Ukraina)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC KAZAKHSTAN LLP (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBC LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
Real Scientists Limited (Londyn, Wielka Brytania)	Pełna (55%)
i-Care LLC (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
ASBIS IT Solutions Hungary Kft. (Budapeszt, Węgry)	Pełna (100%)
Breezy Kazakhstan TOO (Almaty, Kazachstan)	Pełna (100%)
Breezy LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
JOULE TECHNOLOGIES LTD (Limassol, Cypr)	Pełna (70%)
R.SC. Real Scientists Cyprus Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (85%)
ASBIS CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
Breezy Service LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
Breezy Trade-In Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (82.30%)
ASBC LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
Breezy Georgia LLC (Tbilisi, Gruzja)	Pełna (100%)
ASBC Entity OOO (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBC POLSKA Sp. z o.o (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
Entoliva Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBIS HELLAS SINGLE MEMBER S.A. (Ateny, Grecja)	Pełna (100%)

Spółka	Metoda konsolidacji
ASBC SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy-M SRL (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Breezy Polska Sp. z o.o. (Warszawa, Polska)	Pełna (100%)
ASBIS AM LLC (Jerewan, Armenia)	Pełna (100%)
ASBIS Georgia LLC (Tbilisi, Georgia)	Pełna (100%)
ASBIS AZ LLC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBIS s.r.l. (Kiszyniów, Mołdawia)	Pełna (100%)
Asbis Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
ASBC Morocco s.a.r.l. (Maroko, Casablanca)	Pełna (100%)
Sarovita Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (100%)
ASBC South Africa (Pty) Ltd (Johannesburg, RPA)	Pełna (100%)
Breezy Azerbejdżan MMC (Baku, Azerbejdżan)	Pełna (100%)
ASBC ITALIA S.R.L. (Rzym, Włochy)	Pełna (100%)
ASBC INC. (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
E-VISION UKRAINA LLC (Kijów, Ukraina)	Pełna (100%)
E-VISION CA LLC (Taszkient, Uzbekistan)	Pełna (100%)
ASBIS Lietuva UAB (Wilno, Litwa)	Pełna (100%)
ASBIS ME TRADING LLC (Dubaj, ZEA)	Pełna (100%)
CPT Praha spol. s.r.o. (Praga, Czechy)	Pełna (100%)
AROS ROBOSHOPS TRADING LLC (Dubaj, ZEA.)	Pełna (100%)
Clevetura Ltd (Limassol, Cypr)	Pełna (52.07%)
Clevetura Devices LLC (Delaware, U.S.A.)	Pełna (100%)
ASBIS Arabia Ltd (Rijad, Arabia Saudyjska)	Pełna (100%)
ASBIS IVORY COAST SARL (Abidżan, Wybrzeże Kości Słoniowej)	Pełna (100%)
ASBIS35 GHANA LTD (Akra, Ghana)	Pełna (100%)

5. ZMIANY W STRUKTURZE SPÓŁKI I GRUPY

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r. miały miejsce następujące zmiany w strukturze organizacyjnej Grupy:

- W dniu 29 stycznia 2026 r. Emitent nabył 34,15% udziałów w spółce ASBC MMC LLC (Baku, Azerbejdżan) za kwotę 490 000 USD. Po tym nabyciu Emitent posiada obecnie 100% udziałów w tej spółce zależnej.
- W dniu 26 marca 2026 r. Emitent zlikwidował spółkę Atlantech Ltd (Ras Al Khaimah, ZEA).
- W dniu 8 maja 2026 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce Joule Baltic SIA (Ryga, Łotwa). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 3198 USD. Nabywamy tę spółkę w celu świadczenia usług magazynowania energii elektrycznej.
- W dniu 13 maja 2026 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBIS IVORY COAST SARL (Abidżan, Wybrzeże Kości Słoniowej). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 1764 USD. Nabyliśmy tę spółkę w celu dystrybucji produktów IT.
- W dniu 25 maja 2026 r. Emitent nabył 100% udziałów w spółce ASBIS35 GHANA LTD (Akra, Ghana). Emitent posiada 100% udziałów w tej spółce zależnej, co odpowiada kapitałowi zakładowemu w wysokości 482 000 USD. Nabyliśmy tę spółkę w celu dystrybucji produktów IT.

6. STANOWISKO WOBEC RÓŻNIC POMIĘDZY WYNIKAMI SPÓŁKI I PUBLIKOWANYMI PROGNOZAMI

W okresie sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 r. Spółka nie publikowała prognozy finansowej na rok 2026.

7. INFORMACJE O WYPŁACIE DYWIDENDY

W dniu 6 maja 2026 r. w konsekwencji uchwały podjętej przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy, Spółka wypłaciła finalną dywidendę w wysokości 0,35 USD na akcję. Dniem ustalenia prawa do dywidendy był dzień 18 maja 2026, a dniem wypłaty 28 maja 2026 r.

Tym samym całościowa dywidenda z zysku za 2025 r. wraz z wypłaconą w listopadzie 2025 roku zaliczką na poczet dywidendy wyniosła 0,55 USD na akcję, co oznacza najwyższą dywidendę w historii Spółki.

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

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

Akcjonariusz	Liczba akcji	% kapitału zakładowego	Liczba głosów	% głosów
KS Holdings Ltd*	20 448 127	36,84%	20 448 127	36,84%
Free float (akcje wolne w obrocie)	35 051 873	63,16%	35 051 873	63,16%
Razem	55 500 000	100%	55 500 000	100%

* Pan Sjarhei Kostevitch jest udziałowcem spółki KS Holdings Ltd.

W okresie od 06 maja 2026 r. (data raportu okresowego za I kwartał 2026 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 06 maja 2026 (datą raportu kwartalnego za I kwartał 2026 roku) a 05 sierpnia 2026 roku (datą niniejszego raportu) miały miejsce następujące zmiany w ilości akcji posiadanych przez członków Rady Dyrektorów:

Imię i nazwisko	Liczba akcji nabytych	Liczba akcji sprzedanych
Marios Christou	-	100 000
Julia Prihodko	-	2 000

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
Sjarhei Kostevitch (bezpośrednio i pośrednio) *	20 448 127	36,84%
Constantinos Tziamalis	406 600	0,73%
Marios Christou	230 761	0,42%
Kristian Tear	8 600	0,02%
Hanna Kaplan	500	0%
Julia Prihodko	0	0%
Maria Petridou	0	0%
Tasos A. Panteli	0	0%
Constantinos Petrides	0	0%
OGÓŁEM	21 094 588	38,01%

* Sjarhei 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 sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 r. miały miejsce następujące zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki:

- W dniu 6 maja 2026 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Spółki ponownie wybrało do Rady Dyrektorów Pana Mariosa Christou, Panią Hannę Kaplan (Dyrektorzy Wykonawczy) i Pana Constantinos Petridesa (Dyrektor Niewykonawczy).
- W dniu 22 czerwca 2026 r. Rada Dyrektorów powołała Pana Jaana Kristiana Tear do Rady Dyrektorów z dniem 1 lipca 2026 r. Został on powołany do Rady Dyrektorów jako Dyrektor Niewykonawczy.

Poza wyżej wymienionymi zmianami, nie nastąpiły żadne inne zmiany w składzie Rady Dyrektorów Spółki w okresie od 06 maja 2026 roku (data raportu okresowego za I kwartał 2026 roku) do 05 sierpnia 2026 roku (data niniejszego raportu).

11. INFORMACJE O ISTOTNYCH POSTĘPOWANIACH ADMINISTRACYJNYCH LUB SĄDOWYCH DOTYCZĄCYCH SPÓŁKI

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

12. TRANSAKCJE Z PODMIOTAMI POWIĄZANYMI

W okresie sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku zarówno Spółka jak i podmioty zależne nie zawarły z podmiotami powiązanymi żadnej transakcji na warunkach innych niż rynkowe.

13. INFORMACJE O GWARANCJACH UDZIELONYCH PODMIOTOM TRZECIM

Łączna wartość gwarancji korporacyjnych, które Spółka wystawiła na dzień 30 czerwca 2026 r. w celu wsparcia lokalnego finansowania jej spółek zależnych, wyniosła 328 793 USD. Łączna wartość uzyskanych przez Grupę gwarancji bankowych i akredytyw (głównie dla dostawców Grupy) według stanu na dzień 30 czerwca 2026 roku wyniosła 56 250 USD – jak wskazano w nocie 17 do sprawozdania finansowego.

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

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

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

W okresie trzech i sześciu miesięcy zakończonym 30 czerwca 2026 roku, na wyniki Spółki wpływało szereg czynników, których wpływ możliwy jest również w kolejnych okresach. Czynniki te zostały opisane poniżej:

WOJNA NA UKRAINIE

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

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

KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego 2026 roku świat doświadcza kolejnego poważnego konfliktu między Iranem a Izraelem, wspieranego przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Rady Współpracy Zatoki Perskiej na Bliskim Wschodzie i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpią poważne naciski inflacyjne. Firma uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie prowadzimy inwestycje i gdzie znajduje się nasze centrum dystrybucyjne.

NIEUCZCIWA KONKURENCJA ZE STRONY NIEAUTORYZOWANYCH SPRZEDAWCÓW

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

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

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

Przez lata działalności, Spółka cierpiała, od czasu do czasu, z powodu specyficznych problemów w poszczególnych krajach, wynikających z pogorszenia się sytuacji finansowej poszczególnych krajów ze względu na wiele kwestii włącznie z (ale nie tylko) niestabilnością polityczną. Niedawny przykład Kazachstanu i Ukrainy 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.

WAHANIA KURSÓW WALUT

Naszą walutą sprawozdawczą jest dolar amerykański. W drugim kwartale 2026 i pierwszym półroczu 2026 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: ukraińską hrywnę, czeską koronę, polski złoty, południowoafrykański rand, kazachski tenge i węgierski forint.

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 dewaluacja dolara amerykańskiego względem euro i innych walut krajów, w których działamy, może mieć pozytywny wpływ na nasze przychody i zysk brutto, ale negatywny na nasze 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.

MARŻA ZYSKU BRUTTO

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

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

Część naszych kosztów operacyjnych jest stosunkowo stała, a wydatki planuje się częściowo na podstawie wartości spodziewanych zamówień, prognozowanych w warunkach ograniczonej znajomości przyszłego popytu.

W rezultacie Spółka może nie być w stanie obniżyć swoich kosztów operacyjnych w stosunku do przychodów, aby złagodzić ewentualne spadki marży brutto w przyszłości. Ostatnio odnotowaliśmy silne odbicie marży zysku brutto, jednak trwałość takiego poziomu marży brutto będzie bezpośrednio związana z poziomem popytu oraz niedoborami konkretnych komponentów serwerów AI.

STARZENIE SIĘ ZAPASÓW I SPADEK CEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ŚWIATOWE OTOCZENIE FINANSOWE

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

SEZONOWOŚĆ

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

KOSZT DŁUGU

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

Spółka wynegocjowała już lepsze warunki z większością podmiotów finansujących i obecnie podejmuje pewne dodatkowe kroki w celu dalszego obniżenia kosztów finansowania. Stawki bazowe (stawki następcze US LIBOR, Euribor i inne lokalne stawki bazowe) utrzymywały się na wysokim poziomie, co negatywnie wpływało na średnio ważony koszt długu Spółki.

W pierwszym kwartale 2026 r. udało nam się obniżyć średni ważony koszt długu z 7,6% w 2026 r. do 8,3%, w konsekwencji stałego spadku stóp bazowych (szczególnie Euribor).

ZMIANY ŚRODOWISKOWE I KLIMATYCZNE

Jeśli chodzi o ryzyko przejścia wynikające z przejścia na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu, możemy doświadczyć następujących ryzyk: ryzyka 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

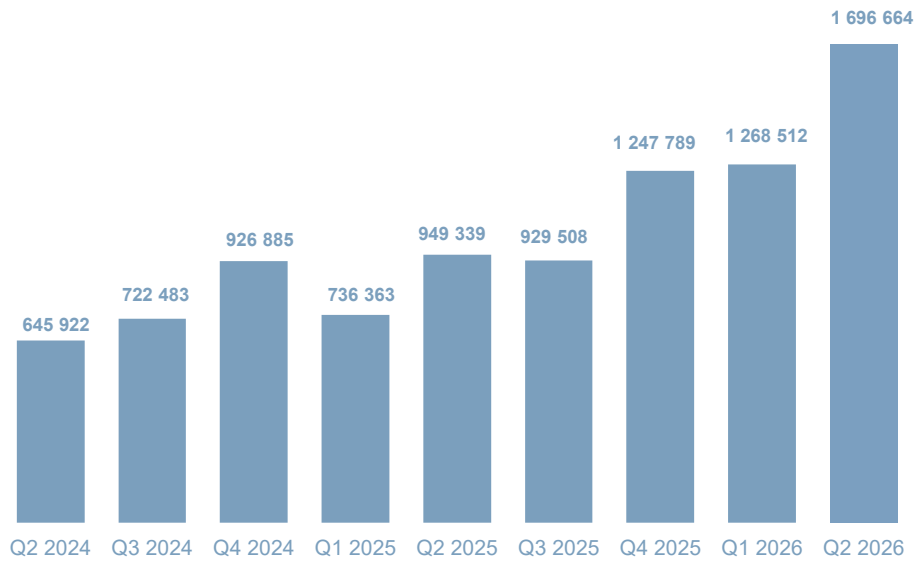
OKRESY TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONE 30 CZERWCA 2026 W PORÓWNANIU DO OKRESÓW TRZECH I SZEŚCIU MIESIĘCY ZAKOŃCZONYCH 30 CZERWCA 2025

Przychody:

W II kw. 2026 roku przychody wzrosły o 78,7% do 1 696 664 USD z 949 339 USD w II kw. 2025 roku.

W I półroczu 2026 roku przychody wzrosły o 75,9% do 2 965 176 USD z 1 685 702 USD w I półroczu 2025 roku.

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

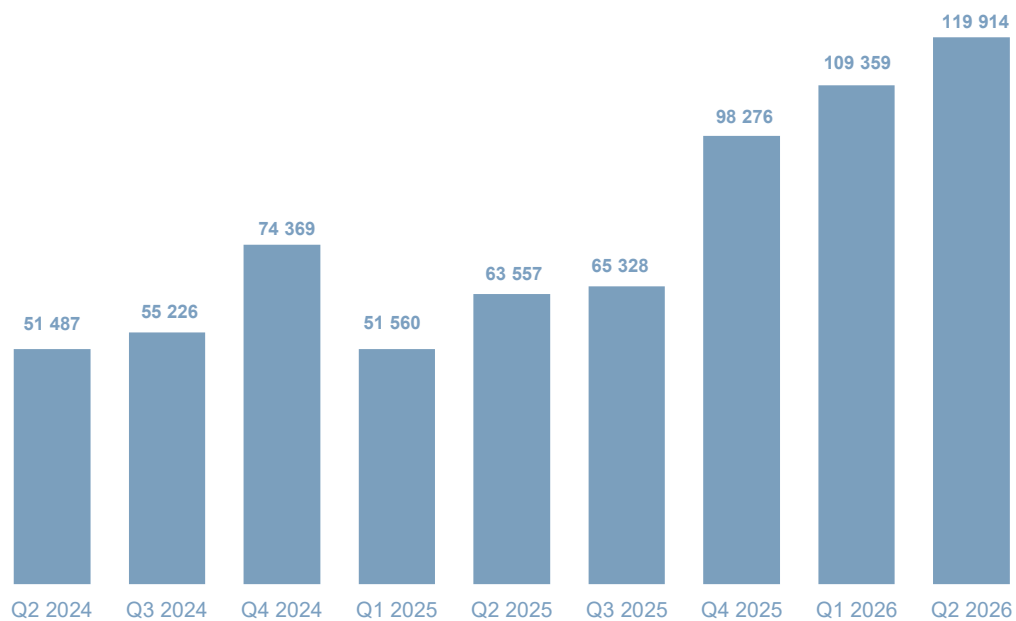


Zysk brutto:

W II kw. 2026 roku zysk brutto wzrósł o 88,7% do 119 914 USD z 63 557 USD w II kw. 2025 roku.

W I półroczu 2026 roku zysk brutto prawie podwojony do 229 273 USD z 115 117 USD w I półroczu 2025 roku.

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



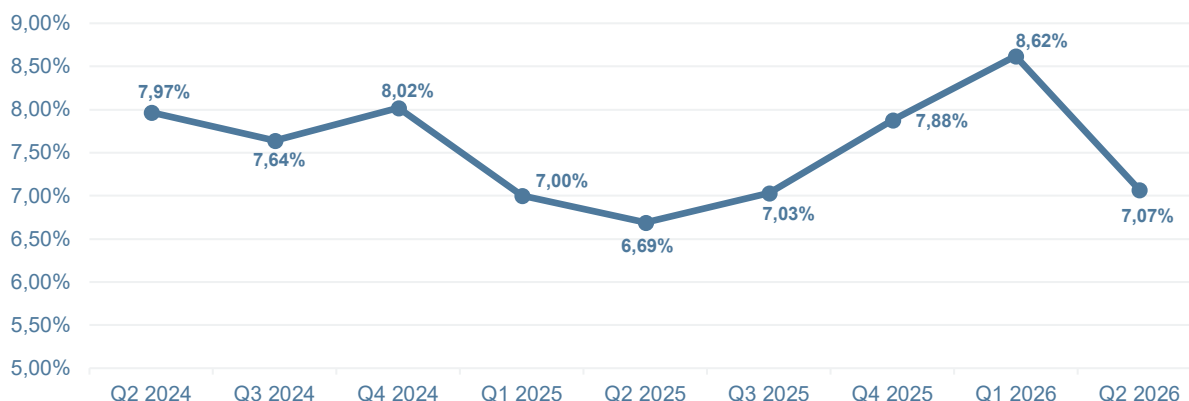
Marża zysku brutto

Zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r. marża zysku brutto pozostała wysoka, co odzwierciedlało wysoką marżę na serwerach i komponentach serwerowych, bogatszy asortyment produktów, lepszą zdolność Spółki do sprzedaży większej liczby produktów do istniejących kanałów oraz zmniejszoną konkurencję ze strony importerów szarej strefy na rynkach WNP.

W II kw. 2026 roku marża zysku brutto wzrosła do 7,07% w porównaniu do 6,69% w II kw. 2025 roku.

W I półroczu 2026 roku marża zysku brutto wyższa, na poziomie 7,73% wobec 6,83% w I półroczu 2025 roku.

Marża zysku brutto pomiędzy II kw. 2024 r. a II kw. 2026 r.



Koszty sprzedaży

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 drugim kwartale 2026 r. wzrost kosztów operacyjnych spowodowany był wypłaconymi premiami za wyniki, zawiązanymi rezerwami oraz ekspansją w Północno-Zachodniej Afryce i w Stanach Zjednoczonych.

W II kw. 2026 roku koszty sprzedaży wzrosły o 49,1% do 34 920 USD z 23 418 USD w II kw. 2025 roku.

W I półroczu 2026 roku koszty sprzedaży wzrosły o 55,9% do 68 543 USD z 43 968 USD w I półroczu 2025 roku.

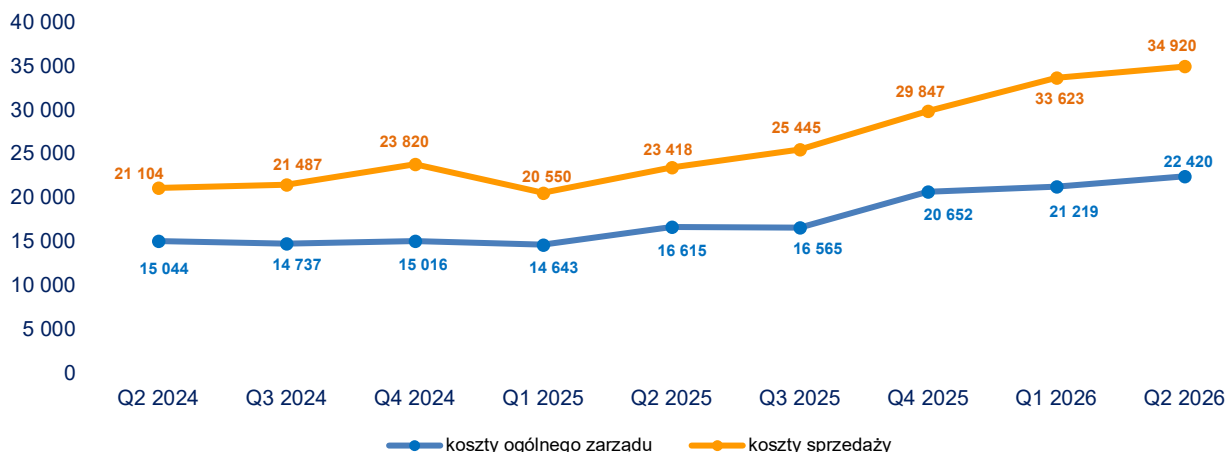
Koszty ogólnego zarządu

Koszty ogólnego zarządu składają się głównie z kosztów płac i wynagrodzeń pracowników administracji.

W II kw. 2026 roku koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 34,9% do 22 420 USD z 16 615 USD w II kw. 2025 roku.

W I półroczu 2026 roku koszty ogólnego zarządu wzrosły o 39,6% do 43 639 USD z 31 258 USD w I półroczu 2025 roku.

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



EBITDA:

W II kw. 2026 roku EBITDA była dodatnia i wyniosła 66 434 USD w porównaniu do 25 961 USD w II kw. 2025 roku, co oznacza wzrost o 156%.

W I półroczu 2026 roku EBITDA wyniosła 124 610 USD w porównaniu do 44 395 USD w I półroczu 2025 roku (wzrost o 181% w stosunku do I półrocza 2025 r.)

Zysk netto:

Spółka odnotowała historyczne zyski netto zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r.

W drugim kwartale 2026 r. zysk netto po opodatkowaniu znacznie wzrósł, osiągając nowy rekord w wysokości 44 273 USD w porównaniu z 12 118 USD w drugim kwartale 2025 r. – jest to najwyższy poziom w historii, nie tylko w drugim kwartale, ale w każdym kwartale w naszej długoletniej historii.

W pierwszym półroczu 2026 r. zysk netto po opodatkowaniu wyniósł 80 594 USD w porównaniu z 19 433 USD w pierwszym półroczu 2025 r.

SPRZEDAŻ WEDŁUG REGIONÓW I KRAJÓW

Regiony krajów Wspólnoty Niepodległych Państw („WNP”) oraz Europy Środkowo-Wschodniej tradycyjnie mają największy udział w naszych przychodach. Nie zmieniło się to w I półroczu 2026 r.

W pierwszym półroczu 2026 roku i drugim kwartale 2026 roku przychody z regionu WNP wzrosły znacząco, odpowiednio o 108,1% i 97,8% w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 roku. Jednocześnie sprzedaż z regionu Europy Zachodniej i regionu „Pozostałe” wzrosła jeszcze bardziej. Wzrost zanotowano również w Europie Środkowo-Wschodniej. Region Bliskiego Wschodu i Afryki odnotował odbicie w drugim kwartale 2026 r., odnotowując wzrost o 14,6% w porównaniu z drugim kwartałem 2025 r.

W związku z powyższym, udział niektórych regionów – takich jak region WNP – w całkowitych przychodach Spółki za II kw. 2026 r. i I półrocze 2026 r. uległ zmianie w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 r. Udział regionu WNP wzrósł zarówno w II kw. 2026 r., jak i w I półroczu 2026 r. do 37,51% (z 33,89% w II kw. 2025 r.) i 38,23% (z 32,31% w I półroczu 2025 r.). Udział Europy Zachodniej wzrósł do 21,38% (z 16,74% w II kw. 2025 r.) i 17,68% (z 14,81% w I półroczu 2025 r.). Udział Europy Środkowo-Wschodniej zmniejszył się zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r., odpowiednio do 16,38% (z 27,25% w drugim kwartale 2025 r.) i do 19,04% (z 28,51% w pierwszym półroczu 2025 r.). Udział regionu „Pozostałe” (głównie z uwagi na przychody z Tajwanu i Stanów Zjednoczonych) wzrósł odpowiednio do 12,52% (z 3,07% w II kw. 2025 r.) i do 13,22% (z 2,50% w pierwszym półroczu 2025 r.). Udział Bliskiego Wschodu i Afryki zmniejszył się zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r., odpowiednio do 12,21% (z 19,05% w drugim kwartale 2025 r.) i 11,82% (z 21,88% w pierwszym półroczu 2025 r.).

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że naszą polityką jest raportowanie przychodów w krajach, w których wystawiane są przez nas faktury. Doprowadziło to do wzrostu sprzedaży w krajach takich jak Tajwan, które reprezentują jednak europejskie projekty realizowane przez firmy tajwańskie.

Analiza poszczególnych krajów potwierdza doskonale wskaźniki wzrostu, jakie Grupa osiągnęła we wszystkich głównych krajach działalności w drugim kwartale 2026 roku. Znaczny wzrost w regionie WNP wynikał głównie ze znacznej poprawy w Kazachstanie (+83% w drugim kwartale 2026 r.), na Ukrainie (+137% w drugim kwartale 2026 r.), w Azerbejdżanie (+111% w drugim kwartale 2026 r.) i w Uzbekistanie (+627% w drugim kwartale 2026 r.). Wzrost sprzedaży w regionie WNP był napędzany głównie realizacją dużych kontraktów serwerowych w obszarze sztucznej inteligencji, ale także mocną sprzedażą produktów Apple.

Konflikt na Bliskim Wschodzie negatywnie wpłynął na naszą sprzedaż w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, jednak w drugim kwartale 2026 roku odnotowaliśmy solidny wzrost o 29% w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku.

Polska nadal dynamicznie się rozwija, podwajając swoją sprzedaż z miesiąca na miesiąc, z roku na rok. Zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r. Polska odnotowała znaczący wzrost (+51%) i (+57%) w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 r. Najlepiej sprzedającymi się kategoriami produktów w Polsce były procesory, dyski twarde i dyski SSD.

Poniższe tabele przedstawiają geograficzną strukturę sprzedaży w okresach trzech i sześciu miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 i 2025 roku.

	II kw. 2026		II kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	636 410	37,51%	321 735	33,89%
Europa Zachodnia	362 708	21,38%	158 883	16,74%
Europa Środkowo-Wschodnia	277 935	16,38%	258 691	27,25%
Pozostałe	212 415	12,52%	29 184	3,07%
Bliski Wschód i Afryka	207 196	12,21%	180,846	19,05%
Ogółem	1 696 664	100%	949 339	100%

	I półrocze 2026		I półrocze 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Wspólnota Niepodległych Państw ("WNP")	1 133 696	38,23%	544 675	32,31%
Europa Środkowo-Wschodnia	564 601	19,04%	480 552	28,51%
Europa Zachodnia	524 358	17,68%	249 628	14,81%
Pozostałe	392 055	13,22%	42 078	2,50%
Bliski Wschód i Afryka	350 466	11,82%	368 769	21,88%
Ogółem	2 965 176	100%	1 685 702	100%

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

II kw. 2026			II kw. 2025		
Kraj		Sprzedaż	Kraj		Sprzedaż
1.	Kazachstan	240 072	Kazachstan		131 276
2.	Holandia	234 600	Zjednoczone Emiraty Arabskie		123 554
3.	Ukraina	215 456	Słowacja		93 208
4.	Tajwan	202 831	Ukraina		91 049
5.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	159 549	Holandia		64 628
6.	Słowacja	90 994	Niemcy		56 750
7.	Azerbejdżan	83 271	Polska		43 384
8.	Polska	65 409	Azerbejdżan		39 421
9.	Niemcy	60 294	Czechy		28 788

II kw. 2026			II kw. 2025		
10.	Uzbekistan	33 752	RPA		26 644
	OGÓŁEM	1 696 664	OGÓŁEM		949 339

Struktura przychodów – Top 10 krajów w I półroczu 2025 oraz w I półroczu 2025 (w tys. USD)

I półrocze 2026			I półrocze 2025		
Kraj		Sprzedaż	Kraj		Sprzedaż
1.	Kazachstan	406 264	Zjednoczone Emiraty Arabskie		246 941
2.	Ukraina	394 277	Kazachstan		220 646
3.	Tajwan	334 997	Ukraina		157 669
4.	Holandia	327 520	Słowacja		153 472
5.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	232 647	Niemcy		102 051
6.	Słowacja	165 606	Polska		83 863
7.	Azerbejdżan	142 233	Holandia		83 801
8.	Polska	131 421	Azerbejdżan		66 204
9.	Niemcy	90 758	Czechy		55 710
10.	Czechy	71 936	RPA		52 384
	OGÓŁEM	2 965 176	OGÓŁEM		1 685 702

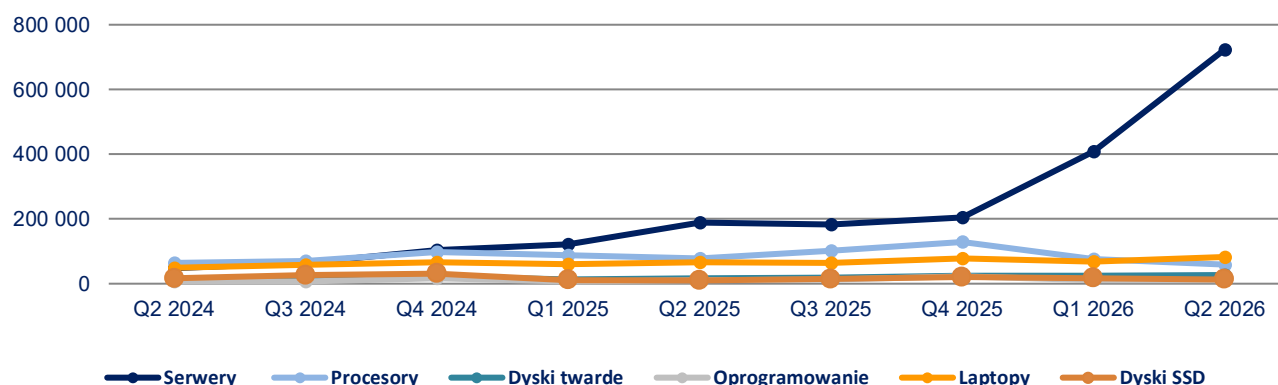
SPRZEDAŻ WEDŁUG LINII PRODUKTOWYCH

Pierwsza połowa tego roku przyniosła kontynuację boomu w dziedzinie sztucznej inteligencji (AI). Serwery AI i infrastruktura centrów danych pozostały głównym motorem wzrostu firmy i widzimy ogromne możliwości rozwoju w 2026 roku i kolejnych latach. Dostarczamy infrastrukturę dla centrów danych AI, w tym serwerowe procesory, karty graficzne, akceleratory AI, serwerową pamięć DRAM, dyski SSD, dyski twarde, rozwiązania sieciowe i moduły do budowy centrów danych.

Nasz ekosystem dostawców AI opiera się na bogatym portfolio partnerów oferujących oprogramowanie obliczeniowe, pamięci masowe, sieciowe i GenAI. Współpracujemy z ponad 250 globalnymi markami technologicznymi, w tym Nvidia, Supermicro, Gigabyte, Asus, Intel Xeon, AMD EPYC, Everpure, Weka, Vast, Broadcom, Red Hat, Ubuntu, Microsoft, Vertiv, Schneider Electric i Canonical.

W drugim kwartale 2026 roku znacząco wzmocniliśmy naszą pozycję w Afryce, podpisując umowę dystrybucyjną z Apple na kolejne 14 krajów afrykańskich: Algieria, Benin, Mali, Mauretania, Gwinea, Burkina Faso, Niger, Gwinea Bissau, Ghana, Wybrzeże Kości Słoniowej, Sierra Leone, Liberia, Republika Zielonego Przylądka i Togo. Dzięki tej umowie Grupa ASBIS, za pośrednictwem swoich spółek zależnych, jest autoryzowanym dystrybutorem produktów Apple w 25 krajach na całym świecie. Zamierzamy powielić nasz model działalności z regionu WNP w Północno-Zachodniej Afryce. Planujemy wprowadzić do regionu doskonałość operacyjną, rozwinąć kanały dystrybucji, programy wymiany smartfonów w ramach Breezy oraz stworzyć lokalne zespoły, które będą bazowały na międzynarodowym doświadczeniu z innych rynków.

Zmiany w strukturze przychodów według głównych linii produktowych pomiędzy II kw. 2024 r. a II kw. 2026 r.

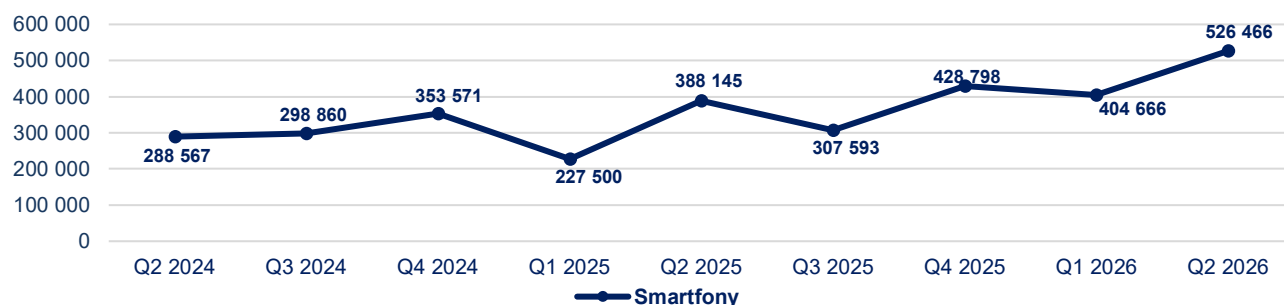


W drugim kwartale 2026 r. i pierwszej połowie 2026 r. sprzedaż była napędzana głównie przez serwery, smartfony oraz laptopy.

Przychody ze sprzedaży serwerów utrzymały dynamikę, gwałtownie rosnąc o 284,7% w drugim kwartale 2026 r. i o 264,3% w pierwszej połowie 2026 r. Sprzedaż laptopów wzrosła zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszej połowie 2026 r., odpowiednio o 24,1% i 18,2%. Sprzedaż procesorów spadła zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszej połowie 2026 r., odpowiednio o 24,0% i 18,7%. Sprzedaż dysków twardych wzrosła o 57,6% w drugim kwartale 2026 r. i o 71,9% w pierwszym półroczu 2026 r., a sprzedaż dysków SSD wzrosła zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r. odpowiednio o 35,3% i 47,7%. Przychody ze sprzedaży oprogramowania wzrosły o 4,3% w drugim kwartale 2026 r. i o 24,7% w pierwszym półroczu 2026 r. w ujęciu rok do roku.

W segmencie „Inne” Spółka odnotowała pozytywny trend w pierwszym półroczu 2026 r. w zakresie akcesoriów (+53,7%) i urządzeń inteligentnych (+92,5%) w ujęciu rok do roku.

Zmiany w strukturze przychodów ze sprzedaży smartfonów pomiędzy II kw. 2024 r. a II kw. 2026 r.



Zarówno w drugim kwartale 2026 r., jak i w pierwszym półroczu 2026 r. sprzedaż smartfonów wzrosła o 35,6% i 51,2% w porównaniu z analogicznymi okresami w 2025 r. Było to spowodowane głównie globalnym supercyklem stworzonym przez nowe modele smartfonów na wszystkich rynkach, napędzanym wyjątkowym popytem oraz znaczącymi aktualizacjami sprzętu i sztucznej inteligencji.

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

	II kw. 2026		II kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Serwery	723 424	42,64%	188 043	19,81%
Smartfony	526 466	31,03%	388 145	40,89%
Laptopy	82 504	4,86%	66 504	7,01%
Procesory (CPUs)	59 049	3,48%	77 743	8,19%
Urządzenia peryferyjne	31 559	1,86%	26 757	2,82%
Dyski twarde (HDDs)	26 834	1,58%	17 025	1,79%
Komputery stacjonarne	25 796	1,52%	17 498	1,84%
Urządzenia audio	25 313	1,49%	17 445	1,84%
Produkty sieciowe	24 751	1,46%	26 714	2,81%
Monitory	24 237	1,43%	16 389	1,73%
Akcesoria	18 773	1,11%	12 185	1,28%
Tablety	17 562	1,04%	13 886	1,46%
Urządzenia smart	15 451	0,91%	7 703	0,81%
Multimedia	14 873	0,88%	10 043	1,06%
Dyski twarde (SSDs)	13 761	0,81%	10 172	1,07%
Oprogramowanie	10 670	0,63%	10 226	1,08%

	II kw. 2026		II kw. 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Karty video i GPUs	9 791	0,58%	15 334	1,62%
Pozostałe	45 850	2,70%	27 527	2,90%
OGÓŁEM	1696 664	100%	949 339	100%

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

	I półrocze 2026		I półrocze 2025	
	tys. USD	% przychodów ogółem	tys. USD	% przychodów ogółem
Serwery	1 131 298	38,15%	310 573	18,42%
Smartfony	931 132	31,40%	615 645	36,52%
Laptopy	150 934	5,09%	127 649	7,57%
Procesory (CPUs)	134 453	4,53%	165 334	9,81%
Urządzenia peryferyjne	63 024	2,13%	58 704	3,48%
Urządzenia audio	52 207	1,76%	40 171	2,38%
Dyski twarde (HDDs)	52 023	1,75%	30 264	1,80%
Komputery stacjonarne	48 383	1,63%	35 507	2,11%
Produkty sieciowe	48 027	1,62%	47 901	2,84%
Monitory	44 705	1,51%	34 455	2,04%
Akcesoria	38 052	1,28%	24 763	1,47%
Tablety	35 851	1,21%	27 117	1,61%
Urządzenia smart	34 386	1,16%	17 866	1,06%
Dyski twarde (SSDs)	31 119	1,05%	21 070	1,25%
Multimedia	27 386	0,92%	28 983	1,72%
Karty video i GPUs	25 053	0,84%	26 279	1,56%
Oprogramowanie	22 134	0,75%	17 751	1,05%
Pozostałe	95 090	3,20%	55 670	3,30%
OGÓŁEM	2 965 176	100%	1 685 702	100%

PŁYNNOŚĆ I ZASOBY KAPITAŁOWE

W przeszłości Spółka finansowała 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. Pomimo tego, że przepływy pieniężne w II kw. 2026 r. i I półroczu 2026 r. były negatywnie dotknięte przez silny wzrost przychodów (co skutkowało koniecznością zaangażowania większej ilości gotówki w kapitał obrotowy), znaczna poprawa zarządzania kapitałem obrotowym doprowadziła do wygenerowania historycznego poziomu przepływów z działalności operacyjnej w wysokości ponad 77 mln USD w I półroczu 2026 r.

Poniższa tabela prezentuje podsumowanie przepływów pieniężnych za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 i 2025 roku:

Sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca (USD)	2026	2025
Wpływy/ (wydatki) środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej	77,336	(58,788)
Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej	(21,299)	(10,690)
(Wydatki)/wpływy środków pieniężnych netto z działalności finansowej	(41,668)	1,429
Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów	14,369	(68,049)

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej

Wpływy środków pieniężnych netto z działalności operacyjnej wyniosły 77 336 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 r., w porównaniu do wydatków w wysokości 58 788 USD w analogicznym okresie 2025 r. głównie dzięki poprawie zarządzania kapitałem obrotowym.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej wyniosły 21 299 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 r. w porównaniu do wydatków w wysokości 10 690 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej

Wydatki środków pieniężnych netto z działalności finansowej wyniosły 41 668 USD za sześć miesięcy zakończonych 30 czerwca 2026 r. w porównaniu do wpływów w wysokości 1 429 USD w analogicznym okresie 2025 r.

Zwiększenie netto stanu środków pieniężnych i ich ekwiwalentów

W rezultacie poprawy wykorzystania kapitału obrotowego, stan środków pieniężnych i ich ekwiwalentów zwiększył się do 14 369 USD w porównaniu do zmniejszenia w wysokości 68 049 USD w analogicznym okresie 2025 r.

CZYNNIKI, KTÓRE MOGĄ WPŁYWAĆ NA WYNIKI SPÓŁKI W PRZYSZŁOŚCI

WOJNA NA UKRAINIE

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

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

KONFLIKT NA BLISKIM WSCHODZIE

Od 28 lutego 2026 r. świat zmaga się z kolejnym poważnym konfliktem między Iranem a Izraelem, wspieranym przez Stany Zjednoczone. Spowodowało to znaczne perturbacje w krajach Zatoki Perskiej i już doprowadziło do gwałtownego wzrostu cen ropy naftowej. Jeśli konflikt ten będzie się przedłużał, w wielu sektorach gospodarki wystąpi poważna presja inflacyjna. Spółka uważnie monitoruje sytuację i podejmuje wszelkie niezbędne działania w celu ochrony swoich interesów w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, gdzie poczyniliśmy znaczące inwestycje w tym jedno z naszych głównych centrum dystrybucji

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

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

Dokładnie to dzieje się w Kazachstanie od blisko roku. Nielegalny handel stworzył poważne problemy dla naszej zdolności do generowania przychodów. Różnica cen, z którą się mierzymy, sięga nawet 30%, co uniemożliwia nam prawidłowy rozwój biznesu w tym kraju. Oprócz powyższego, decyzje podjęte przez władze lokalne w celu ograniczenia kredytów konsumenckich również wywarły negatywny wpływ na nasze przychody. Nowe przepisy dotyczące kredytów konsumenckich w Kazachstanie również negatywnie wpływają na biznes w tym kraju.

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

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

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

Bardzo dobrze zdywersyfikowany zasięg geograficzny przychodów Grupy zapewnia, że minimalizujemy ryzyko niższej sprzedaży w danym kraju z możliwością wyższej sprzedaży w kilku innych krajach. Odkąd kraje regionu WNP oraz Europy Środkowo-Wschodniej mają największy udział w przychodach Spółki, bardzo ważne jest, aby dostosować się do wszelkich zmian rynkowych, które mogą wystąpić w tych regionach. Jest to szczególnie ważne w obliczu nielegalnego handlu w Kazachstanie, wojny na Ukrainie, która dotyka również sąsiednie kraje i wojny w regionie Bliskiego Wschodu negatywnie wpływające na ogólne nastroje konsumentów. Dlatego nasza decyzja o większych inwestycjach w krajach Afryki, Kaukazu i Europy Zachodniej okazała się słuszną.

Rozszerzamy również nasze portfolio produktów, wprowadzając nowe produkty pod naszymi własnymi markami i współpracując z różnymi innymi dostawcami w celu zwiększenia naszych przychodów. Pomimo wszystkich działań podjętych przez Spółkę, możliwość spadku popytu i sprzedaży w danym kraju lub regionie pozostaje dość wysoka. Taka sytuacja może ograniczyć ogólny wzrost. Niezwykle ważne jest, aby Spółka jak najlepiej przygotowała swoją strukturę, aby zrównoważyć taką sytuację wyższą sprzedażą na innych rynkach.

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

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO ZWIĘKSZENIA MARŻ ZYSKU BRUTTO

Zdolność Grupy do zwiększenia marży zysku brutto ma istotne znaczenie. W II kw. 2026 r. marża zysku brutto pozostała wysoka, znacznie wyższa niż w analogicznym okresie 2025 r., co było wynikiem ograniczonej podaży podzespołów serwerowych, silnych relacji z dostawcami i lepszego mixu produktowego. Tempo rozwoju marży zysku brutto jest trudne do oszacowania, ponieważ marże mogą pozostawać pod presją. Niezwykle ważne dla Grupy jest zarządzanie poziomem zapasów i doskonalenie portfolio produktów w celu osiągnięcia optymalnych marż zysku brutto.

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 II kw. 2025. Dlatego też zamierzamy ją kontynuować i dalej ulepszać bez żadnych odstępstw w 2026 roku oraz w kolejnych okresach. Ostatnie problemy i dewaluacje na Ukrainie i w Kazachstanie należy uważnie monitorować i zachować szczególną ostrożność.

ZDOLNOŚĆ GRUPY DO KONTROLI KOSZTÓW

Koszty operacyjne wzrosły zarówno w II kw. 2026 r. jak i I półroczu 2026 wzrosły o 43% oraz 49% w porównaniu z analogicznymi okresami 2025 r.

Było to efektem głównie znacznie wyższego zysku brutto, szybkiej ekspansji geograficznej w Afryce (dwa nowe lokalne magazyny), dalszemu rozwojowi Breezy w połączeniu z nowymi sklepami Bang & Olufsen i Samsung Brand Store oraz zawiązanymi rezerwami.

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

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

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

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

16. INFORMACJA O ISTOTNYCH WYDARZENIACH, KTÓRE NASTĄPIŁY PO OKRESIE ZAKOŃCZONYM 30 CZERWCA 2026 ROKU, A PRZED DATĄ PUBLIKACJI NINIEJSZEGO RAPORTU

Zgodnie z naszą najlepszą wiedzą, w okresie pomiędzy 06 maja 2026 roku a 05 sierpnia 2026 roku nie wystąpiły żadne wydarzenia, które mogłyby negatywnie wpłynąć na działalność Spółki bądź jej stabilność finansową.

Podpisy:

Siarhei Kostevitch
Prezes, Dyrektor Generalny
Członek Zarządu

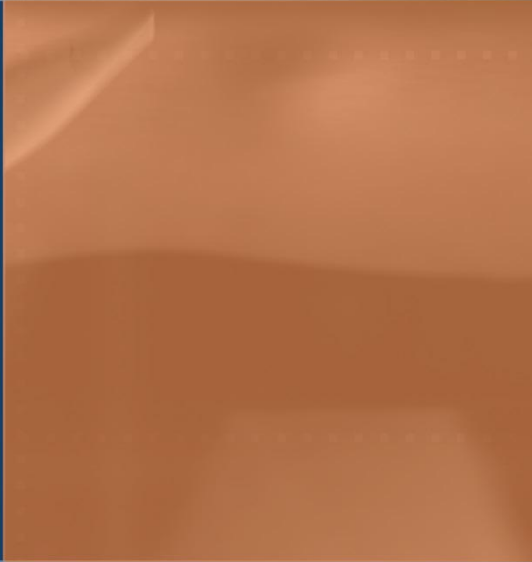
Marios Christou
Dyrektor Finansowy
Członek Zarządu

Constantinos Tziamalis
Zastępca Dyrektora Generalnego
Członek Zarządu

Julia Prihodko
Dyrektor ds. HR
Członek Zarządu

Hanna Kaplan
Członek Zarządu

Limassol, dnia 05 sierpnia 2026



ASBIS®
SUCCESS THROUGH FOCUS