

Sprawozdanie Zarządu AB S.A.

I. Władze Spółki

- **Zarząd**

W skład Zarządu AB S.A. w dniu 31 grudnia 2006 wchodził:

Andrzej Przybyło – Prezes Zarządu
Dariusz Rochman – Członek Zarządu, Dyrektor Operacyjny
Piotr Nowjalis – Członek Zarządu, Dyrektor Finansowy
Zbigniew Mądry – Członek Zarządu, Dyrektor Handlowy

Skład Zarządu pozostaje niezmienny w dniu publikacji niniejszego sprawozdania.

- **Rada Nadzorcza**

W skład Rady Nadzorczej AB S.A. do dnia 22 listopada 2006 wchodził:

Iwona Przybyło – Przewodnicząca Rady Nadzorczej
Rafał Bator – Zastępca Przewodniczącego Rady Nadzorczej
Stanisław Knaflewski – Członek Rady Nadzorczej
Jacek Łapiński – Członek Rady Nadzorczej
Kazimierz Przybyło – Członek Rady Nadzorczej
Piotr Augustyniak – Członek Rady Nadzorczej

W dniu 22 listopada 2006 rezygnację z pełnienia funkcji w Radzie Nadzorczej Spółki złożyli:
Rafał Bator, Stanisław Knaflewski i Piotr Augustyniak

Z dniem 20 grudnia 2006 na stanowiska w Radzie Nadzorczej Spółki powołani zostali:

Katarzyna Jażdżyk
Andrzej Bator
Radosław Kielbasiński

Skład Rady Nadzorczej pozostaje niezmienny w dniu publikacji niniejszego sprawozdania

Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

• Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność Spółki

Rok 2006 był przełomowym w dotychczasowej historii Spółki z uwagi na przeprowadzone w tym okresie i zakończone pełnym sukcesem wprowadzenie jej na Giełdę Papierów Wartościowych.

• Sytuacja ekonomiczna Spółki

AB S.A. jest jednym z największych i najdynamiczniej rozwijających się przedsiębiorstw dystrybucyjnych branży IT w Polsce. Fakt ów znajduje potwierdzenie zarówno w utrzymaniu wysokiego tempa wzrostu przychodów ze sprzedaży jak również rosnącej zyskowności Spółki.

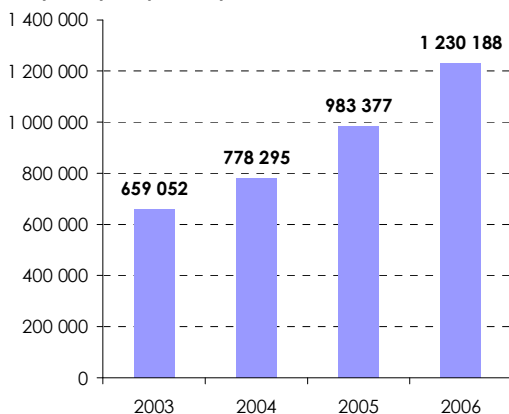
Podobnie jak w latach poprzednich czynnikami o znaczeniu kluczowym dla sytuacji ekonomicznej AB S.A. były:

- dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży
- wzrost zyskowności przedsiębiorstwa, zarówno na poziomie wyniku na działalności operacyjnej jak i zysku netto
- zmniejszanie się relacji ponoszonych przez Spółkę kosztów operacyjnych do generowanych przychodów ze sprzedaży

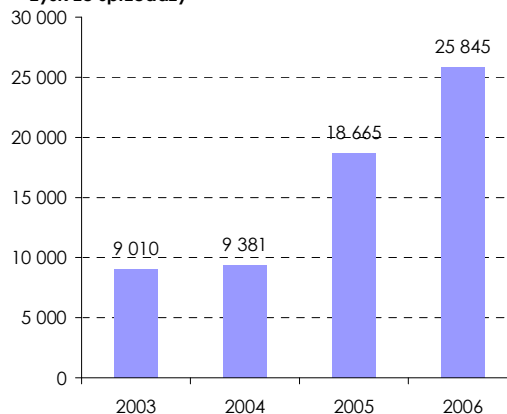
⇒ Przychody ze sprzedaży. Wynik na sprzedaży

Rok 2006 był dla AB S.A. kolejnym okresem wzrostu przychodów ze sprzedaży. Spółka powiększyła obroty aż o 25,1% w stosunku do roku poprzedniego a tym samym tylko nieznacznie obniżyła wysoką dynamikę wzrostu osiągniętą w roku 2005 (26,4%) pomimo zachowania podobnego portfela kontraktów dystrybucyjnych. Potwierdza to wyraźną tendencję powiększania przypadających na przedsiębiorstwo udziałów rynkowych. Jeszcze wyższą dynamikę wzrostu udało się utrzymać Spółce w zakresie zysku brutto na sprzedaży, gdzie osiągnięty wzrost (30,5%) nawet nieznacznie przekroczył wartość osiągniętą w roku poprzednim (29,7%). Zysk ze sprzedaży po uwzględnieniu kosztów operacyjnych wzrósł w roku 2006 aż o 38,5% w stosunku do roku poprzedniego.

Przychody ze sprzedaży



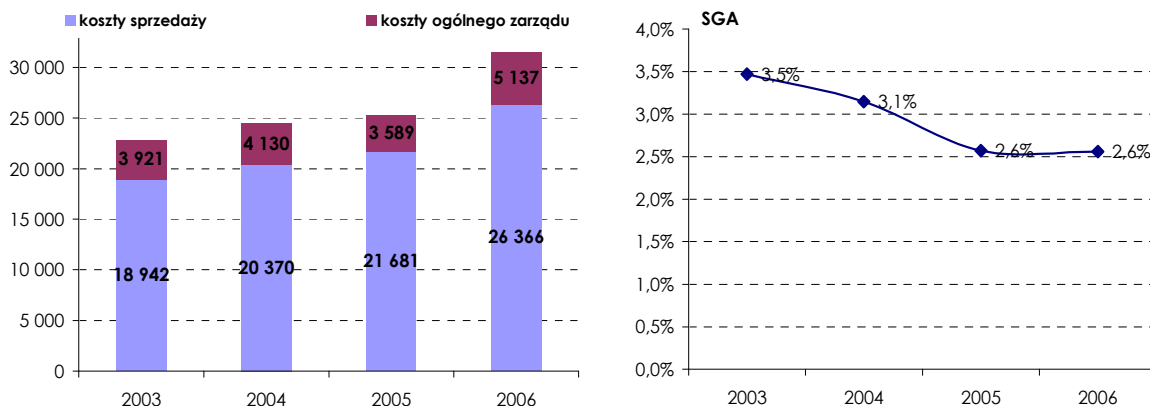
Zysk ze sprzedaży



Jednocześnie Spółka utrzymała bardzo niską, na tle branży, relację udziału kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiąganych przychodów ze sprzedaży (SGA). Jest to zdaniem Zarządu firmy podstawowy miernik efektywności działania firmy dystrybucyjnej prezentujący właściwy dla niej stopień zdyscyplinowania wydatków. W przypadku AB S.A. jej wartość dla roku 2006 wyniosła 2,56% i jest minimalnie niższa od wartości uzyskanej w roku poprzednim (2,57%) co potwierdza, że Spółka utrzymała nie tylko bardzo dobre tempo wzrostu, ale również

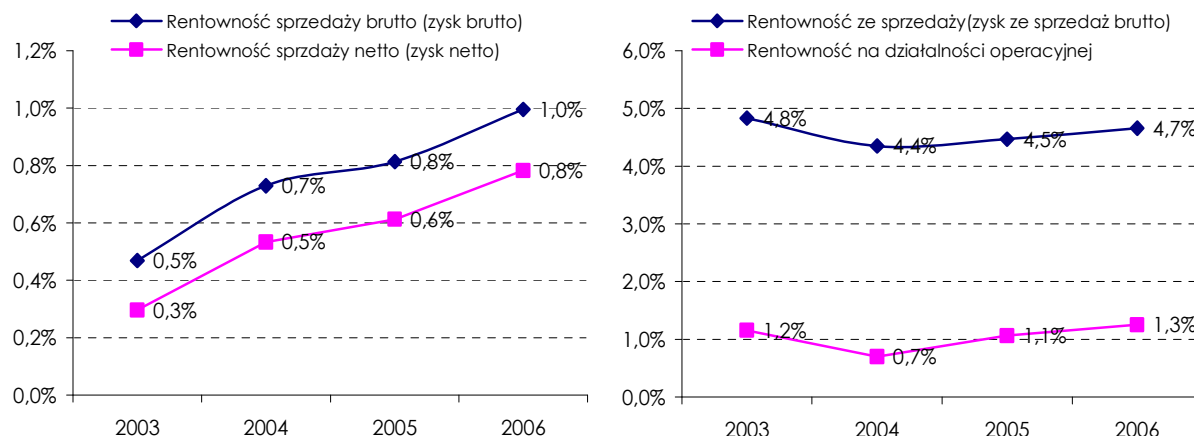
decydującą o jej dotychczasowych sukcesach dyscyplinę kosztową oraz z jeszcze lepszym skutkiem wykorzystuje efekt dźwigni operacyjnej.

Niewielkim zmianom na przestrzeni roku 2006 uległa również struktura kosztów ponoszonych przez Spółkę. Koszty ogólnego zarządu stanowiły w niej 14%, koszty sprzedaży zaś 86% ogółu kosztów operacyjnych. W roku poprzednim odpowiednio 16% i 84% co oznacza że pomimo, iż w roku 2006 wśród wydatków ponoszonych przez AB S.A. pojawiły się nowe dla przedsiębiorstwa kategorie związane z jej funkcjonowaniem na rynku publicznym, charakterystyczna dla Spółki struktura z lat poprzednich została utrzymana i nie zanotowano żadnych drastycznych zmian w obrębie żadnej z kategorii.

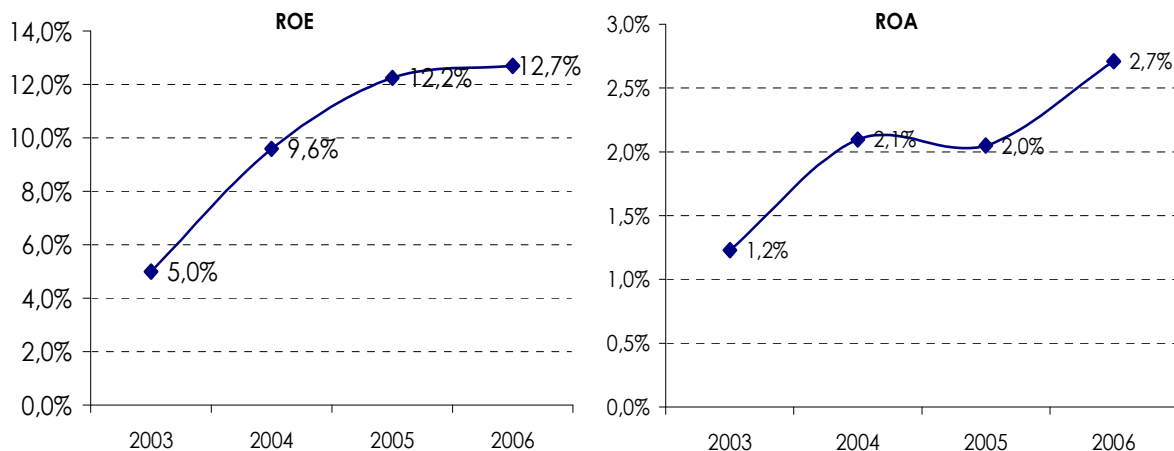


⇒ Rentowność

Zakończony rok był dla Spółki kolejnym rokiem wzrostu również w zakresie rentowności uzyskiwanej na prowadzonej działalności. Uzyskane w 2006 wartości wskaźników rentowności sprzedaży wzrosły na wszystkich etapach kształtowania się wyniku finansowego. Wprawdzie branża w której koncentruje swoją działalność nadal charakteryzuje się stosunkowo niską marżowością, zaś wzrost rentowności odnotowany w roku 2006 nie miał charakteru rewolucyjnego i wynikał raczej z podwyższającej się wewnętrznej efektywności przedsiębiorstwa, był jednak niewątpliwie kolejnym krokiem w kierunku zwiększenia zyskowności Spółki.



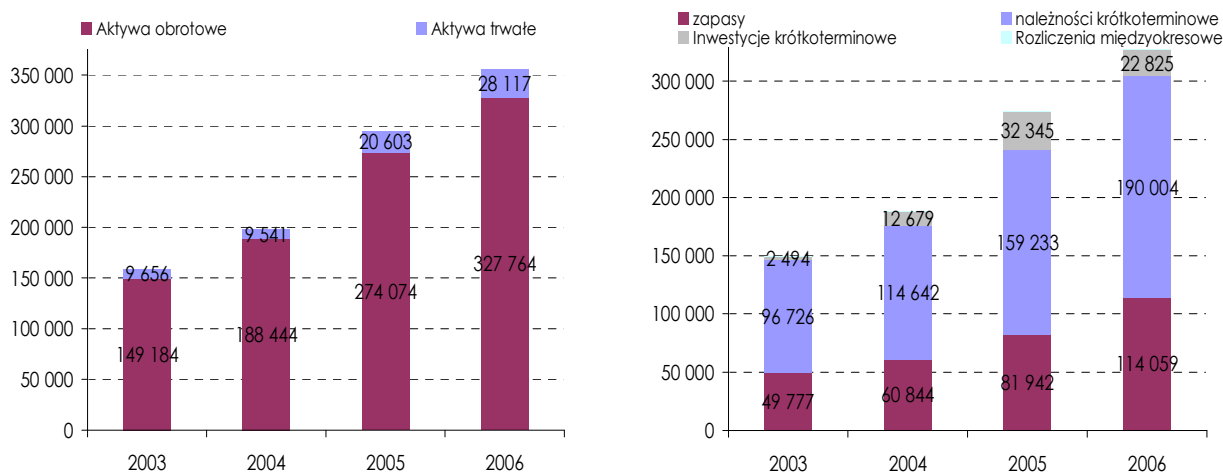
Podobnie na korzystnym dla Spółki poziomie zamknęły się w roku 2006 wskaźniki rentowności kapitału własnego (ROE) oraz rentowności aktywów (ROA). Z ich przebiegu w porównaniu do poprzednich lat obrotowych wynika wyraźnie, że przedsiębiorstwo polepszyło efektywność wykorzystywania posiadanego majątku i kapitału, pomimo dynamicznego przyrostu wielkości obu tych kategorii.



⇒ Aktywa i kapitały własne

Kolejny rok dynamicznego wzrostu obrotów handlowych przedsiębiorstwa znalazł swoje odzwierciedlenie we wzroście wartości jego majątku, w szczególności zaś jego składników obrotowych (zapasy, należności). Aktywa ogółem pozostające w dyspozycji Spółki zwiększyły swoją wartość o 20,8% w porównaniu do roku poprzedniego, aktywa trwale i obrotowe odpowiednio: 36,5% i 19,6%. Dynamiczny wzrost wartości aktywów trwałych AB S.A. (w zakresie rzeczowych składników majątku trwałego) jest efektem prowadzonej rozbudowy infrastruktury logistycznej. W strukturze aktywów Spółki nadal dominującą pozycję posiadają aktywa obrotowe (92%).

Analizując szczegółową strukturę majątku obrotowego, wzrost przychodów ze sprzedaży Spółki przełożył się głównie na wzrost zapasów towarów (39,2% w stosunku do wartości z 2005) oraz wzrost należności krótkoterminowych (19,3% w stosunku do wartości z 2005). W roku 2006 nie było drastycznych zmian w strukturze majątku obrotowego. Najwyższy udział utrzymały należności krótkoterminowe - 58% i jest to wartość niemal identyczna z poprzednim rokiem obrotowym. Nieco wyższy udział w strukturze obrotowych składników majątku firmy odnotowały zapasy – 34,8%, przy jednocześnie nieco niższym udziale składników pieniężnych – 7%.

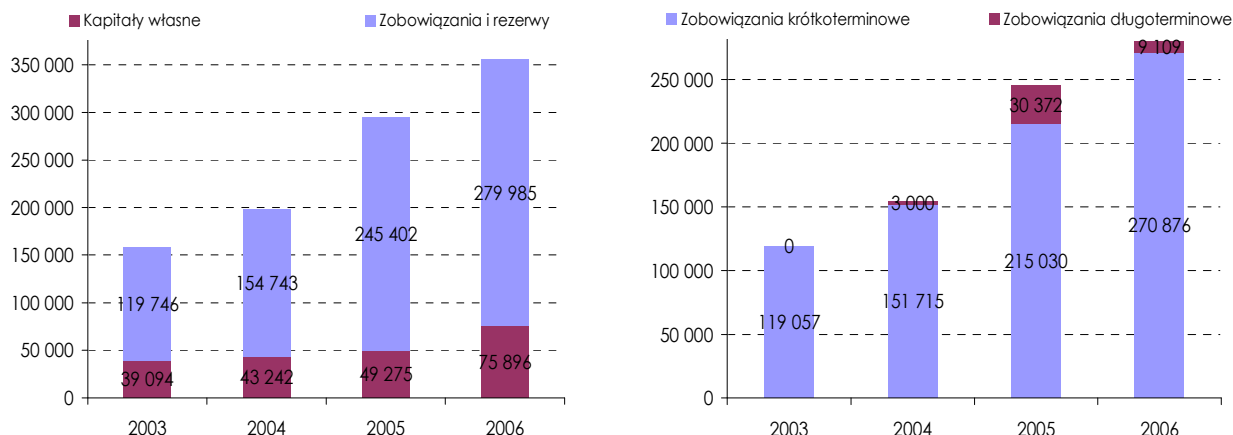


⇒ Kapitały i zobowiązania

W zakresie struktury pasywów w roku 2006 Spółka zwiększyła udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku (do 21,3% w porównaniu z 16,7% z roku ubiegłego) – na co złożyła się zarówno przeprowadzona emisja publiczna jak i akumulacja wyniku finansowego. Czynnikiem ten spowodował relatywnie mniejszą niż w latach ubiegłych konieczność finansowania rozwoju Spółki kapitałem obcym. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania wzrosły o 14,1% w stosunku do 58,6% z roku poprzedniego.

Struktura zobowiązań Spółki charakteryzuje się nieco mniejszym niż w roku ubiegłym udziałem zobowiązań długoterminowych (3,3%) i dominującym udziałem zobowiązań krótkoterminowych (96,7%).

Rok 2006 przyniósł również wzrost wskaźnika pokrycia majątku trwałego Spółki kapitałem własnym z 2,4 w roku 2005 do wartości 2,7.



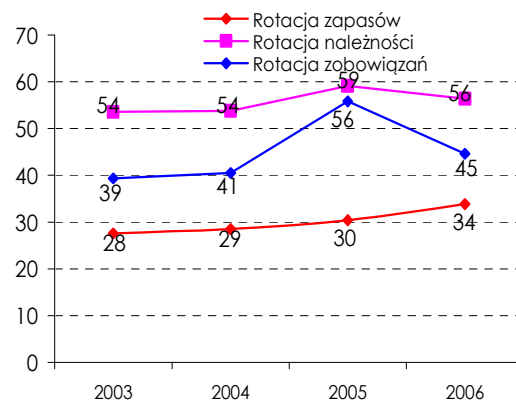
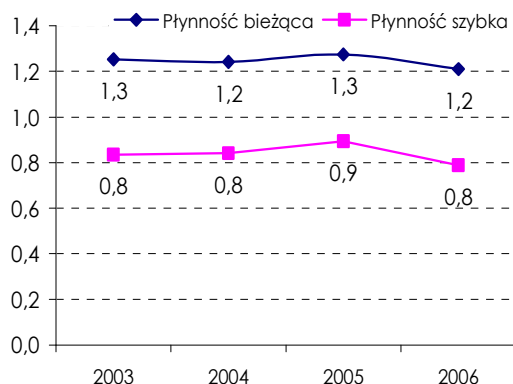
Struktura rodzajowa zobowiązań bilansowych zaciągniętych przez Spółkę na dzień 31 grudnia 2006 charakteryzuje się wyraźnym spadkiem udziału zobowiązań z tytułu dostaw i usług (53,7% w roku 2006, 61,3% w roku 2005) przy jednoczesnym wzroście zaangażowania kredytów bankowych (35,3% w roku 2006, 25,6% w roku 2005). Ma to związek ze wzrostem udziału w warunkach płatności oferowanych Spółce przez jej dostawców, dyskontów za skrócony termin płatności, gdzie przedsiębiorstwu często opłaca się skrócenie dotychczasowego terminu zapłaty, nawet uwzględniając koszt zewnętrznych źródeł finansowania, w zamian za otrzymywany z tego tytułu rabat. W roku 2006 Spółka otrzymała łącznie 8,278 tys PLN dyskontów za wcześniejszą płatność co stanowiło aż o 34% większą wartość niż w roku poprzednim. Potwierdza to wzrost wszystkich wskaźników rentowności sprzedaży prezentowanych, który nie miałby miejsca w sytuacji gdyby skrócenie terminów płatności nie było rekompensowane otrzymywanymi dyskontami.

⇒ Płynność. Wskaźniki obrotowości.

Spółka utrzymała zdolność do regulowania swoich zobowiązań bieżących na tym samym, bezpiecznym poziomie jak w latach poprzednich. Wartości wskaźników płynności nieznacznie tylko różnią się od prezentowanych w poprzednich latach.

Pewne zmiany przynoszą obliczone na 31 grudnia 2006 wartości wskaźników obrotowości: wprawdzie wskaźnik rotacji zapasów wzrósł o 3 dni w porównaniu do analogicznej wartości z roku 2005, jednakże Spółka zrekomensowała jego wzrost obniżeniem wskaźnika rotacji należności, który został zmniejszony o podobną wartość.

Zmianie uległa również wartość wskaźnika rotacji zobowiązań: z 56 dni w 2005 do 45 dni w roku 2006. Przyczyną tego stanu rzeczy jest opisywany w punkcie poprzednim skrócenie terminów zapłaty rekompensowane przez otrzymywane od dostawców dyskonty.



Metodologia wyliczenia wskaźników:

Płynność bieżąca: Aktywa obrotowe / Zobowiązania krótkoterminowe

Płynność szybka: (Aktywa obrotowe – zapasy) / Zobowiązania krótkoterminowe

Płynność natychmiastowa: Środki pieniężne / Zobowiązania krótkoterminowe

Rotacja zapasów: (Zapasy / Przychody ze sprzedaży) x 365

Rotacja należności: (Należności / Przychody ze sprzedaży) x 365

Rotacja zobowiązań: (Zobowiązania z tytułu dostaw / Przychody ze sprzedaży) x 365

⇒ Przepływy.

W roku 2006 wygenerowane zostały ujemne przepływy środków pieniężnych w wys. 9 653 tys. PLN, na które złożyły się ujemne przepływy z działalności operacyjnej oraz inwestycyjnej. Ujemne przepływy operacyjne wynikają ze znacznego skrócenia okresu regulowania zobowiązań (okres rotacji zobowiązań w stosunku do roku poprzedniego jest krótszy o 11 dni), dzięki czemu Spółka otrzymuje korzystne warunki zakupu w postaci otrzymanych dyskontów. Spowodowało to relatywny wzrost majątku obrotowego (zwiększenie sprzedaży) przy zachowaniu stosunku wartości zobowiązań, o czym świadczy utrzymanie przez Spółkę wskaźnika płynności bieżącej na stałym bezpiecznym poziomie.

	od 2006-01-01 do 2006-12-31	od 2005-01-01 do 2005-12-31	od 2004-01-01 do 2004-12-31	od 2003-01-01 do 2003-12-31
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	-49 857	15 345	13 439	-14 123
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	-8 942	-11 874	-1 252	-916
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	49 146	16 189	-1 962	11 457
Przepływy środków pieniężnych netto razem	-9 653	19 660	10 225	-3 582

Istotne czynniki ryzyka związane z działalnością Spółki

Ryzyka na które narażona jest Spółka związane są z jej otoczeniem (ryzyko wpływu sytuacji makroekonomicznej, ryzyko związane z silną konkurencją, zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji i stosowania) oraz charakterem prowadzonej działalności (ryzyko kursowe, związane z uzależnieniem się od głównych dostawców i odbiorców, związane z sezonowością sprzedaży ryzyko związane z zapasami i należnościami, z procesem inwestycyjnym, ze strukturą akcjonariatu, utratą kluczowych pracowników Spółki, związane z postępowaniem antymonopolowym przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz ryzyko związane z przepisami o opłatach na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi). Znaczący wpływ na działalność Spółki ma przede wszystkim sytuacja makroekonomiczna, silna konkurencja rynkowa oraz ryzyko kursowe. Wpływ poszczególnych ryzyko oraz działania spółki podjęte w celu ich ograniczenia opisane są poniżej.

⇒ Ryzyko wpływu sytuacji makroekonomicznej na wyniki Spółki

Poziom konsumpcji w gospodarce uzależniony jest od tempa wzrostu gospodarki i postrzegania wielkości teraźniejszych i przyszłych dochodów gospodarstw domowych i zysków przedsiębiorstw. Te dochody i zyski wpływają również na wielkości zakupów produktów IT. W efekcie sprzedaż całej branży jest silnie uzależniona od koniunktury w gospodarce. Utrzymywane dotychczas tempo wzrostu PKB implikowało wzrost sprzedaży całego rynku. Ewentualne odwrócenie się pozytywnych tendencji wzrostowych mogłoby oznaczać spadek wydatków na zakupy produktów IT, a tym samym spadek przychodów oraz ograniczenie poziomu osiąganego marży.

⇒ Ryzyko związane z silną konkurencją

Branża, w której AB S.A. prowadzi działalność, cechuje się wysoką konkurencyjnością. Wysoki stopień konkurencyjności w połączeniu z rosnącym nasyceniem rynku może skutkować obniżeniem poziomu marży i w efekcie negatywnie wpłynąć na poziom realizowanych przychodów i zysków. Jako dodatkowy czynnik ryzyka Zarząd postrzega możliwość poszerzenia kanału sprzedaży przez dostawców Spółki o kolejne firmy, co również może mieć negatywny wpływ na uzyskiwane wyniki finansowe. Również wprowadzenie agresywnej polityki sprzedażowej ze strony największych dystrybutorów na polskim rynku – autoryzowanych dystrybutorów ABC Data Sp. z o.o. i Tech Data Polska Sp. z o.o. – może wywrzeć negatywny wpływ na wyniki finansowe Spółki.

⇒ Ryzyko zmiany przepisów prawnych oraz ich interpretacji i stosowania

Zmieniające się przepisy prawa lub różne jego interpretacje, zwłaszcza w odniesieniu do prawa podatkowego, przepisów regulujących działalność gospodarczą, przepisów prawa pracy i ubezpieczeń społecznych czy prawa z zakresu papierów wartościowych, mogą wywołać negatywne konsekwencje dla Spółki. Szczególnie częste i niebezpieczne są zmiany interpretacyjne przepisów podatkowych. Brak jest jednolitości w praktyce organów skarbowych i orzecznictwie sądowym w sferze opodatkowania. Przyjęcie przez organy podatkowe interpretacji prawa podatkowego innej niż przyjęta przez Spółkę może implikować poważne pogorszenie jej sytuacji finansowej, a w efekcie ujemnie wpłynąć na osiągane wyniki i perspektywy rozwoju. Ryzyko zmian w otoczeniu prawnym obejmuje również możliwość wystąpienia niekorzystnych dla Spółki rozstrzygnięć w toczących się lub potencjalnych postępowaniach przed sądami lub organami administracyjnymi. W chwili obecnej Spółka bierze udział tylko w jednym znaczącym postępowaniu, przed Urzędem Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

⇒ Ryzyko kursowe

Głównymi dostawcami Spółki są międzynarodowi producenci sprzętu IT i elektroniki użytkowej. Rozliczenia z tymi dostawcami są przeprowadzane w znacznej części w walutach obcych (ok. 55% wartości zakupów w 2006 roku), najczęściej w EUR lub USD. Jednocześnie praktycznie cała sprzedaż Spółki realizowana jest na rynku krajowym w PLN. Pomimo, iż AB S.A. prowadzi aktywną politykę zarządzania ryzykiem kursowym, wykorzystując transakcje forward oraz opcje walutowe, istnieje ryzyko kursowe związane z regulowaniem zobowiązań handlowych wobec dostawców Spółki. Wystąpienie negatywnych tendencji w zakresie kursów PLN względem EUR i USD może negatywnie wpłynąć na wyniki finansowe Spółki.

⇒ Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych dostawców

AB S.A. współpracuje bezpośrednio ze światowymi liderami rozwiązań informatycznych. Ryzyko związane z uzależnieniem od głównych dostawców jest związane z ich istotnym udziałem w strukturze zaopatrzenia Spółki. Utrata jednego z większych dostawców mogłaby w krótkim okresie pogorszyć wyniki sprzedaży w poszczególnych grupach produktowych i negatywnie wpłynąć na osiąganą przez Spółkę wyniki finansowe.

⇒ **Ryzyko związane z uzależnieniem się od głównych odbiorców**

Spółka posiada zdywersyfikowany portfel odbiorców. Dziesięciu największych odbiorców stanowi mniej niż 20% łącznej sprzedaży. Niektórzy z klientów Spółki mogą być jednak zainteresowani skracaniem łańcucha dostaw. Duże sieci detaliczne mogą np. starać się zaopatrywać bezpośrednio u producentów z pominięciem dystrybutorów takich jak AB S.A. Z kolei wśród mniejszych i średnich odbiorców detalicznych może wystąpić zjawisko łączenia potencjału zakupowego w celu uzyskiwania atrakcyjniejszych warunków dostaw. Dla Spółki może to się wiązać z ryzykiem utraty części klientów, co w konsekwencji może negatywnie wpłynąć na poziom sprzedaży i osiąganą przez Spółkę wyniki finansowe. AB S.A. ogranicza ryzyko uzależnienia od głównych odbiorców poprzez udział w tworzeniu sieci sprzedaży detalicznej technologii cyfrowej, zarządzanej przez Alsen Sp. z o.o., w której skład na koniec 2006r wchodziło 154 punktów sprzedaży.

⇒ **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Wielkość osiąganą przez Spółkę sprzedaży – analogicznie jak w przypadku innych podmiotów działających w branży IT – ulega wahaniom sezonowej zmienności popytu. Jego nasilenie zazwyczaj ma miejsce w ostatnim kwartale roku kalendarzowego, kiedy to sprzedaż może stanowić do 35% wartości całej sprzedaży rocznej. Skutkuje to niemożnością dokładnej oceny sytuacji Spółki i utrudnia estymację wyników za dany rok obrotowy na podstawie wyników kwartalnych.

⇒ **Ryzyko związane z zapasami i należnościami**

Należności handlowe stanowią ok. 55% sumy bilansowej AB S.A.. Wysoki ich poziom wynika ze specyfiki prowadzonej przez Spółkę działalności handlowej. Spółka prowadzi sprzedaż do swoich odbiorców na podstawie przydzielonego limitu kredytowego wraz z określonym terminem płatności. Każdy limit kredytowy ustalany jest indywidualnie na podstawie posiadanych danych finansowych, uzyskanych zabezpieczeń osobowych i rzeczowych oraz z wykorzystaniem dostępnych na rynku sposobów ustalenia wiarygodności kredytowej. Sytuacja każdego klienta jest ściśle monitorowana, a w przypadku wystąpienia jakichkolwiek sygnałów zagrażających spłacie wierzytelności podejmowane są natychmiastowe działania windykacyjne. Mimo monitoringu należności i dobrego systemu oceny wiarygodności kredytowej nie można wykluczyć ryzyka niewypłacalności pojedynczych kontrahentów i ponoszenia przez Spółkę z tego tytułu strat finansowych. W celu istotnego ograniczenia tego ryzyka Spółka zawarła z Atradius Credit Insurance Polska umowę ubezpieczenia wierzytelności handlowych. Na jej podstawie z dniem 1 sierpnia 2004 roku wierzytelności Spółki w obrocie krajowym zostały objęte ochroną ubezpieczeniową. Znacznie zmniejsza to ryzyko powstania strat z tytułu niewypłacalności i przewlekłej zwłoki w zapłacie za zakupiony towar. W przypadku wystąpienia problemów z odzyskaniem należności Spółka otrzyma od 75 do 85% wartości wierzytelności. W roku 2006 wg stanów na koniec miesiąca średnio 89,43% salda należności było ubezpieczone.

⇒ **Ryzyko związane z procesem inwestycyjnym**

Realizacja przyjętej strategii rozwoju, zwłaszcza w zakresie rozwoju nowych kanałów dystrybucji oraz rozwoju infrastruktury logistycznej, wiąże się z poniesieniem przez Spółkę określonych nakładów inwestycyjnych. Głównym celem wyżej wymienionych inwestycji jest rozbudowa centrum logistycznego i zdobycie większego udziału w rynku, a poprzez to osiąganie większych przychodów i zwiększenie wartości Spółki. Nie można wykluczyć ryzyka braku lub niższego poziomu założonych korzyści wynikających z realizacji poszczególnych zamierzeń inwestycyjnych. W przypadku projektu rozbudowy bazy logistycznej Spółka ponosi dodatkowe ryzyko wynikające z konieczności uzyskania niezbędnych decyzji administracyjnych. Również opóźnienia w realizacji przedsięwzięć mogą wpłynąć niekorzystnie na efektywność zaangażowanego kapitału, a nawet na realizację strategii rozwoju.

⇒ **Ryzyko związane ze strukturą akcjonariatu**

Po przeprowadzeniu Oferty Publicznej Pani Iwona Przybyło i Pan Andrzej Przybyło posiadają 50,49% ogólnej liczby głosów na Walnym Zgromadzeniu, co umożliwia zachowanie znaczącego poziomu kontroli nad Spółką i decydującego wpływu na działalność operacyjną i decyzje strategiczne dotyczące rozwoju Spółki. Ponadto

stosownie do treści art. 12 ust. 4a Statutu Spółki Pani Iwona Przybyło i Pan Andrzej Przybyło są uprawnieni do powoływania i odwoływania jednego członka Rady Nadzorczej.

⇒ **Ryzyko związane z utratą kluczowych pracowników Spółki**

Perspektywy rozwoju AB S.A. w dużej mierze zależą od stabilności zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych pracowników i kadry zarządzającej. W przypadku ekspansji Spółki istotna jest również możliwość pozyskania dodatkowych pracowników o odpowiednim poziomie doświadczenia i wiedzy specjalistycznej. Istnieje ryzyko spadku efektywności dystrybucji w przypadku utraty pracowników kluczowych. W takiej sytuacji nie można zapewnić o odpowiednio szybkim pozyskaniu nowych osób o stosownych kwalifikacjach albo może się to wiązać ze znacznymi kosztami.

⇒ **Ryzyko związane z postępowaniem antymonopolowym przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów**

AB S.A. jest stroną postępowania antymonopolowego przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura we Wrocławiu, wszczętego na wniosek Incom S.A. w 2005 roku, w związku z podejrzeniem zawarcia przez ABC Data Sp. z o.o., Tech Data Polska Sp. z o.o. i AB S.A. porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku dystrybucji drukarek, polegającego na uzgodnieniu kontynuowania dystrybucji drukarek Samsung, pod warunkiem odstąpienia przez Samsung Electronics Polska Sp. z o.o. od dostawy tych drukarek na rzecz Incom S.A. oraz w związku z podejrzeniem nadużycia przez ABC Data Sp. z o.o., Tech Data Polska Sp. z o.o. i AB S.A. pozycji dominującej na krajowym rynku drukarek, polegającego na przeciwdziałaniu dopuszczenia do tego rynku Incom S.A. poprzez uzależnienie kontynuowania dystrybucji drukarek marki Samsung od odstąpienia przez Samsung Electronics Polska Sp. z o.o. od dostawy drukarek Incom S.A. Według AB S.A. zarzuty postawione przez Incom S.A. są całkowicie bezzasadne i nie znalazły potwierdzenia w żadnym z przedstawionych dowodów. Pomiędzy Spółką a wskazanymi wyżej przedsiębiorcami nie zostało zawarte żadne porozumienie, którego celem byłoby ograniczenie konkurencji na rynku drukarek. AB S.A. nie zaprzestał współpracy z Samsung Electronics Polska Sp. z o.o. i nie wywierał na tę firmę żadnej presji na celom wymuszenia rezygnacji z dostaw na rzecz Incom S.A. W opinii Spółki istnieją zatem podstawy do wydania decyzji o niestwierdzeniu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję oraz niestwierdzeniu nadużycia pozycji dominującej na krajowym rynku dystrybucji drukarek. Pomimo wysiłków AB S.A. postępowanie antymonopolowe nie zostało dotychczas zakończone. Inwestorzy powinni wziąć jednak pod uwagę, iż zgodnie z obowiązującymi przepisami w przypadku uznania, że doszło naruszenia zakazu, określonego w art. 5 albo art. 8 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów Prezes Urzędu Ochrony i Konsumentów może nałożyć na dany podmiot, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości określonej w art. 101 ust. 1 pkt 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji i Konsumentów. Przy ustalaniu wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uwzględnia w szczególności okres, stopień oraz okoliczności uprzedniego naruszenia przepisów ustawy. Kara pieniężna jest płatna z dochodu po opodatkowaniu lub z innej formy nadwyżki dochodów nad wydatkami zmniejszonej o podatki. Karę pieniężną uiszcza się w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. W opinii Zarządu Spółki ryzyko niekorzystnego rozstrzygnięcia postępowania jest znikome, a prawdopodobieństwo uiszczenia jakiegokolwiek kary zbliżone do zera. Spółce zależy na jak najszybszym zakończeniu prowadzonego postępowania bowiem jest przekonana o jego pozytywnym wyniku. Spółka poinformowała audytora o szczegółach prowadzonego postępowania i sformułowanych wobec Spółki zarzutach, zaś audytor nie zakwestionował decyzji Spółki o niekalkulowaniu i nieujmowaniu w księgach rachunkowych rezerwy z tytułu potencjalnego niekorzystnego rozstrzygnięcia.

⇒ **Ryzyko związane z przepisami o opłatach na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi**

AB S.A. na bieżąco nalicza i ujmuje w wyniku finansowym opłaty na rzecz organizacji zbiorowego zarządzania prawami autorskimi lub prawami pokrewnymi z tytułu sprzedaży określonych w przepisach urządzeń i nośników, obciążające go na podstawie przepisów ustawy z dnia 4 lutego 1994 roku o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jednolity Dz.U. z 2000 roku, nr 80, poz. 904 ze zm.). Jednak z uwagi na to, iż niektóre zapisy powołanej ustawy, w szczególności dotyczące sposobu dokonywania rozliczeń z uprawnionymi organizacjami zbiorowego zarządzania prawami autorskimi, budzą wątpliwości AB S.A., powstrzymuje się on z przekazaniem

zgromadzonych środków na rzecz tych organizacji do czasu wyjaśnienia wątpliwości. AB S.A. zamierza uregulować naliczone opłaty po wyjaśnieniu wszystkich wątpliwości. Takie postępowanie Spółki wiąże się z ryzykiem konieczności zapłaty odsetek od naliczonych opłat, na wypadek gdyby wątpliwości AB S.A. zostały wyjaśnione na jego niekorzyść. Kwota odsetek znajduje w całości pokrycie w utrzymywanej przez AB S.A. rezerwie ogólnej. W konsekwencji opisana wyżej sytuacja nie może odbić się negatywnie na wynikach finansowych Spółki.

II. Działalność Spółki

• Struktura sprzedaży

⇒ Odbiorcy

Struktura odbiorców w porównaniu do lat ubiegłych nie uległa znaczącym zmianom. Głównymi odbiorcami AB S.A. w 2006r były małe i średnie przedsiębiorstwa, a ich udział w sprzedaży przekroczył 63%. Udział sieci hipermarketów wynosił 11,9%, a wzrost ich udziału odpowiada aktualnym trendom rynkowym. Klienci typu enterprise osiągnęli 7,4%. Udział klientów z grupy techniki biurowej wyniósł 4% a sub-dystrybutorów 4,6%. Pozostałą sprzedaż stanowił eksport.

Dynamiczne poszerzanie oferty o najbardziej uznane marki towarów oraz umiejętność dynamicznego dostosowania się do potrzeb klientów umożliwiły Spółce stworzenie jednej z największych w Polsce sieci klientów aktywnych każdego miesiąca.

Szczegółowa struktura odbiorców Spółki jest rozproszona i zdywersyfikowana. Zdecydowana większość klientów Spółki posiada udział w sprzedaży poniżej 1%. W 2006r nie wystąpił żaden odbiorca, którego udział osiągał co najmniej 10% przychodów Spółki ze sprzedaży. Udział największego odbiorcy wynosił 9,7% a dziesięciu największych odbiorców generowało łącznie około 29% całości przychodów ze sprzedaży.

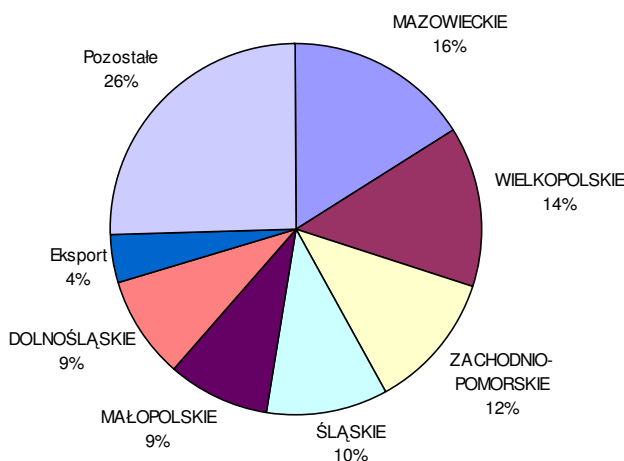
⇒ Struktura rodzajowa

Największy udział w sprzedaży towarów w roku 2006 przypadł rozwiązaniom gotowym (notebookom, serwerom, komputerom PC) i wyniósł 30,3%, kolejno uplasowały się: peryferia (monitory, skanery, drukarki) z 23,8% udziałem w sprzedaży, komponenty służące do produkcji komputerów z 21,7% udziałem, materiały eksploatacyjne z 11,0% udziałem, oprogramowanie z 9,1% udziałem oraz elektronika użytkowa z 4,1% udziałem w sprzedaży Spółki.

Dalszy dynamiczny rozwój w 2006 roku odnotowała grupa rozwiązań gotowych co wiązało się głównie z rosnącym w ostatnich latach popytem na przenośne komputery osobiste. W roku 2006 Spółka nadal konsekwentnie budowała ofertę w zakresie elektroniki użytkowej. W ramach tych działań uruchomiono na dużą skalę sprzedaż telefonów komórkowych, włączając do oferty handlowej telefony Samsunga, Nokii, Motoroli oraz Sony-Eriksson. Spółka nadal rozwijała również ofertę sprzedażową w zakresie pozostałych artykułów z tej grupy: odtwarzaczy mp3, kamer, telewizorów LCD oraz aparatów cyfrowych.

⇒ Struktura geograficzna

Struktura geograficzna sprzedaży w 2006r



AB S.A. w roku 2006 utrzymała tendencje sprzedażowe lat poprzednich. Dominowała sprzedaż krajowa – ponad 95% ogółu sprzedaży, z czego największy, bo ponad 16% udział w sprzedaży przypada na województwo mazowieckie. Kolejno plasują się województwa wielkopolskie (13,9%), zachodniopomorskie (11,9%), śląskie (10,4%), małopolskie (8,9%) oraz dolnośląskie (8,8%), łódzkie (4,9%), pozostałe województwa mają łącznie 14% udział w sprzedaży. Struktura geograficzna sprzedaży Spółki potwierdza korelację pomiędzy ogólnym rozwojem gospodarki a zapotrzebowaniem na sprzęt i oprogramowanie IT, jest największa w regionach o najbardziej rozwiniętym sektorze przemysłu i usług (Polska centralna, południowa i zachodnia). Udział eksportu w sprzedaży ogółem uległ zwiększeniu w stosunku do roku poprzedniego (3,1 %) i osiągnął w roku 2006 4,2% udziału w sprzedaży. Krajem dominującym w 2006r była Ukraina, której udział w eksporcie wynosił 43,4%, udział Czech wynosił 25% a Holandii 19,4%. Spółka eksportowała swoje towary również do Słowacji, Irlandii, Izraela oraz Albanii.

• **Struktura zakupów**

⇒ **Dostawcy**

AB S.A. współpracuje ze światowymi liderami rozwiązań informatycznych, co umożliwia dostęp do najnowocześniejszych technologii. Najściślejsza współpraca ma miejsce z firmami produkującymi sprzęt komputerowy lub oprogramowanie. Największym dostawcą jest HP Europe BV. Dostawca 1 odnotował 29,2 % udział w dostawach w 2006 roku, z czego 22,9% stanowiły dostawy sprzętu a 6,3% materiały eksploatacyjne. Udział tego dostawcy w zakupach wzrósł o 3% w stosunku do roku poprzedniego. Dostawca 2 oraz 3 posiadali 9,2% udziały w zakupach, Dostawca 4 – 7,2%, Dostawca 5 dostarczył 4,9% zakupów Spółki, Dostawca 6 miał 3% udział w zakupach. Udziały pozostałych dostawców nie przekraczają 2,2%.

Ścisła współpraca z Dostawcą 1 związana jest z dominującą pozycją tego producenta na polskim rynku sprzętu IT (drukarki, PC, serwery, notebooki). Silna pozycja takich producentów sprzętu i oprogramowania jak Dostawca 2, Dostawca 3, Dostawca 4, Dostawca 5 świadczy o znacznym popycie na produkty tych firm, o ich wysokiej innowacyjności oraz jakości. Jednocześnie każdy z produktów tych firm jest w pełni zastępowalny przez wyroby innych producentów. Znacząca pozycja Dostawcy 7 w strukturze dostaw Spółki wynika z wiodącej pozycji tego producenta na rynku systemów operacyjnych i aplikacji biurowych oraz małej liczby substytutów.

Struktura dostawców Spółki wykazuje stałe rozproszenie. Powiększenie oferty Spółki o nowe produkty min. elektroniki użytkowej spowodowało zmniejszenie się udziału największych 10 dostawców o 5% w stosunku do roku poprzedniego i wynosił 70,6%.

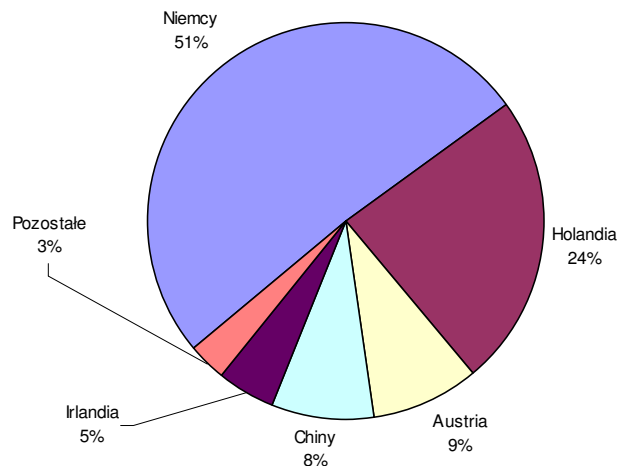
⇒ **Struktura rodzajowa**

Struktura rodzajowa zakupów Spółki jest ściśle skorelowana ze strukturą sprzedaży i odpowiada aktualnym trendom rynkowym. Rozwiązania gotowe obejmowały 31,4% udziału w zakupach w roku 2006, stanowiąc tym samym najliczniejszą grupę struktury sprzedaży. Monitory, skanery oraz drukarki, składające się na grupę peryferii miały 25% udział w zakupach, ponad 20% udział w zakupach miały również komponenty służące do produkcji komputerów. Oprogramowanie stanowiło 6,7% zakupów 2006r. Najmniejszy udział w strukturze miała elektronika użytkowa, która stanowiła 4% ogółu zakupów Spółki.

⇒ **Struktura geograficzna**

Struktura geograficzna dostaw w roku 2006 przypominała strukturę z lat poprzednich. Ponad 99% dostaw pochodziła z poza granic Polski, z czego 52% dostaw pochodziła z Niemiec, 24% z Holandii, 8,6% z Austrii. Całość dostaw wewnątrznijnych stanowiła ponad 91% ogółu dostaw. Głównym dostawcą z poza Unii Europejskiej były Chiny, z których dostawy stanowiły 8,3%.

Struktura geograficzna zakupów w 2006r



- **Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką**
W roku 2006 nie zaszły zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką.

- **Zawarte umowy znaczące**

⇒ **Umowy kredytowe**

Umowa kredytowa nr WR1/Rb/8/99 o odnawialny kredyt w rachunku bieżącym zawarta z Kredyt Bank S.A.

z siedzibą w Warszawie w dniu 1 lutego 1999 roku

Bank udzielił AB S.A. krótkoterminowego odnawialnego kredytu obrotowego w rachunku bieżącym w kwocie 55.000.000 PLN, przeznaczonego na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, na okres do dnia 29 lipca 2007 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR O/N, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- hipoteki umowne zwykłe w łącznej kwocie 5.115.000 PLN na nieruchomości Spółki położonej we Wrocławiu działki nr 6/24, 6/25, 6/49, dla której prowadzona jest KW nr WK1K/00118056/7 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia od ognia i zdarzeń losowych,
 - hipoteki umowne zwykłe w łącznej kwocie 885.000 PLN na nieruchomości położonej we Wrocławiu działki nr 6/26, 6/50, 6/57, 6/53, dla której prowadzona jest KW nr WR1K/00119059/5 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia od ognia i zdarzeń losowych,
 - weksle własne in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawione przez Spółkę, opłacone do kwoty 3.000.000 PLN,
 - przewłaszczenie rzeczy oznaczonych co do gatunku, tj. sprzętu i akcesoriów komputerowych do kwoty 35.000.000 PLN, znajdujących się w siedzibie AB S.A. we Wrocławiu przy ul. Kościelżyńskiej 32 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej od ognia i zdarzeń losowych,
 - przelew wierzytelności wobec podmiotów gospodarczych z tytułu wystawionych faktur za towary i usługi centrali Spółki we Wrocławiu i oddziałów w Krakowie, Szczecinie i Łodzi,
 - oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.
- Bank ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadkach wskazanych w umowie, w szczególności w przypadku naruszenia przez AB S.A. określonych zobowiązań, wynikających z umowy, np. obowiązku utrzymywania na określonym poziomie wskaźnika wypłacalności. W zakresie nieuregulowanym umową zastosowanie mają postanowienia „Ogólnych Warunków Kredytowania w Kredyt Banku S.A. (OWK)”, stanowiące załącznik do umowy.

Umowa o limit wierzytelności nr CRD/L/10002/02 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 9 maja 2002 roku

Bank udzielił AB S.A. limitu wierzytelności do maksymalnej kwoty 20.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności, na okres do dnia 31 grudnia 2008 roku. Wykorzystanie przyznanego limitu może następować w formie kredytu w rachunku bieżącym w PLN, jednomiesięcznych lub trzymiesięcznych kredytów rewolwingowych w PLN, USD, EUR lub CHF, akredytyw „bez pokrycia z góry” w PLN lub innej walucie, gwarancji bankowych w PLN lub innej walucie oraz obsługi transakcji terminowych i pochodnych. Dla każdej dostępnej w ramach przedmiotowej umowy formy kredytowania została odrębnie ustalona wysokość odsetek i prowizji należnych bankowi. Umowa określa przypadki, w których ustalona w umowie marża banku może ulec zwiększeniu. Zabezpieczenie umowy o limit wierzytelności stanowią:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez AB S.A.,
 - nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
 - przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów AB S.A., spełniających warunki określone w przedmiotowej umowie,
 - zastaw rejestrowy na zapasach Spółki w wysokości 5.000.000 PLN wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
 - oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.
- W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia wskazanych w umowie regulaminów obowiązujących w banku.

Umowa kredytu nr CRD/15915/04 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 1 lipca 2004 roku

Bank udzielił AB S.A. kredytu w kwocie 5.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów złotych, powiększonej o marżę banku. Umowa kredytu została zawarta na okres do dnia 30 marca 2007 roku.

Zabezpieczenie umowy kredytu stanowią:

- weksel in blanco wraz z deklaracją wekslową wystawiony przez AB S.A.,
- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- zastaw rejestrowy na zapasach magazynowych w wysokości 5.000.000 PLN wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- hipoteka kaucyjna do kwoty 935.000 PLN na nieruchomości AB S.A., dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia Krzyki prowadzi KW 120364 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- oświadczenie Spółki o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

Umowa kredytowa nr CRD/19338/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu

22 czerwca 2005 roku

Bank udzielił kredytu w kwocie 5.000.000 PLN na współfinansowanie inwestycji rozbudowującej infrastrukturę AB S.A., jednak nie więcej niż 64% wartości netto inwestycji, na okres do dnia 31 grudnia 2010 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez AB S.A. na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
- zastaw rejestrowy w wysokości 6.000.000 PLN na zapasach magazynowych AB S.A. wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
- przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów Spółki,
- oświadczenie o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa kredytowa nr CRD/19611/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 26 lipca 2005 roku

Bank udzielił AB S.A. kredytu w kwocie 7.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności, na okres do dnia 30 września 2008 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
 - zastaw rejestrowy na wysokości 8.400.000 PLN na zapasach magazynowych AB S.A. wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
 - przelew wierzytelności z tytułu należności handlowych od kontrahentów oddziałów Spółki,
 - oświadczenie AB S.A. dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.
- W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa ramowa nr WRO/UR/0089/05 zawarta z Bankiem Handlowym w Warszawie Spółką Akcyjną z siedzibą w Warszawie w dniu 10 sierpnia 2005 roku

Na mocy umowy bank udostępnia AB S.A. na jego wniosek różne formy kredytowania, obejmujące kredyty krótkoterminowe o terminie spłaty nie dłuższym niż rok, w tym w szczególności kredyt płatniczy, kredyt odnawialny, kredyt w rachunku bieżącym oraz kredyt długoterminowy, a także inne produkty bankowe. Umowa ramowa nr WRO/UR/0089/05 zastąpiła Umowę ramową nr WRO/UR/0017/03. Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Umowa może zostać rozwiązana w następujących przypadkach:

- bank może w każdym czasie rozwiązać umowę przez jej pisemne wypowiedzenie z zachowaniem 30-dniowego terminu wypowiedzenia,
- kredytobiorca może rozwiązać umowę przez jej pisemne wypowiedzenie z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia pod warunkiem, że nie ma żadnych zobowiązań wobec banku z tytułu umów o kredytowanie.

Umowa kredytowa nr CRD/20769/05 zawarta z Raiffeisen Bank Polska S.A. z siedzibą w Warszawie w dniu 14 listopada 2005 roku

Bank udzielił Spółce kredytu w kwocie 7.000.000 PLN na finansowanie bieżącej działalności na okres do dnia 5 lutego 2009 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR dla jednomiesięcznych depozytów w PLN, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

- nieodwołalne pełnomocnictwo udzielone przez Spółkę na rzecz banku do regulowania wszelkich wierzytelności i roszczeń banku wynikających z przedmiotowej umowy w ciężar rachunku bieżącego AB S.A. w banku oraz innych rachunków Spółki prowadzonych przez bank,
 - hipoteka kaucyjna do kwoty 4.448.000 PLN na nieruchomości AB S.A. położonej we Wrocławiu przy ul. Kościelżyńskiej 42, 36, dla której Sąd Rejonowy dla Wrocławia Krzyki prowadzi KW 120364 wraz z cesją praw z polisy ubezpieczenia,
 - oświadczenie AB S.A. o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.
- W zakresie nieuregulowanym przedmiotową umową zastosowanie mają postanowienia „Regulaminu Świadczenia Usług Kredytowych przez Raiffeisen Bank Polska S.A.”.

Umowa o Kredyt w Rachunku Bieżącym Nr PBP/ZDS/KR-RB/0347/06 z zawarta z Bankiem Handlowym dnia 14 listopada 2006r

Bank udzielił Spółce kredytu w rachunku bieżącym na finansowanie bieżącej działalności gospodarczej na okres:

- od 15 listopada 2006r do dnia 28 lutego 2007 kwotę 30.000.000 PLN;
- od dnia 01 marca 2007r. do dnia 28 lutego 2008r. 15.000.000 PLN

Kredyt oprocentowany jest według zmiennej stopy odsetkowej opartej o stawkę WIBOR T/N powiększonej o marżę banku.

Zabezpieczeniem umowy kredytowej są:

- zastaw rejestrowy na zapasach handlowych Spółki wraz z cesją praw z polisy ubezpieczeniowej,
ul. Kościelżyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl
KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),
PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

- przelew wierzytelności przysługujących Spółce od odbiorców objętych umową cesji wierzytelności Nr PBP/ZDS/CWG/0023/06

Spółka ponadto zobowiązała się do podpisania i złożenia w Banku w terminie do 28 lutego 2007 r. dokumentów niezbędnych do ustanowienia hipoteki kaucyjnej łącznej do kwoty 15 mln PLN, na będących w użytkowaniu wieczystym Spółki nieruchomościach położonych:

- przy ul. Kościelżyńskiej 20, 22 i 24 we Wrocławiu (KW nr WR1K/00115248/9)
- przy ul. Kościelżyńskiej 26 i 28 oraz ul. Kwidzińskiej (KW nr WR1K/00124874/2)
- przy ul. Kwidzińskiej (KW nr WR1K/001123196/8)
- oświadczenie Spółki o dobrowolnym poddaniu się egzekucji na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego.

Umowa o świadczenie usług faktoringowych nr CRD/F/22222/06, zawarta z Raiffeisen Bank Polska Spółka Akcyjna (Bank) z siedzibą we Wrocławiu w dniu 7 czerwca 2006 roku

Przedmiotem umowy jest określenie zasad nabywania przez Bank wierzytelności pieniężnych przysługujących AB S.A., udokumentowanych przez AB S.A. w formie faktur VAT za dostawy towarów i usług bez podpisu dłużnika. Umowa obejmuje nabywanie wierzytelności spełniających warunki określone szczegółowo w umowie. Łączne zaangażowanie Banku z tytułu nabycia wierzytelności nie może przekroczyć kwoty 60.000.000 zł, przy czym umowa określa limit zaangażowania Banku w stosunku do poszczególnych dłużników. Bankowi z tytułu świadczenia usług faktoringowych przysługuje wynagrodzenie obejmujące prowizję przygotowawczą, prowizję od wartości nominalnej faktury, odsetki od zaangażowania wynikającego z dokonanego nabycia wierzytelności. Wysokość i sposób obliczania wynagrodzenia Banku zostały określone w umowie. AB S.A. zobowiązany jest do spełniania licznych obowiązków informacyjnych, w tym w szczególności do składania Bankowi kwartalnych i rocznych sprawozdań finansowych oraz zawiadomienia Banku w przypadku zawarcia z innymi podmiotami umów faktoringowych. W sytuacji opóźnienia w zapłacie przez dłużnika za fakturę AB S.A. jest zobowiązany do zwrotu Bankowi sfinansowanej przez Bank części faktury oraz zapłacić odsetki za opóźnienie w zapłacie, naliczone wg zasad w umowie. W przypadku spłacenia przez dłużników na rzecz AB S.A. jakichkolwiek kwot AB S.A. jest zobowiązany niezwłocznie, nie później jednak niż w terminie 3 dni, do przekazania ich na wskazany w umowie rachunek Banku. Spółka udzieliła Bankowi nieodwołalnych pełnomocnictw do rachunków bankowych prowadzonych w Banku, na zasadach szczegółowo opisanych w umowie. Zabezpieczeniem roszczeń Banku jest ponadto oświadczenie o poddaniu się egzekucji do łącznej kwoty 60.000.000 zł. Umowa została zawarta na czas określony do dnia 30 czerwca 2008 roku. Każdej ze stron przysługuje prawo wypowiedzenia umowy z zachowaniem 1-miesięcznego terminu wypowiedzenia, przy czym Bank ma prawo wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadkach wskazanych w umowie, m.in. postawienia AB S.A. w stan likwidacji oraz dokonania bez wiedzy Banku zmiany formy prawnej przez Spółkę

⇒ **Pozostałe**

Dla AB S.A. znaczenie mają przede wszystkim umowy dystrybucyjne zawierane z dostawcami, którym często towarzyszą umowy serwisowe. Zgodnie z ich treścią dostawy na rzecz Spółki realizowane są na podstawie odrębnych zamówień. Spółka jest stroną umów istotnych zawieranych w normalnym toku działalności, opisanych poniżej.

Umowa z dnia 1 marca 2000 roku, zawarta z Intel Polska Development Inc. z siedzibą w Santa Clara (USA)

Przedmiotem umowy jest dystrybucja produktów, usług i oprogramowania Intel Polska Development Inc. Intel Polska Development Inc. jest zobowiązany do zapewnienia AB S.A. materiałów szkolenia technicznego, pomocy do sprzedaży, arkuszy danych oraz informacji użytkowania produktów, oprogramowania i usługi AB S.A. jest odpowiedzialny za ich tłumaczenie podlegające ocenie i akceptacji Intel Polska Development Inc. Intel Polska Development Inc. ma prawo do modyfikowania w dowolnym momencie, bez powiadomienia i bez odpowiedzialności, dokumentów pokrewnych do przedmiotowej umowy, a dotyczących warunków sprzedaży, praktyk i zasad stosowanych w relacjach między stronami przedmiotowej umowy oraz cen dystrybutorskich na produkty Kontrahenta 1. Ceny odsprzedaży produktów określone przez Intel Polska Development Inc. w „Cenniku Dystrybutora” są wyłącznie wytycznymi i AB S.A. ma prawo określić własne ceny odsprzedaży i warunki sprzedaży. W przypadkach gdy Intel Polska Development Inc. dokonuje jakiegokolwiek zmiany w formie, przydatności lub funkcji towaru, które powodują, iż bieżące towary w magazynach są niesprzedawalne w ocenie Intel Polska Development Inc., to Intel Polska Development Inc. odkupi taki inwentarz po cenie netto zapłaconej

ul. Kościelżyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl
KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),
PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

przez AB S.A., a Spółka będzie miał 30 dni na zwrot produktu. Umowa zawarta na czas określony 1 roku i po tym okresie odnawiana każdego roku na kolejne jednoroczne okresy, chyba że przed jej wygaśnięciem jedna ze stron poinformuje drugą o swoim zamiarze nieodnawiania umowy na co najmniej 30 dni przed datą odnowienia (zastrzeżenie warunku rozwiązującego). Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron po upływie co najmniej 60 dni od dnia powiadomienia drugiej strony w dowolnym momencie z dowolnej przyczyny lub bez przyczyny, bez ponoszenia jakiegokolwiek odpowiedzialności.

Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron po upływie 30 dni od dnia poinformowania drugiej strony w razie:

- rażącego naruszenia warunków przedmiotowej umowy przez drugą stronę umowy,
- zmiany organu kontrolującego lub właściciela drugiej firmy,
- gdy jedna ze stron zbankrutuje lub stanie się niewypłacalna albo w inny sposób nie będzie w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań.

Umowa może zostać rozwiązana przez Intel Polska Development Inc. bez zachowania okresu wypowiedzenia w szczególności w razie:

- rażącego naruszenia zobowiązań prawnych lub kontraktowych przez AB S.A., w szczególności gdyby AB S.A. sprzedawał podróbione lub inaczej oznakowane procesory Intel Polska Development Inc.,
- wszelkich aktów uchybienia ze strony AB S.A., które w rażący sposób szkodzą interesom Intel Polska Development Inc., w szczególności bezprawne ujawnienie informacji Intel Polska Development Inc. lub tajemnic handlowych.

W styczniu 2006r w wyniku przeprowadzonej reorganizacji Intel Polska Development Inc. został zastąpiony przez Intel Corporation (UK) Ltd.

Umowa z dnia 1 listopada 2001 roku, zawarta z LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. z siedzibą w Eindhoven (Holandia)

Umowa określa warunki obsługi logistycznej, procedurę reklamacyjną i zasady dokonywania napraw w odniesieniu do produktów LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. Na podstawie umowy strony będą wykonywać serwis logistyczny na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej dla produktów zakupionych przez AB S.A. oraz ustalają warunki procedury reklamacyjnej. Umowa wchodzi w życie od 1 listopada 2004 roku i pozostaje w mocy przez 2 lata. Umowa będzie automatycznie przedłużana corocznie, chyba że strony rozwiążą ją na co najmniej 90 dni przed jej wygaśnięciem. Każda ze stron ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadku, gdy:

- druga strona stała się niewypłacalna lub staje się podmiotem postępowania upadłościowego lub podobnego albo zaprzestaje wykonywania przedmiotu umowy,
- druga strona łamie jakiekolwiek postanowienie, zobowiązanie, warunki umowy i nie naprawi naruszenia w ciągu 15 dni od momentu zawiadomienia o zamiarze wypowiedzenia.

Umowa z dnia 27 maja 2002 roku, zawarta z Canon Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest dystrybucja przez AB S.A. produktów Canon Polska Sp. z o.o., wymienionych w załączniku do przedmiotowej umowy. Dostawy następują na podstawie każdorazowego zamówienia AB S.A., po jego pisemnym potwierdzeniu przez Canon Polska Sp. z o.o. Należności za dostarczony towar są regulowane według cennika Canon Polska Sp. z o.o., który jest uprawniony do wprowadzania w nim zmian. Umowa zawarta na czas określony 1 roku i ulega automatycznemu przedłużeniu każdorazowo o 1 rok, jeżeli żadna ze stron nie wypowie pisemnie umowy stronie drugiej w terminie 3 miesięcy przed upływem okresu trwania umowy (zastrzeżenie warunku rozwiązującego). Strony są uprawnione do przedterminowego wypowiedzenia umowy, gdy zaistniały ważne ku temu powody, a w szczególności gdy:

- któraś ze stron naruszyła umowę,
- przeciwko jednej ze stron otwarte zostało postępowanie upadłościowe lub ugodowe albo jego otwarcie nie jest możliwe z powodu braku masy,
- przeciwko AB S.A. wszczęto postępowanie egzekucyjne, któremu nie jest on w stanie zapobiec w terminie 3 tygodni.

Umowa serwisowa z dnia 1 listopada 2002 roku, zawarta z ASROCK EUROPE BV z siedzibą w Bijsterhuizen, Wijchen (Holandia)

Na warunkach określonych w umowie AB S.A. zobowiązał się do świadczenia usług logistycznych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie spedycji produktów wytwarzanych przez kontrahenta, nabywanych przez AB S.A. oraz do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returned of materials authorization).

ul. Kościelżyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl

KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),

PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

AB S.A. ma prawo nałożyć na klientów w dowolnym momencie opłatę z tytułu świadczonych usług, związanych z wymianą produktów, które nie zostały objęte lub utraciły gwarancję. ASROCK EUROPE BV udzielił AB S.A. gwarancji na wszystkie produkty. Strony uzgodniły, że zostaną podjęte działania celem utworzenia w Polsce centrum serwisowego, obsługiwanego przez osobę trzecią. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 listopada 2004 roku, i jest automatycznie przedłużana, o ile uprzednio nie zostanie rozwiązana przez którąkolwiek ze stron za pisemnym powiadomieniem co najmniej na 90 dni przed terminem wygaśnięcia każdego kolejnego przedłużonego okresu. W przypadkach określonych w umowie każda ze stron ma prawo do jej rozwiązania po niezwłocznym przekazaniu drugiej stronie pisemnego zawiadomienia.

Umowa serwisowa z dnia 1 sierpnia 2003 roku, zawarta z UNITEK COMPUTER (SHENZEN) CO z siedzibą w Fu Yong Town, BaoAnShenzen (Chiny)

Na warunkach określonych w umowie AB S.A. zobowiązał się do świadczenia usług logistycznych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w zakresie spedycji produktów wytwarzanych przez kontrahenta, nabywanych przez AB S.A. oraz do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (return materials authorization). AB S.A. ma prawo nałożyć na klientów w dowolnym momencie opłatę z tytułu świadczonych usług, związanych z wymianą produktów, które nie zostały objęte lub utraciły gwarancję. UNITEK COMPUTER (SHENZEN) CO udzielił AB S.A. gwarancji na obudowę komputera, zasilacz przyłączeniowy. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 sierpnia 2003 roku, i jest automatycznie przedłużana, o ile uprzednio nie zostanie rozwiązana przez którąkolwiek ze stron za pisemnym powiadomieniem co najmniej na 90 dni przed terminem wygaśnięcia każdego kolejnego przedłużonego okresu. W przypadkach określonych w umowie każda ze stron ma prawo do jej rozwiązania po niezwłocznym przekazaniu drugiej stronie pisemnego zawiadomienia.

Umowa serwisowa z dnia 1 września 2003 roku, zawarta z LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V. z siedzibą w Eindhoven (Holandia)

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy w zakresie serwisu, naprawy i wymiany części w produktach LITE-ON TECHNOLOGY (Europe) B.V., objętych gwarancją, sprzedanych w 2003 roku i później na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Umowa weszła w życie 1 września 2003 roku i jeżeli nie zostanie wcześniej rozwiązana, obowiązuje przez 2 lata od chwili wejścia w życie. Ma ona się automatycznie przedłużać każdego roku, chyba że zostanie wypowiedziana przez jedną ze stron na piśmie przynajmniej na 90 dni przed wygaśnięciem umowy. Każda ze stron ma prawo wypowiedzieć umowę w przypadku, gdy:

- druga strona stała się niewypłacalna lub staje się podmiotem postępowania upadłościowego lub podobnego albo zaprzestaje wykonywania przedmiotu umowy,
- druga strona łamie jakiekolwiek postanowienie, zobowiązanie, warunki umowy i nie naprawi naruszenia w ciągu 15 dni od momentu zawiadomienia o zamiarze wypowiedzenia.

Umowa z dnia 12 września 2003 roku, zawarta ze SPEDPOL Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest wykonywanie przez SPEDPOL Sp. z o.o. na terenie Polski, obsługi logistycznej AB S.A.. W przypadku zagubienia przesyłki, zniszczenia lub doręczenia nieuprawnionemu, SPEDPOL Sp. z o.o. odpowiada na zasadach zawartych w przepisach prawa do wysokości wartości przesyłki w dniu jej odbioru od AB S.A., wynikającej z faktury dla odbiorcy i jest zobowiązany powiadomić AB S.A. o takim zdarzeniu w ciągu 24 godzin na adres jego poczty elektronicznej. Ustalone między stronami ceny obowiązują, przy założeniu utrzymania wskaźnika terminowości oczekiwanej dostawy przesyłek do odbiorców na następny dzień roboczy na poziomie 97% (do jego wyliczeń brane pod uwagę są tylko przypadki, w których SPEDPOL Sp. z o.o. ponosi wyłączną winę) i w razie jego obniżenia cena usług świadczonych w okresie rozliczeniowym ulega obniżeniu według zasad określonych w przedmiotowej umowie.

W przypadku przekroczenia terminu płatności z winy AB S.A. dłużej niż 7 dni po terminie, SPEDPOL Sp. z o.o. ma prawo do czasu uregulowania należności wystawiać faktury gotówkowe i naliczać stawki za swoje usługi według aktualnych w dniu nadania: tabeli frachtowej SPEDPOL Sp. z o.o., cennika – paczki i aktualnych tabel usług dodatkowych. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 1-miesięcznym okresem wypowiedzenia, przy czym w razie złamania przez AB S.A. zasady wyłączności SPEDPOL Sp. z o.o. na realizację usług objętych przedmiotową umową, uważa się, że została ona rozwiązana przez AB S.A..

Umowa serwisowa z dnia 1 października 2003 roku, zawarta z ESYS DISTRIBUTION Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest świadczenie przez AB S.A. usług w zakresie serwisu gwarancyjnego produktów sprzedawanych przez kontrahenta. ESYS DISTRIBUTION Sp. z o.o. udzielił AB S.A. gwarancji na wskazane

ul. Kościelżyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl
KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),
PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

modele i dyski. Umowa została zawarta na czas oznaczony, tj. do dnia 1 października 2004 roku, i jest corocznie automatycznie przedłużana, chyba że strony rozwiążą ją wcześniej, uprzedzając o tym na piśmie co najmniej na 90 dni przed dniem wygaśnięcia umowy. W przypadkach opisanych w umowie każdej ze stron przysługuje prawo wypowiedzenia umowy ze skutkiem natychmiastowym w przypadku gdy druga strona stanie się niewypłacalna.

Umowa z dnia 6 października 2003 roku, zawarta z Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest mianowanie AB S.A. autoryzowanym partnerem CDP (Channel Development Partner). AB S.A. będzie mogło za zgodą Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. i przy zastosowaniu się do jego standardów wykorzystywać znaki towarowe Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. AB S.A. nie wykorzysta ani nie zarejestruje znaku towarowego pozostającego w konflikcie z tymi znakami towarowymi. Umowa zawarta na czas nieokreślony. AB S.A. może rozwiązać umowę w każdej chwili. Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. może rozwiązać umowę, jeżeli AB S.A. naruszy jej postanowienia i nie naprawi wynikających stąd szkód, z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia, a jeżeli Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. zmieni warunki wszystkich tego typu umów z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewypłacalności lub wszczęcia postępowania upadłościowego wobec drugiej ze stron.

Umowa z dnia 6 października 2003 roku, zawarta z Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest mianowanie AB S.A. autoryzowanym partnerem LSP (Logistic Service Partner). AB S.A. będzie mogło za zgodą Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. i przy zastosowaniu się do jego standardów wykorzystywać znaki towarowe Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. AB S.A. nie wykorzysta ani nie zarejestruje znaku towarowego pozostającego w konflikcie z tymi znakami towarowymi. Umowa zawarta na czas nieokreślony. AB S.A. może rozwiązać umowę w każdej chwili. Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. może rozwiązać umowę, jeżeli AB S.A. naruszy jej postanowienia i nie naprawi wynikających stąd szkód, z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia, a jeżeli Hewlett-Packard Polska Sp. z o.o. zmieni warunki wszystkich tego typu umów z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Każda ze stron może rozwiązać umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku niewypłacalności lub wszczęcia postępowania upadłościowego wobec drugiej ze stron.

Umowa z dnia 12 listopada 2003 roku, zawarta z PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest dystrybucja monitorów. Dostawy towarów realizowane są przez PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. na podstawie pisemnego zamówienia w terminie określonym przez AB S.A., nie wcześniej jednak niż po upływie 72 godzin. PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązany dołożyć wszelkich starań, aby zapewnić dostępność produktu znajdującego się w ofercie handlowej i terminową realizację zamówień AB S.A. pod warunkiem uzgodnienia z AB S.A. planu sprzedaży zgodnie z obowiązującym formatem, nie później jednak niż do końca miesiąca poprzedzającego jego obowiązywanie. AB S.A. jest zobowiązany do udostępnienia PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. wszelkich istotnych informacji handlowych, w tym pełnej listy zaopatrywanych przez siebie placówek detalicznych. PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązany do dostarczania AB S.A. nieodpłatnie pewnych ilości materiałów informacyjnych, promocyjnych i reklamowych do wykorzystania w punktach sprzedaży detalicznej oraz do regularnego informowania AB S.A. o akcjach reklamowych i promocyjnych, nowych produktach i polityce towarowej. Umowa zawarta na czas określony 12 miesięcy z 2-miesięcznym okresem wypowiedzenia. Umowa może zostać rozwiązana przez PHILIPS POLSKA Sp. z o.o. bez zachowania okresu wypowiedzenia w związku z poważnym naruszeniem jej warunków, a w szczególności:

- dokonywania zakupów sprzętu przedmiotowego z innego źródła niż PHILIPS POLSKA Sp. z o.o.,
- powtarzających się opóźnień w dokonywaniu płatności przekraczających 7 dni,
- nieprzestrzegania zastrzeżeń dotyczących wymiany towarów określonych w przedmiotowej umowie,
- braku realizacji minimalnej kwoty zakupów ustalonej przez strony i zamieszczonej w załączniku do przedmiotowej umowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest określenie warunków współpracy handlowej dotyczącej asortymentu dostarczanego przez AB S.A. do sieci odbiorcy. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 14-dniowym terminem wypowiedzenia w przypadku niezgodnienia warunków handlowych na następny rok kalendarzowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie

Przedmiotem umowy jest określenie warunków i sposobów świadczenia przez odbiorcę usług marketingowych i reklamowych na rzecz AB S.A. Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. zobowiązuje się do świadczenia na rzecz AB S.A. w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności druki – prezentacje na zlecenie Spółki towarów w materiałach wspierających sprzedaż przygotowanych przez Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. W przypadku akcji promocyjnych AB S.A. zobowiązuje się do zapłacenia rekompensaty w przypadku niedostarczenia na czas partii za każdy dzień opóźnienia. Umowa zawarta na czas nieokreślony z 14-dniowym terminem wypowiedzenia w przypadku niezgodnienia warunków handlowych na następny rok kalendarzowy.

Umowa z dnia 2 stycznia 2004 roku, zawarta z Tesco Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie.

Przedmiotem umowy jest sprzedaż przez AB S.A. na rzecz Tesco Polska Sp. z o.o. określonego w umowie asortymentu. Sprzedaż będzie realizowana na podstawie indywidualnych zamówień złożonych przez Tesco Polska Sp. z o.o. AB S.A. zobowiązuje się do wspólnego przeprowadzenia akcji promujących towary dostarczane przez AB S.A. w terminach i na zasadach określonych indywidualnie dla danej grupy towarów. W przypadku gdy AB S.A. nie dostarcza towaru lub nie realizuje zamówień w pełni, Tesco Polska Sp. z o.o. ma prawo do zakupów towarów takich samych lub podobnych u innego dostawcy, a AB S.A. zobowiązany jest do wyrównania różnicy w cenie. Umowa zawarta na czas nieoznaczony z jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia. W przypadku naruszenia istotnych postanowień umowy każda ze stron ma prawo rozwiązać umowę w terminie siedmiodniowym ze skutkiem na koniec tygodnia kalendarzowego.

Umowa z dnia 22 stycznia 2004 roku, zawarta z SELGROS Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu

Przedmiotem umowy jest określenie warunków współpracy handlowej. Umowa ustala warunki dostaw, jakie AB S.A. zobowiązuje się realizować na rzecz SELGROS Sp. z o.o. SELGROS Sp. z o.o. zobowiązuje się do zgłoszenia rozbieżności w dostawie w terminie nie przekraczającym 3 dni od daty dostawy do danej hali.

Warunki sprzedaży detalicznej z dnia 15 marca 2004 roku LOGITECH EUROPE SA z siedzibą w Romanel-sur-Morges (Szwajcaria)

Na warunkach ustalonych przez LOGITECH EUROPE SA realizowana jest sprzedaż detaliczna produktów LOGITECH, LABTEC i DEXXA na rzecz AB S.A.. Dostawy towarów następują na podstawie zamówień AB S.A., zatwierdzonych przez LOGITECH EUROPE SA. Warunki sprzedaży zostały ustalone na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo ich wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa o współpracy zawarta z MAXDATA Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (Sprzedający) w dniu 23 grudnia 2004 roku

Na podstawie przedmiotowej umowy strony zobowiązały się do współpracy przy sprzedaży na terenie Polski wszystkich towarów dostępnych w ofercie Sprzedającego. Sprzedający może udzielać AB S.A. rabatu posprzedażnego, którego wysokość została określona w załączniku do przedmiotowej umowy, przy czym w przypadkach wskazanych w umowie, m.in. w razie nieterminowych płatności dokonywanych przez AB S.A., Sprzedający ma prawo zapłacić AB S.A. tylko część tego rabatu lub nie wypłacić go w ogóle. Rabat posprzedażny może także ulec obniżeniu w sytuacji niewywiązywania się przez AB S.A. z obowiązku przesyłania Sprzedającemu raportów sprzedaży produktów. Spółka zobowiązała się do przeprowadzania szkoleń z zakresu produktów Sprzedającego i programów marketingowych dla swoich handlowców i dilerów na zasadach wskazanych w przedmiotowej umowie. W przypadku nieterminowych płatności Spółka zobowiązana jest zapłacić notę odsetkową wystawioną przez Sprzedającego. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia, w szczególności w razie niewykonania przez planu kwartalnego.

Umowa z dnia 1 stycznia 2005 roku, zawarta z Buhl Data Service GmbH z siedzibą w Neunkirchen (Niemcy)

Przedmiotem umowy jest ustalenie zasad współpracy, w tym ustalenia premii za lojalność i wzrost sprzedaży za wszystkie transakcje sprzedaży produktów przeprowadzane za pośrednictwem Buhl Data Service GmbH na obszarze działania autoryzowanego partnera Microsoft (DSP – Delivery Service Partner). Reguła premiowania nie dotyczy kosztów transportu, kosztów jednorazowych lub innych kosztów. W ramach umowy AB S.A. może zwracać Buhl Data Service GmbH nadmierne zapasy i przestarzałe produkty. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo rozwiązania umowy na koniec miesiąca za wypowiedzeniem z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Umowa handlowa z dnia 2 stycznia 2006 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. (dawniej Media Markt Sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie oraz Media Markt Polska Sp. z o.o. Bielsko Biała Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Bydgoszcz Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Chorzów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Czeladź Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Częstochowa Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Gdańsk I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Katowice I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kielce Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kraków I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Lublin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Olsztyn Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Opole Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Radom Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rybnik Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rzeszów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Szczecin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Toruń Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa III Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa IV Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Zabrze Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa Sp.k. oraz Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Katowice I Sp.k. mającymi siedzibę w Warszawie (Odbiorcy)

Umowa określa warunki współpracy handlowej dotyczące całego asortymentu dostarczanego przez AB S.A. do odbiorców. Odbiorcom przysługuje, w wysokościach szczegółowo wskazanych w przedmiotowej umowie: bonus kwartalny warunkowy, płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w kwartale określonej wysokości obrotu, bonus za wzrost obrotu oraz bonus roczny warunkowy, płatny pod warunkiem uzyskania lub przekroczenia w roku kalendarzowym określonej wysokości obrotu. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z zastrzeżeniem prawa do negocjowania warunków handlowych obowiązujących w następnym roku kalendarzowym. W przypadku niezgodnienia warunków handlowych w następnym roku kalendarzowym każda ze stron ma prawo wypowiedzenia przedmiotowej umowy z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Umowa marketingowa z dnia 2 stycznia 2006 roku, zawarta z Media Saturn Holding Polska Sp. z o.o. (dawniej Media Markt Sp. z o.o.) z siedzibą w Warszawie oraz Media Markt Polska Sp. z o.o. Bielsko Biała Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Bydgoszcz Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Chorzów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Czeladź Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Częstochowa Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Gdańsk I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Katowice I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kielce Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Kraków I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Łódź II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Lublin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Olsztyn Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Opole Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Poznań II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Radom Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rybnik Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Rzeszów Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Szczecin Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Toruń Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa III Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Warszawa IV Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław I Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Wrocław II Sp.k., Media Markt Polska Sp. z o.o. Zabrze Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa Sp.k. oraz Saturn Planet Sp. z o.o. Warszawa II Sp.k., Saturn Planet Sp. z o.o. Katowice I Sp.k. mającymi siedzibę w Warszawie (Odbiorcy)

Przedmiotem umowy są warunki i sposoby świadczenia przez odbiorców na rzecz AB S.A. usług marketingowych i reklamowych. Każdy z odbiorców zobowiązał się w okresie obowiązywania umowy do świadczenia w sposób ciągły usług marketingowych i reklamowych, obejmujących w szczególności druki. Przedmiotowa umowa obowiązuje na terenie całego kraju, przy czym strony mogą zawierać odrębne umowy o podobnej treści o charakterze regionalnym. Umowa została zawarta na czas nieokreślony z zastrzeżeniem prawa do negocjowania warunków handlowych obowiązujących w następnym roku kalendarzowym. W

ul. Kościelżyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl

KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),

PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

przypadku niezgodnienia warunków handlowych w następnym roku kalendarzowym każda ze stron ma prawo wypowiedzenia przedmiotowej umowy z zachowaniem 14-dniowego okresu wypowiedzenia.

Warunki sprzedaży detalicznej z dnia 1 kwietnia 2005 roku, LOGITECH EUROPE SA z siedzibą w Romanel-sur- Morges (Szwajcaria)

Na warunkach ustalonych przez LOGITECH EUROPE SA realizowana jest sprzedaż urządzeń peryferyjnych LOGITECH, LABTEC i DEXXA w systemie OEM (original equipment manufacturer) przez LOGITECH EUROPE SA na rzecz AB S.A.. Dostawy towarów następują na podstawie zamówień AB S.A., zatwierdzonych przez LOGITECH EUROPE SA. Warunki sprzedaży zostały ustalone na czas nieoznaczony. Każdej ze stron przysługuje prawo ich wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia.

Umowa dystrybucyjna z dnia 27 sierpnia 2005 roku, zawarta z Lexmark International Technology SA z siedzibą w Genewie (Szwajcaria)

Na podstawie przedmiotowej umowy Lexmark International Technology SA mianował AB S.A. autoryzowanym dystrybutorem drukarek, materiałów eksploatacyjnych oraz usług na obszarze Polski. Całkowita odpowiedzialność Lexmark International Technology SA w stosunku do AB S.A. została ograniczona do ustalonej w umowie kwoty lub do ceny zakupu produktów Lexmark International Technology SA. AB S.A. jest zobowiązany do zapłaty kary umownej w przypadkach i w wysokości szczegółowo określonych w przedmiotowej umowie. Umowa została zawarta w początkowym okresie od dnia 3 maja 2005 roku do dnia 31 grudnia 2005 roku i jest automatycznie przedłużana każdego roku na rok następny w rocznicę podpisania umowy, o ile nie zostanie rozwiązana. Umowa może zostać rozwiązana przez każdą ze stron z zachowaniem 60-dniowego okresu wypowiedzenia. Ponadto w przypadku domniemanego naruszenia przedmiotowej umowy każda ze stron może ją rozwiązać z 14-dniowym okresem wypowiedzenia, przy zachowaniu procedury określonej w umowie.

Umowa z dnia 15 października 2005 roku, zawarta z Sapphire Technology Ltd. z siedzibą w Fo Tan, Shatin (Hongkong).

Na warunkach określonych w umowie Sapphire Technology Ltd. powierzył AB S.A. obowiązki w zakresie odbioru produktów do wymiany, przesyłania produktów do Sapphire Technology Ltd. oraz przesyłania wymienionych produktów do klientów. Sapphire Technology Ltd. świadczy usługi serwisowe dla produktów, dla których udzielił gwarancji. W terminie określonym w umowie Sapphire Technology Ltd. zrealizuje reklamację z tytułu gwarancji poprzez naprawę lub wymianę produktu wadliwego na produkt bez wad. Jeśli reklamacja z kolei naprawa nie usunie wady i jeśli takie będzie życzenie klienta, Sapphire Technology Ltd. wymieni towary na niewadliwe. Strony zobowiązały się do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (returned materials authorization). Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

Umowa serwisowa z dnia 25 stycznia 2006 roku, zawarta z Apacer Technology b.v.

Na warunkach określonych w umowie Apacer Technology b.v. powierzył AB S.A. obowiązki w zakresie odbioru produktów do wymiany, przesyłania produktów do Apacer Technology b.v. oraz przesyłania wymienionych produktów do klientów. Apacer Technology b.v. świadczy usługi serwisowe dla produktów, dla których udzielił gwarancji. W terminie określonym w umowie Apacer Technology b.v. zrealizuje reklamację z tytułu gwarancji poprzez wymianę produktu wadliwego na produkt bez wad lub produkt o podobnej specyfikacji. Strony zobowiązały się do przestrzegania ustalonej procedury reklamacyjnej RMA (return materials authorization). Umowa została zawarta na czas nieoznaczony.

Umowa z dnia 20 marca 2006 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Limited z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Limited udzielił AB S.A. niewyłącznego, ograniczonego prawa do zamawiania i dostarczania produktów Microsoft OEM System Builder na terytorium Polski. AB S.A. nabywa produkty na podstawie umowy wyłącznie w celu ich odsprzedaży. AB S.A. ponosi koszty, wydatki i odszkodowania w przypadku złamania powyższego zobowiązania. Microsoft Ireland Operations Limited udziela gwarancji na rzecz końcowych odbiorców, na warunkach określonych w dokumencie gwarancyjnym lub w umowie gwarancyjnej z klientem, załączonej do produktu. Microsoft Ireland Operations Limited upoważnił AB S.A. do używania firmy, nazw handlowych oraz znaków towarowych Microsoft Ireland Operations Limited celem oznaczenia Microsoft Ireland Operations Limited, jego technologii i usług. Umowa została zawarta na czas określony do dnia 30 czerwca 2007 roku. Każdej ze stron przysługuje prawo rozwiązania umowy w drodze wypowiedzenia z zachowaniem 30-dniowego okresu wypowiedzenia. Umowa

ul. Kościelczyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl

KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),

PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

może zostać wypowiedziana ze skutkiem natychmiastowym m.in. w przypadku, gdy druga strona ogłosi upadłość.

Umowa z dnia 1 lipca 2006 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Ltd. upoważnił AB S.A. do nabywania i dystrybucji licencjonowanego oprogramowania (Full Packaged Product) na terytorium Unii Europejskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (European Free Trade Association). Umowa została zawarta na czas oznaczony do dnia 30 czerwca 2007 roku.

Umowa z dnia 1 lipca 2006 roku, zawarta z Microsoft Ireland Operations Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Microsoft Ireland Operations Ltd. upoważnił AB S.A. do nabywania i dystrybucji licencjonowanego wskazanego w umowie oprogramowania na terytorium Unii Europejskiej oraz Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (European Free Trade Association). Umowa została zawarta na czas oznaczony do dnia 30 czerwca 2007 roku.

Umowa dystrybucyjna, zawarta z CREATIVE LABS (IRELAND) Ltd. z siedzibą w Dublinie (Irlandia)

Na warunkach określonych w umowie Creative Labs (Ireland) Ltd. wyznaczył AB S.A. na Partnera Kanałowego bez prawa wyłączności do sprzedaży produktów na terenie Polski. O ile Creative Labs (Ireland) Ltd. nie wyrazi pisemnej zgody na kupno produktów od innych producentów w związku z niemożnością realizacji takich dostaw przez Creative Labs (Ireland) Ltd., Spółka zobowiązana jest dokonywać zakupów produktów w celu ich dalszej odsprzedaży wyłącznie od Creative Labs (Ireland) Ltd. Ponadto AB S.A. zobowiązała się nie wytwarzać i nie montować produktów konkurencyjnych dla produktów Creative Labs (Ireland) Ltd. Spółka zobowiązana jest powiadomić Creative Labs (Ireland) Ltd. na piśmie o wszelkich roszczeniach lub postępowaniach prowadzonych w stosunku do Creative Labs (Ireland) Ltd. bądź jego produktów, a także o wszelkich zmianach (pośrednich lub bezpośrednich) właściciela prawnego lub faktycznego lub bieżącego zarządu w terminie dwóch dni od ich wystąpienia. Creative Labs (Ireland) Ltd. upoważnił AB S.A. do używania znaków handlowych Creative Labs (Ireland) Ltd. w związku z prowadzeniem działań promocyjnych oraz dystrybucji produktów na terenie Polski, o ile ich użycie odbywa się w całkowitej zgodzie ze strategią Creative Labs (Ireland) Ltd. w zakresie stosowania znaków handlowych. Creative Labs (Ireland) Ltd. nie ponosi odpowiedzialności wobec AB S.A., klientów ani żadnych stron trzecich z tytułu utraty przychodów, dochodów, utraty lub uszkodzenia danych oraz oprogramowania, bądź też strat pośrednich, przypadkowych, logicznych, karnych, przykładowych oraz innych szczególnych strat związanych z produktami lub z wypełnianiem warunków umowy niezależnie od przyczyn ich powstania oraz tego, czy Creative Labs (Ireland) Ltd. wiedziało o możliwości ich powstania. Całkowity zakres odpowiedzialności Creative Labs (Ireland) Ltd. z tytułu wszelkich roszczeń związanych z wypełnianiem postanowień oraz sprzedażą produktów w ramach umowy w żadnym wypadku nie może przekroczyć kwot pieniężnych wypłacanych przez AB S.A. w ramach jej postanowień. Ograniczenia wynikające z umowy nie mają zastosowania w przypadku śmierci lub utraty zdrowia spowodowanych zaniedbaniami ze strony Creative Labs (Ireland) Ltd. lub jej pracowników. Umowa została zawarta na czas określony i jest przedłużana automatycznie o kolejne, miesięczne okresy, o ile żadna ze stron nie podejmie decyzji o jej rozwiązaniu w zachowaniem trzydziestodniowego okresu wypowiedzenia na piśmie. Każda ze stron ma prawo w dowolnym momencie rozwiązać umowę, jeżeli druga strona w istotny sposób nie wypełnia zobowiązań, gwarancji, nie przyjmuje odpowiedzialności lub dopuszcza się naruszeń warunków umowy.

Ponadto AB S.A. pozostaje w stałych stosunkach handlowych z Samsung Electronics Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ASUS Technology PTE Ltd. z siedzibą w Singapurze, ASUSTek Computer Inc. z siedzibą w Peitou, Taipei (Tajwan), ASRock Europe B.V. z siedzibą w Blisterhuizen, Wijchen (Holandia), NTT System Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, BenQ Austria GmbH z siedzibą w Wiedniu (Austria), ESYS DISTRIBUTION z siedzibą w Blizne Łaszczyńskiego, SAPPHIRE TECHNOLOGY Ltd. z siedzibą w Fo Tan, Shatin (Hongkong), IYAMA POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Bykowie gmina Długołęka, LG Electronics Polska z siedzibą w Warszawie, Spacer Technology b.v. z siedzibą w Hertogenbosch (Holandia), OKI SYSTEM (POLSKA) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, TECHDATA z siedzibą w Warszawie, WILK ELEKTRONIK SA z siedzibą w Łaziskach Górnych, ACTIVA SA z siedzibą w Poznaniu, American Power Conversion z siedzibą w Galway (Irlandia), UNITEK COMPUTER (SHENZHEN) CO z siedzibą w Fu Yong Town, BaoAn Shenzen (Chiny), PGE Corporation Ltd. z siedzibą w Kingston, Milton Keynes (Wielka Brytania), ALPS ELECTRIC

ul. Kościelczyńska 32, 51-416 Wrocław, tel. (+48 71) 32 40 500, 78 90 500, fax (+48 71) 32 40 529, 78 90 529, www.ab.pl

KONTO BANKOWE: Kredyt Bank S.A. I/o Wrocław, PL68 1500 1155 1211 5003 2339 0000 (PLN),

PL46 1500 1155 1211 5003 5196 0000 (EUR), PL58 1500 1155 1211 5003 2456 0000 (USD); NIP 895-16-28-481

EUROPA z siedzibą w Düsseldorfie (Niemcy). Obrót handlowy z tymi podmiotami odbywa się na podstawie jednorazowych umów sprzedaży, w których strony określają jedynie ilość zamawianego towaru i jego wartość, terminy i sposób dostawy, warunki płatności oraz gwarancji. Warunki tych umów nie odbiegają od warunków powszechnie stosowanych dla tego typu umów.

Umowa ubezpieczenia wierzytelności handlowych (Polisa nr 700605) zawarta z Atradius Credit Insurance N.V. S.A. Oddział w Polsce z siedzibą w Warszawie w dniu 16 czerwca 2005 roku

Na podstawie umowy ubezpieczyciel udzielił AB S.A. ochrony ubezpieczeniowej od strat będących następstwem niewypłacalności klientów, którzy zostali objęci niniejszym ubezpieczeniem, zgodnie z dokumentami potwierdzającymi udzielenie ochrony. Ochrona ubezpieczeniowa rozciąga się na państwa wskazane w załączniku do przedmiotowej umowy. Składka ubezpieczeniowa wynosi 0,1% miesięcznie od sumy wszystkich wierzytelności istniejących na koniec miesiąca. Minimalna kwota składki za roczny okres ubezpieczenia wynosi 550.000 PLN. Opłata za analizę wiarygodności kredytowej klientów AB S.A. jest płatna raz do roku i wynosi 100.000 PLN. Maksymalna kwota odszkodowania na rok ubezpieczeniowy wynosi 25-krotność uiszczonej składki w danym roku ubezpieczeniowym (bez opłat za analizę wiarygodności kredytowej klientów). Ubezpieczyciel jest zobowiązany wypłacić odszkodowanie tylko wtedy, gdy całkowita kwota ubezpieczonej wierzytelności wobec danego klienta przewyższa kwotę 5.000 PLN. Wierzytelności lub ich części zabezpieczone gwarancjami bankowymi lub ubezpieczeniowymi nie są objęte przedmiotowym ubezpieczeniem. Przedmiotem umowy nie są objęte również kary umowne oraz odsetki naliczane przez AB S.A. jego dłużnikom pozostałym w zwłoce. Za moment wystąpienia szkody uważa się dzień, w którym upłynął okres oczekiwania, ustalony dla każdego kraju osobno. Zaniedbanie zgłoszenia niedokonania spłaty wierzytelności w sposób określony w umowie skutkuje utratą prawa do odszkodowania wynikającego z klauzuli „przewlekłej szkody” oraz odszkodowania z przyszłej szkody. Umowa szczegółowo określa m.in. podstawę kalkulacji składek, zabezpieczenia, minimalną kwotę zaległych wierzytelności nie podlegających zgłoszeniu, ubezpieczenie zryczałtowane, udział Spółki w zysku. Ubezpieczenie zostało zawarte na okres od dnia 1 sierpnia 2005 roku do dnia 31 grudnia 2006 roku. AB S.A. ma prawo odstąpienia od przedmiotowej umowy z zachowaniem jednomiesięcznego okresu wypowiedzenia, jeżeli iloraz sumy wierzytelności ubezpieczonych do całkowitej kwoty wierzytelności z tytułu prowadzonej podstawowej działalności operacyjnej ulegnie obniżeniu o więcej niż 10 punktów procentowych w stosunku do wskaźnika ustalonego na poziomie 85%. Integralną częścią przedmiotowej umowy są Ogólne Warunki Ubezpieczenia Wierzytelności Handlowych Atradius Polska.

- **Podmiot powiązany. Transakcje z podmiotem powiązanym.**

Na podstawie umowy zawartej w dniu 19 lipca 2004 roku zawiązana została spółka z ograniczoną odpowiedzialnością pod firmą „ALSEN” Sp. z o.o. z siedzibą w Katowicach. Spółka została zawiązana na czas nieoznaczony. AB S.A. posiada 348 udziałów, które stanowią 59% kapitału zakładowego oraz głosów na walnym zgromadzeniu Alsen Sp. z o.o.

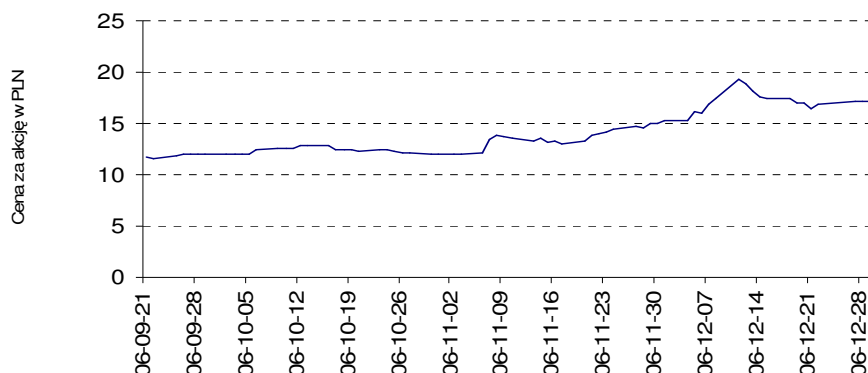
W roku 2006 AB S.A. sprzedało Alsen Sp. z o.o. towary handlowe na łączną kwotę 9 266 tys. Wartość zakupionych przez Spółkę towarów wynosiła 1 253 tys., natomiast zakupionych przez AB usług marketingowych wynosiła łącznie 626 tys.

- **Emisja papierów wartościowych**

Dnia 4 września 2006 rozpoczęła się Oferta Publiczna 1.600.000 nowo emitowanych akcji Spółki serii F. Zakończona została 12 września 2006 r. przydziałem papierów wartościowych. Cena po jakiej papiery były obejmowane wynosiła 11,5 PLN. W trakcie trwania zapisów, wszystkie oferowane w ramach Oferty Publicznej akcje zostały objęte i opłacone przez inwestorów. Wartość przeprowadzanej Oferty Publicznej subskrypcji nowo emitowanych akcji serii F wyniosła 18.400.000,00 PLN. Wpływ z Emisji wynosi 17 939 600 PLN i powiększa kapitał zakładowy (1 600 000 PLN) oraz po potrąceniu koszt emisji serii F w wysokości 955 286,57 PLN kapitał zapasowy.

Podczas pierwszego notowania cena za akcje wyniosła 11,70 PLN i charakteryzowała się wyraźną tendencją wzrostową do końca okresu sprawozdawczego, zamykając rok na poziomie 17,10 PLN, osiągając tym samym 46% wzrost ceny akcji AB S.A.

Kształtowanie się kursu akcji w 2006r



Środki uzyskane przez Spółkę w drodze Emisji akcji przeznaczone zostały na zakup nieruchomości na łączną kwotę 2 750 tys. PLN, jak również wyposażenie zewnętrzne i wewnętrzne sieci sprzedaży detalicznej Alsen, zakończenie tej inwestycji jest planowane na pierwsze półrocze 2008r.

- Czynniki i zdarzenia nietypowe mające wpływ na wynik z działalności**

W badanym okresie nie wystąpiły czynniki nietypowe.

- Objaśnienie różnic pomiędzy wynikami finansowymi a wcześniej publikowanymi prognozami wyników**

Prognozy nie były wcześniej publikowane.

- Działalność inwestycyjna**

Realizacja przyjętej przez Spółkę strategii rozwoju, głównie w zakresie rozwoju nowych kanałów dystrybucji oraz rozwoju infrastruktury logistycznej, wiąże się z koniecznością poniesienia przez AB S.A. nakładów inwestycyjnych wydatkowanych przede wszystkim na zakup działek, budowę magazynów i biur, wyposażenie techniczne, system informatyczny oraz wizualizację sieci Alsen. W roku 2006 dokonane zostały inwestycje zarówno kapitałowe jak i rzeczowe.

Spółka dokonała inwestycji kapitałowej zwiększając swój udział w spółce Alsen do 59% kapitału zakładowego. AB S.A. zakupiła 178 udziałów o wartości nominalnej 500 PLN uzyskując tym samym 348 udziałów w Alsen sp. z o.o.

Przeprowadzone przez Spółkę inwestycje rzeczowe wiążą się z rozbudową centrum logistycznego w siedzibie Spółki we Wrocławiu oraz z wizualizacją sieci sklepów należących do Alsen sp. z o.o.. Spółka dokonała zakupu oprogramowanie o łącznej wartości 12 tys. PLN zwiększającego wartości niematerialne i prawne. Całkowita wartość inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe wynosiła 6 934 tys PLN, z czego 5 714 tys. PLN stanowi wzrost wartości inwestycji w budowie, 1 019 tys. PLN Spółka wydała na zakup gruntów. Nowe środki transportu zostały przez Spółkę zakupione za łączną kwotę 965 tys. PLN, natomiast na zakup urządzeń technicznych i maszyny AB S.A. wydała kwotę 289 tys. PLN.

Spółka dokonała także inwestycji długoterminowej na kwotę 452 tys. PLN, kupując grunt w Kostrzynie nad Odrą.

- **Zarządzanie zasobami finansowymi Spółki**

Spółka dąży do maksymalizacji efektywności wykorzystania zasobów majątku przy zachowaniu bezpiecznego poziomu płynności. Dzięki podjętym przez Spółkę działaniom w 2006 roku zwiększona została efektywność wykorzystania posiadanych aktywów o czym najlepiej świadczy wzrost wskaźnika ROA z 2% w 2005r do 2,7% w roku 2006.

Spółka odnotowała również wzrost rentowności ze sprzedaży brutto (z 4,5% w roku 2005 do 4,7% w 2006) oraz na działalności operacyjnej (z 1,1% do 1,3%).

Emisja akcji Spółki oraz zysk z roku poprzedniego zwiększyły udział kapitałów własnych Spółki w finansowaniu majątku do 21%.

AB S.A. kontynuuje restrykcyjną politykę kosztową lat poprzednich, dzięki czemu udział kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiąganych przychodów ze sprzedaży plasuje się na niskim poziomie 2,57%. Korzystna struktura kosztów umożliwia również wykorzystanie efektu dźwigni operacyjnej w związku ze wzrostem sprzedaży.

Rok 2006 cechowała zwiększona skuteczność podjętych działań windykacyjnych oraz odzyskanych przez Spółkę należności spornych, jednocześnie zmalała ilość rezerw utworzonych na należności sporne mimo zwiększenia wolumenu sprzedaży. Mimo wydłużenia średniego terminu płatności AB S.A. obniżyła poziom rotacji należności o trzy dni i wynosił 56 dni na koniec 2006r.

- **Kierunki i perspektywy rozwoju Spółki w kolejnym roku obrotowym**

Przyjęta przez Zarząd Spółki strategia przynosiła bardzo satysfakcjonujące rezultaty w ostatnich trzech latach. Bardzo pieczołowite przestrzeganie ścisłej dyscypliny kosztowej, ciągłe monitorowanie i obserwowanie procesów zachodzących w Spółce przy jednoczesnym pomiarze ich wpływu na wyniki ekonomiczne pozwoliło na zwiększenie zyskowności i efektywności działania.

Analizując szczegółowo przyczyny sukcesu rynkowego i ekonomicznego Spółki szczególną rolę należy przypisać perfekcyjnie działającej logistyce, sprzedaży i procesom okołosprzedażowym (serwis).

Ukoronowaniem naszych wieloletnich starań w zakresie obsługi klienta jest otrzymanie zaszczytnego tytułu Dystrybutora roku 2006 przyznawanego przez prestiżowe czasopismo branżowe CRN.

Spółki dystrybucyjne w branży IT na całym świecie będąc niskomargówce oceniane są przez pryzmat efektywności działania. Wskaźnikiem obrazującym najlepiej optymalizację procesów, zatrudnienia i dostosowanie organizacji do wymagającego otoczenia rynkowego jest relacja kosztów ogólnego zarządu i sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. W AB S.A. wskaźnik ten był w roku 2006 na rewelacyjnym poziomie 2,6 % i według wiedzy Zarządu Spółki był to najniższy poziom spośród wszystkich dystrybucyjnych spółek giełdowych na świecie.

Zarząd Spółki zamierza w roku 2007 skoncentrować się na rozwijaniu franszysowej sieci sklepów detalicznych Alsen. Na dzień 31 grudnia 2006 sieć liczyła 100 firm posiadających w sumie 154 sklepów. Zarząd szacuje że do końca roku 2008 w sieci zgrupowanych będzie około 350 sklepów stanowiących realną siłę zakupową i sprzedażową.

Trwające od kilku lat procesy konwergencji branży IT, elektroniki użytkowej oraz telefonii komórkowej są powodem znaczącego poszerzenia oferty handlowej AB. Zarząd Spółki dostrzega dużą szansę wzrostu zyskowności prowadzonej działalności poprzez wprowadzenie do oferty produktów tradycyjnie kojarzonych z branżą RTV takich jak telewizory, odtwarzacze DVD, MP3, MP4, aparaty cyfrowe, kino domowe etc.

Wprowadziliśmy już do ofert produkty takich marek jak JVC, Panasonic, Samsung, Canon, Olympus, Nikon, Logitech; Creative Labs. Zarząd szacuje iż udział produktów zaliczanych do elektroniki użytkowej w całości sprzedaży powinien wzrosnąć do 8-10 z aktualnych prawie 5%.

Zarówno sieć Alsen jak i elektronika użytkowa są zamierzeniami strategicznymi zmierzającymi do utrzymania dużej dynamiki wzrostu przychodów, wysokiego udziału rynkowego oraz poprawy rentowności. Zarząd zamierza jednak z całą mocą podkreślić, że w dalszym ciągu uważa utrzymanie dyscypliny kosztowej za podstawowy miernik efektywności i sukcesu rynkowego

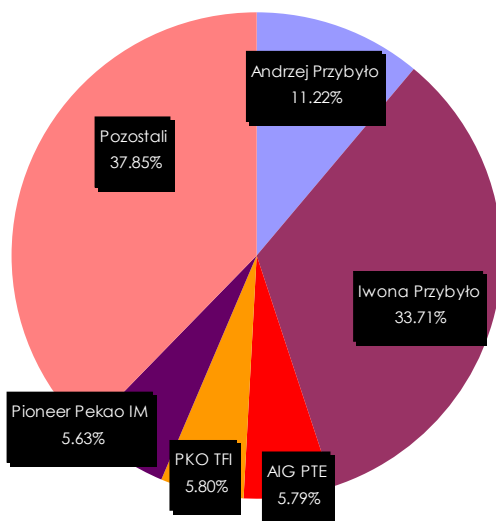
III. Akcjonariat

- Struktura**

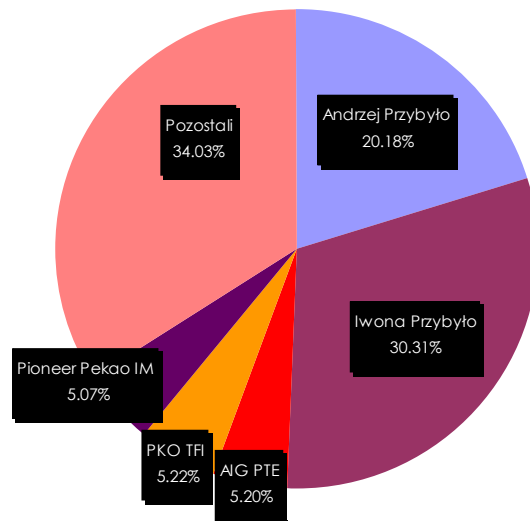
Struktura akcjonariatu AB S.A. na dzień 31 grudnia 2006:

	Liczba akcji	%akcji	liczba głosów	%głosów
Ogółem	11 700 002	100.00%	13 013 002	100.00%
Andrzej Przybyło	1 313 000	11.22%	2 626 000	20.18%
Iwona Przybyło	3 944 052	33.71%	3 944 052	30.31%
AIG PTE	676 873	5.79%	676 873	5.20%
PKO TFI	678 689	5.80%	678 689	5.22%
Pioneer Pekao IM	659 290	5.63%	659 290	5.07%
Pozostali	4 428 098	37.85%	4 428 098	34.03%

Liczba Akcji



Liczba Głosów



- Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących**

Iwona Przybyło, Przewodnicząca Rady Nadzorczej: 3.944.052 akcji zwykłych imiennych serii C, o wartości nominalnej 1,- zł. każda.

Andrzej Przybyło, Prezes Zarządu: 1.313.000 (jeden milion trzysta trzynaście tysięcy) akcji serii B o wartości nominalnej 1,- zł. każda, imiennych uprzywilejowanych co do prawa głosu w ten sposób, że na każdą akcję tej serii przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu.

- Akcje uprzywilejowane**

1.313.000 (jeden milion trzysta trzynaście tysięcy) akcji serii B, imiennych uprzywilejowanych co do prawa głosu w ten sposób, że na każdą akcję tej serii przypadają dwa głosy na Walnym Zgromadzeniu. Właścicielem akcji jest Andrzej Przybyło.

- **Ograniczenia w wykonywaniu praw z akcji**

Stosownie do treści art. 5 ust. 3a Statutu do dnia upływu 18 miesięcy od dnia wprowadzenia pierwszych akcji Spółki do obrotu giełdowego, jednakże nie dłużej niż do dnia 30 kwietnia 2008 roku, akcje serii B i serii C nie mogą być zamienione na akcje na okaziciela oraz są objęte zakazem rozporządzania.

Dodatkowo w umowie subemisyjnej, Pani Iwona Przybyło oraz Pan Andrzej Przybyło zobowiązali się wobec Subemitenta oraz Oferującego, że bez ich zgody, przez okres 18 miesięcy od dnia zamknięcia Oferty Publicznej nie zaoferują, nie sprzedadzą, nie zobowiążą się do sprzedaży, nie udziela jakiegokolwiek opcji zakupu, nie podejmą żadnych innych działań prowadzących do zbycia posiadanych akcji (lub jakichkolwiek papierów wartościowych zamiennych lub wymienialnych na akcje lub z którymi związane są prawa do objęcia lub zakupu akcji), ani nie zawrą transakcji (włączając w to transakcje na instrumentach pochodnych) mającej podobny do sprzedaży wpływ na rynek akcji, ani też nie podadzą do publicznej wiadomości jakiegokolwiek zamiaru dokonania powyższych czynności.

- **Umowy w wyniku których mogą w przyszłości nastąpić zmiany w proporcjach posiadanych akcji przez dotychczasowych akcjonariuszy**

Brak takich umów.

- **Program motywacyjny. Wartość wynagrodzeń członków Zarządu oraz Rady nadzorczej.**

Na podstawie uchwały nr 20/2006 Walnego Zgromadzenia z dnia 30 maja 2006 roku w sprawie Programu Motywacyjnego Spółka uruchomiła Program Motywacyjny przeznaczony dla członków Zarządu (z wyjątkiem Pana Andrzeja Przybyło), pracowników i współpracowników Spółki, wskazanych w uchwale Rady Nadzorczej. Program Motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych 3 lat obrotowych Spółki, poczynając od 2006 roku, tj. w roku 2006, 2007 oraz 2008, przy czym realizacja nabytych uprawnień nastąpi jednorazowo w roku 2009. W ramach Programu Motywacyjnego uczestnikom Programu Motywacyjnego, którzy spełnią warunki określone w uchwale w sprawie Programu Motywacyjnego zostaną przyznane prawa do objęcia nie więcej niż 290.000 akcji Spółki na okaziciela serii G. Realizacja uprawnienia do objęcia akcji Spółki ma nastąpić w drodze emisji do 290.000 warrantów subskrypcyjnych serii A, uprawniających osoby uprawnione do objęcia w ramach warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego nie więcej niż 290.000 akcji Spółki na okaziciela serii G. Równocześnie Walne Zgromadzenie podjęło uchwałę nr 21/2006 w sprawie emisji warrantów subskrypcyjnych serii A z prawem do objęcia akcji serii G oraz wyłączenia prawa poboru warrantów subskrypcyjnych serii A oraz uchwałę nr 22/2006 w sprawie warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego z wyłączeniem prawa poboru akcji serii G oraz w sprawie zmian Statutu Spółki.

Wartość wynagrodzeń członków Zarządu Spółki oraz Rady Nadzorczej została przedstawiona w informacji dodatkowej do Sprawozdania finansowego Spółki za rok 2006.

IV. Podmiot uprawniony do badania sprawozdań

Deloitte Audyt Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Piękna 18, wpisana na prowadzoną przez Krajową Radę Biegłych Rewidentów listę podmiotów uprawnionych do badania sprawozdań finansowych pod nr 73.

⇒ **Data zawarcia i okres obowiązywania**

Umowa o badanie sprawozdań finansowych AB S.A. zawarta została w dniu 4 grudnia 2006 i obejmuje przeprowadzenie badania sprawozdań zamykających rok obrotowy 2006.

⇒ **Wynagrodzenie z tytułu przeprowadzonego badania**

Wynagrodzenie za badanie Sprawozdania finansowego za rok 2005 wynosiło 75 755,75 PLN. Zgodnie z umową dotyczącą badania sprawozdań finansowych za rok 2006, audytorowi przysługuje wynagrodzenie w kwocie 19.000 EUR. Wynagrodzenie zostanie przeliczone na PLN po kursie średnim ogłoszonym przez Prezesa NBP na dzień poprzedzający wystawienie faktury rozliczeniowej.

⇒ **Wynagrodzenie z innych tytułów**

W 2006r łączne wynagrodzenie za usługi związane ze sporządzaniem pakietu emisyjnego oraz prospektu Spółki wynosiło 120 991,61 PLN.

W roku 2005 Deloitte Audyt Sp. z o.o. otrzymał wynagrodzenie w wysokości 10 951,54 PLN z tyt. doradztwa prawno-podatkowego oraz udziału w organizowanej konferencji.