

Sprawozdanie Zarządu AB S.A.

**za okres
01-01-2007 – 30-06-2007**

I. Władze Spółki

- **Zarząd**

W skład Zarządu AB S.A. w dniu 30 czerwca 2007 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 30 czerwca 2007 wchodził:

Iwona Przybyło

Jacek Łapiński

Kazimierz Przybyło

Katarzyna Jażdżyk

Andrzej Bator

Radosław Kielbasiński

Skład Rady Nadzorczej pozostaje niezmienny w dniu publikacji niniejszego sprawozdania

II. Podstawowe wielkości ekonomiczno-finansowe

• Ważniejsze zdarzenia mające wpływ na działalność Spółki

Zarząd Spółki podjął decyzję o zmianie roku obrotowego przedsiębiorstwa. Bieżący rok obrotowy rozpoczął się 1 stycznia 2007 roku i zakończy się 30 czerwca 2008. Kolejne lata będą rozpoczynały się odpowiednio 1 lipca i kończyły 30 czerwca następnego roku kalendarzowego. Pozwoli to odciążyć ostatni, strategiczny dla branży, kwartał roku kalendarzowego od czynności typowo technicznych (inventaryzacja, tworzenie planów na rok następny) i pozwoli Spółce skupić się na działalności operacyjnej.

W pierwszej połowie 2007 roku AB S.A. kontynuowała również proces inwestycyjny związany z rozbudową zaplecza logistycznego i biurowego przedsiębiorstwa.

W pierwszym półroczu roku 2007 Spółka uruchomiła program emisji obligacji w celu pozyskania środków na finansowanie bieżącej działalności operacyjnej. Pozostałe zawarte przez AB S.A. w okresie objętym sprawozdaniem umowy o charakterze znaczącym były jedynie kontynuacją kontraktów zawartych w przeszłości. Nie nastąpiła również żadna zmiana w strukturze akcjonariatu, która mogłaby mieć zasadnicze znaczenie dla przedsiębiorstwa.

• Sytuacja ekonomiczna Spółki

AB S.A. jest jednym z największych i najszybciej 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 poprzednich okresach sprawozdawczych 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

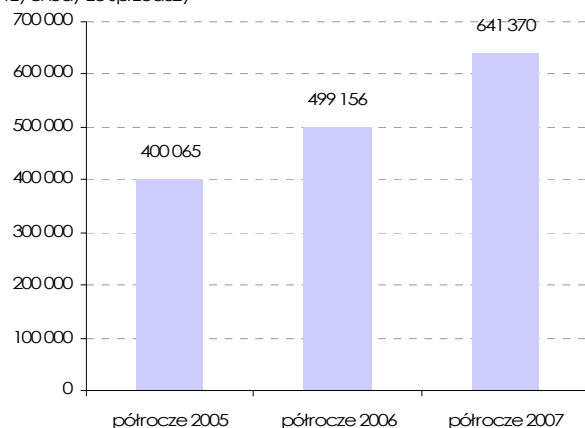
W pierwszym półroczu roku 2007 AB S.A. zanotował kolejny wzrost przychodów ze sprzedaży. Spółka powiększyła obroty aż o 28,5% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego a tym przekroczyła jeszcze dynamikę wzrostu osiągniętą w połowie roku 2006 (24,8%). Wynik taki zrealizowany został pomimo braku znaczących zmian w portfelu kontraktów dystrybucyjnych. Wedle opinii Zarządu Spółki jest to efekt powiększenia udziału w rynku przypadającego Spółce.

Podobnie wysoką dynamikę wzrostu udało się uzyskać przedsiębiorstwu w zakresie zysku brutto na sprzedaży, gdzie Spółka może pochwalić się wzrostem na poziomie 20,7% w stosunku do wartości osiągniętej w roku poprzednim

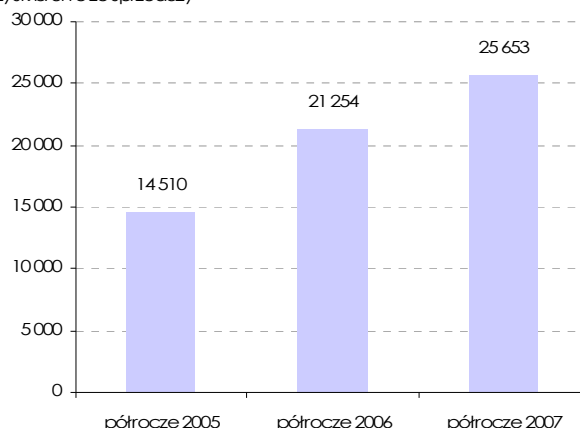
Zysk ze sprzedaży po uwzględnieniu kosztów operacyjnych wzrósł w pierwszym półroczu 2007 16,7% w stosunku do roku poprzedniego. Można spodziewać się, że Spółka utrzyma pozytywną tendencję wzrostu obrotów ze sprzedaży oraz osiąganą marżę handlową w drugiej części roku 2007.

Dynamika wzrostu kosztów operacyjnych wyniosła dla okresu sprawozdawczego 23% i jest niższa od prezentowanej na koniec pierwszej połowy 2006 (27,4%).

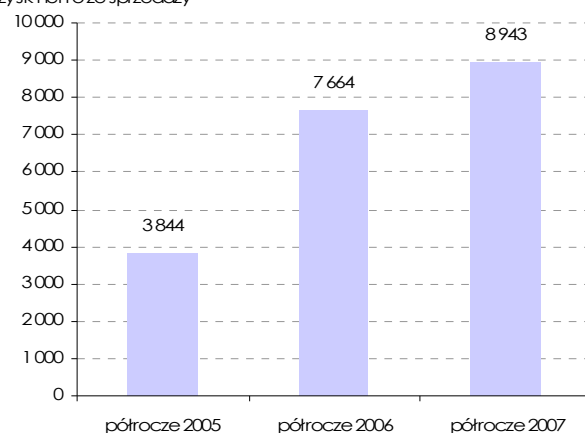
Przychody ze sprzedaży



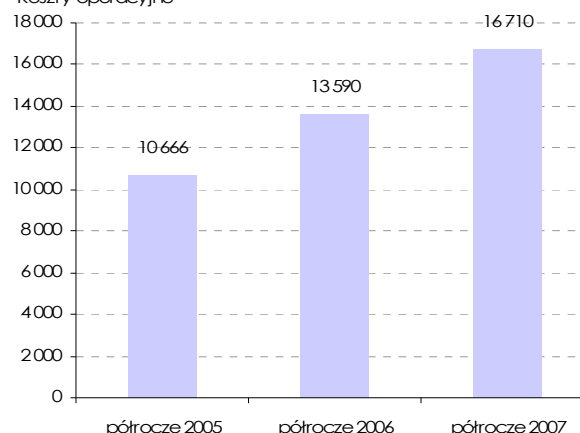
Zysk brutto ze sprzedaży



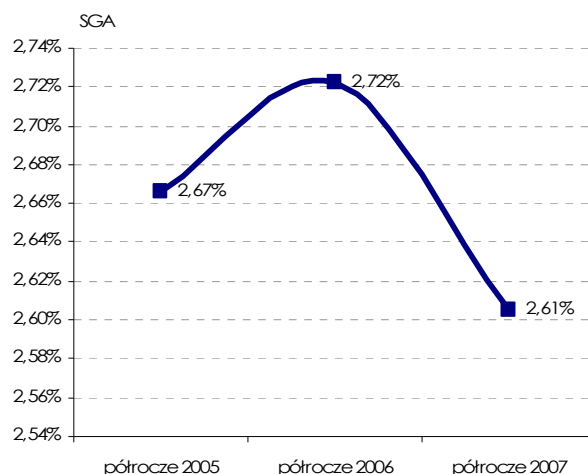
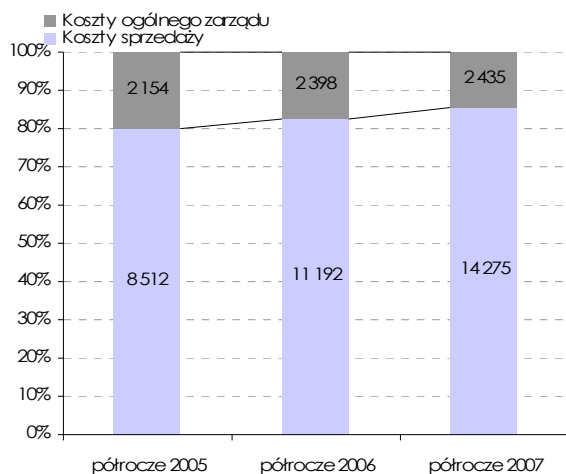
Zysk netto ze sprzedaży



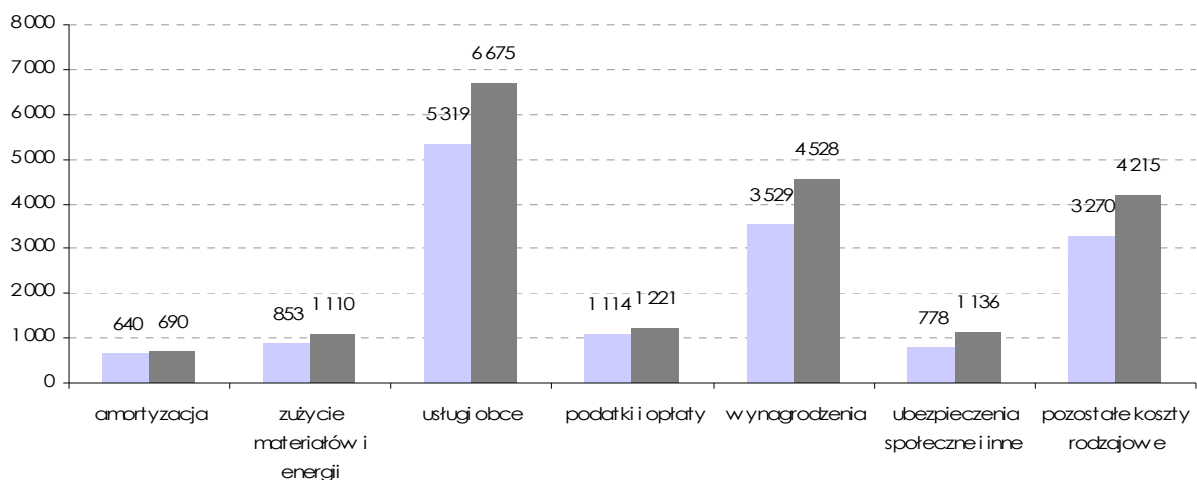
Koszty operacyjne



Jednocześnie Spółka utrzymała bardzo niską, na tle branży, relację udziału kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiągniętych 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 pierwszej połowy roku 2007 wyniosła 2,61% i jest niższa od wartości uzyskanej w analogicznym okresie roku poprzedniego (2,72%) 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. Wprawdzie wskaźnik osiągnął wartość minimalnie wyższą od uzyskanej na koniec roku 2006, uwzględniając jednak charakterystyczną dla Spółki sezonowość mamy do czynienia z bardzo dobrą pozycją wyjściową w drugą połowę roku, która zarówno pod względem obrotów jak i zyskowności jest dla Spółki okresem strategicznym, co potwierdzają trendy z lat poprzednich.



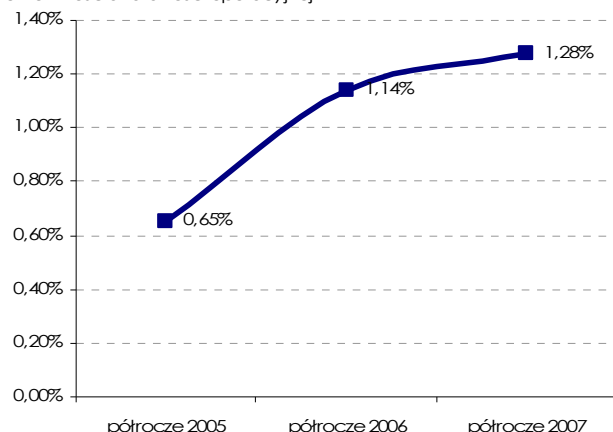
Pozytywnym zmianom w pierwszej połowie roku 2007 uległa również struktura kosztów ponoszonych przez Spółkę. Koszty ogólnego zarządu stanowiły w niej 14,57%. W poprzednich latach – odpowiednio 17,65% i 20,20%. Co oznacza, że Spółka nadal realizuje korzyści skali wynikające ze zwiększania obrotów, jednocześnie nie zwiększając poziomu wydatków stałych związanych z utrzymaniem infrastruktury.



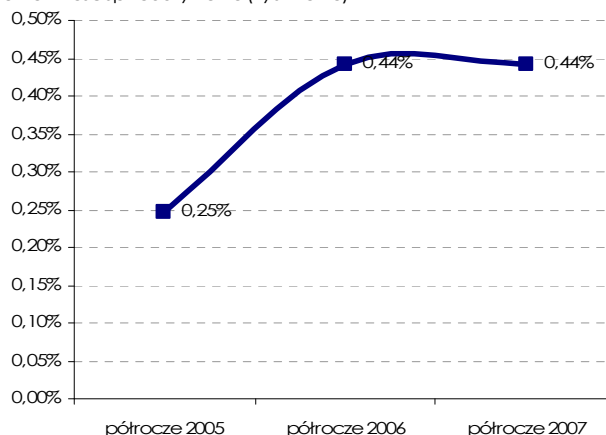
⇒ Rentowność

W pierwszym półroczu Spółka generalnie utrzymała również poziom wskaźników rentowności osiągnięty w analogicznym okresie roku poprzedniego. Wprawdzie z uwagi na konieczność sfinansowania wzrostu obrotów w części środkami obcymi, wzrosły również koszty finansowe obciążające wyniki przedsiębiorstwa, jednak obciążenie to zostało w pełni zrekompensowane wzrostem rentowności na poziomie działalności operacyjnej.

Rentowność działalności operacyjnej

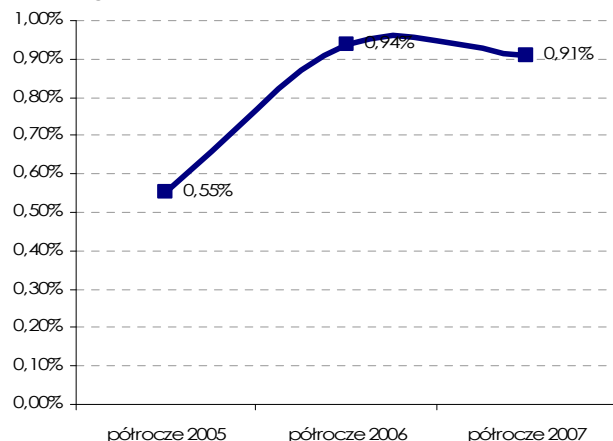


Rentowność sprzedaży netto (zysk netto)

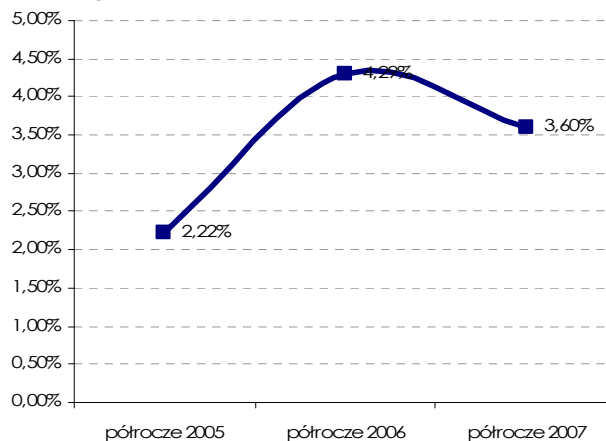


W pierwszej połowie roku 2007 nastąpiło nieznaczne obniżenie wskaźnika rentowności kapitału własnego (ROE). Jednak w sytuacji zachowania wzrostu zyskowności, można tłumaczyć je głównie powiększeniem wartości kapitałów w drodze emisji publicznej, które nastąpiło w drugiej połowie 2006. Wskaźnik rentowności aktywów (ROA) osiągnął jednocześnie wartość podobną do ubiegłorocznej – 0,91% - 0,94%.

ROA

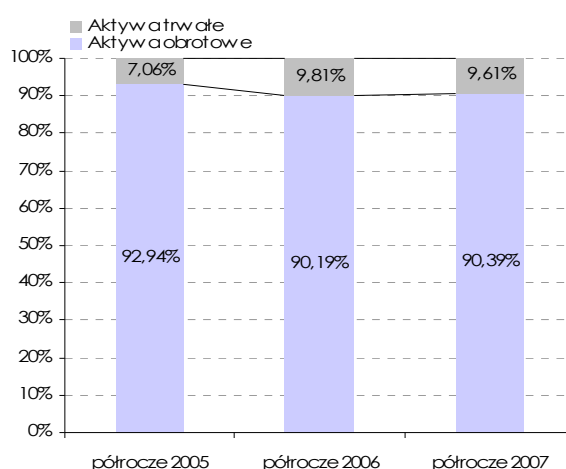
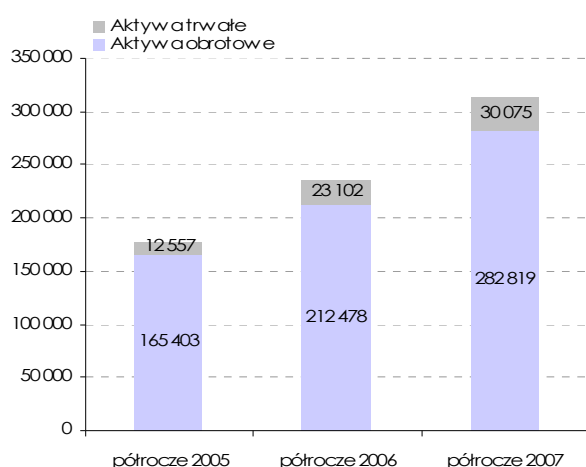


ROE

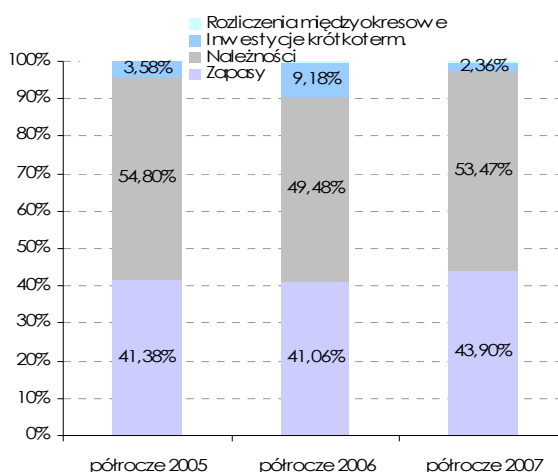
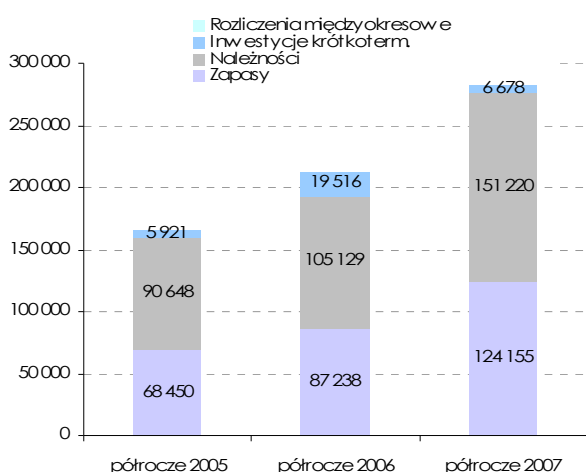


⇒ Aktywa i kapitały własne

Kolejny okres 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 32,8% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, aktywa trwałe i obrotowe odpowiednio: 30,2% i 33,1%. Dalszy 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 (90,39%).

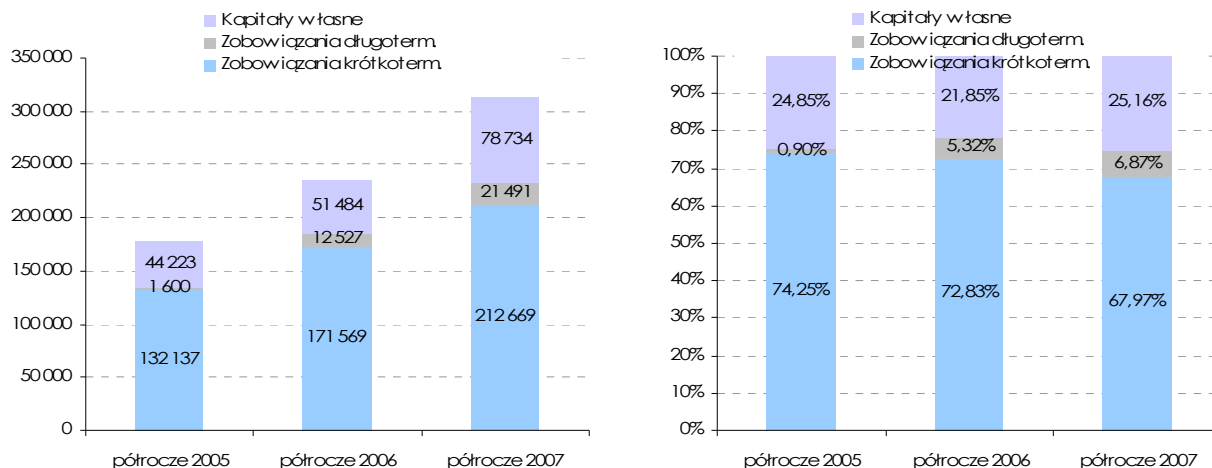


Analizując szczegółową strukturę majątku obrotowego, wzrost przychodów ze sprzedaży Spółki przełożył się głównie na wzrost zapasów towarów (42,3% w stosunku do wartości z końca półrocza 2006) oraz wzrost należności krótkoterminowych (43,8% w stosunku do wartości z 2006). W pierwszym półroczu 2007 nie zaszły drastyczne zmiany w strukturze majątku obrotowego. Najwyższy udział utrzymały należności krótkoterminowe – 53,47% w porównaniu do 49,48% z pierwszego półrocza 2006. Podobnie zapasy zajmujące w strukturze majątku obrotowego Spółki – 43,9% (wartość porównywalna z 2006: 41,06%), przy jednocześnie nieco niższym udziale składników pieniężnych – 2,36%.



⇒ Kapitały i zobowiązania

W zakresie struktury pasywów w pierwszym półroczu 2007 Spółka zwiększyła udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku (do 25,16% w porównaniu z 21,85% z roku ubiegłego) – na co złożyła się zarówno przeprowadzona emisja publiczna jak i akumulacja wyniku finansowego. Czynnikiem ten spowodował relatywnie mniejszą niż w porównywalnym okresie roku poprzedniego konieczność finansowania rozwoju Spółki kapitałem obcym. Zobowiązania ogółem wzrosły jedynie o 27,2% w stosunku do 37,7% wzrostu zanotowanego w roku poprzednim. Spółka prezentuje również zdecydowanie stabilniejszą strukturę źródeł finansowania, poprzez znaczący wzrost udziału kapitałów stałych (kapitały własne + zobowiązania długoterminowe) z 27,17% odnotowanych na 30 czerwca 2006 do 32,03% na 30 czerwca 2007, co wiąże się aż z 56% wzrostem kapitałów stałych. W raportowanym okresie Spółka zwiększyła ponadto wskaźnik finansowania majątku trwałego kapitałem stałym do wartości 3,3, z czego wynika, że wzrósł również udział kapitałów stałych w finansowaniu majątku obrotowego.



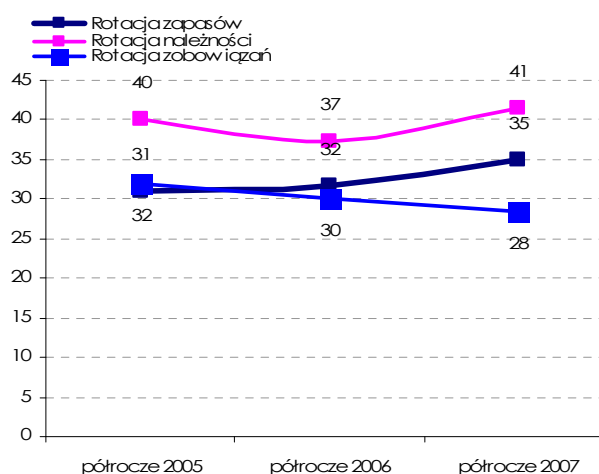
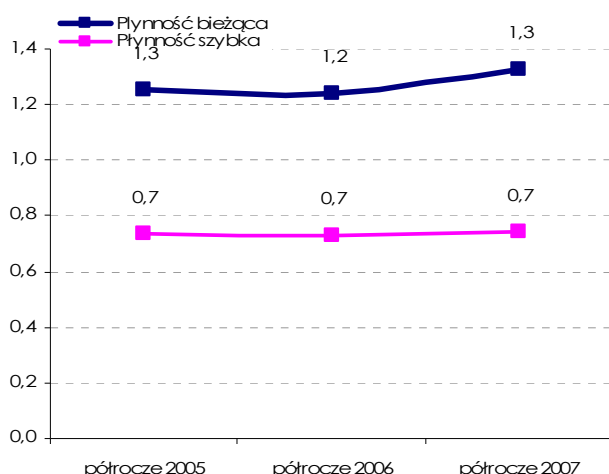
Struktura rodzajowa zobowiązań bilansowych zaciągniętych przez Spółkę na dzień 30 czerwca 2007 nie uległa wyraźnym zmianom w stosunku do okresu porównywalnego w poprzednim roku obrotowym. Nadal dominującym składnikiem zobowiązań pozostały zobowiązania handlowe (43%) oraz kredyty i pożyczki (44,4%). Pojawiło się również nowe źródło finansowania działalności operacyjnej w postaci krótkoterminowych obligacji (na 30 czerwca stanowiły 2,31% ogółu zobowiązań). Na podobnym poziomie w strukturze zobowiązań w raportowanym okresie w stosunku do okresu porównywalnego roku 2007 wystąpiły również zobowiązania publicznoprawne: odpowiednio 9,6% i 10,2%.

⇒ 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 30 czerwca 2007 wartości wskaźników obrotowości: wskaźnik rotacji zapasów wzrósł o 3 dni w porównaniu do analogicznej wartości z roku 2006, podobnie jak wskaźnik cyklu rotacji należności handlowych, który również uległ wydłużeniu o 4 dni, co można wiązać ze wzrostem udziału dużych sieci detalicznych, z reguły otrzymujących dłuższe terminy płatności, w strukturze odbiorców Spółki.

Nieznacznemu skróceniu uległ również cykl regulowania zobowiązań (z 30 dni na koniec czerwca 2006 na 28 na 30 czerwca 2007), co z kolei można tłumaczyć wykorzystaniem przez Spółkę programów dyskontowych oferowanych przez dostawców.



Metodologia wyliczenia wskaźników:

Płynność bieżąca: $\text{Aktywa obrotowe} / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$

Płynność szybka: $(\text{Aktywa obrotowe} - \text{zapasy}) / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$

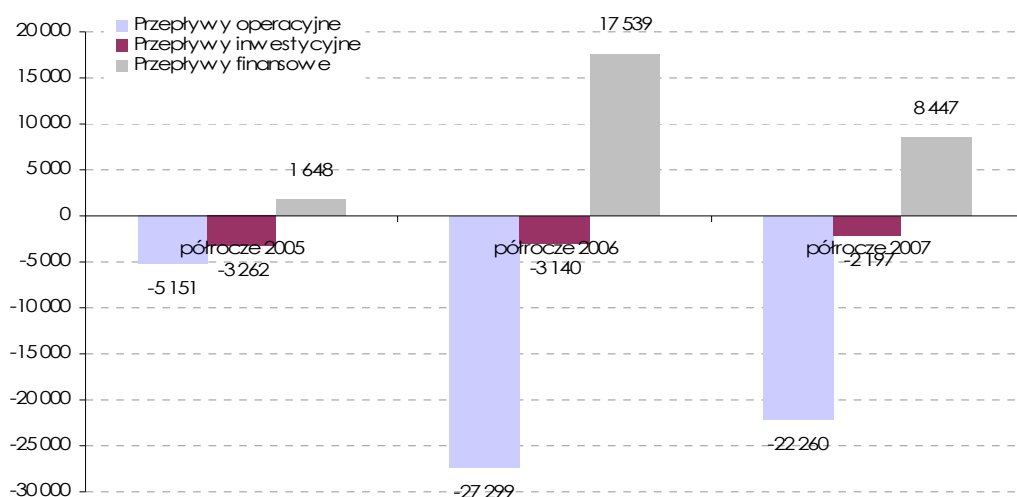
Rotacja zapasów: $(\text{Zapasy} / \text{Przychody ze sprzedaży}) \times 181$

Rotacja należności: $(\text{Należności} / \text{Przychody ze sprzedaży}) \times 181$

Rotacja zobowiązań: $(\text{Zobowiązania z tytułu dostaw} / \text{Przychody ze sprzedaży}) \times 181$

⇒ Przepływy.

W pierwszym półroczu roku 2007 wygenerowane zostały ujemne przepływy środków pieniężnych w wys. 16 010 tys. PLN, na które złożyły się ujemne przepływy z działalności operacyjnej oraz inwestycyjnej. Ujemne przepływy operacyjne wynikają ze skrócenia okresu regulowania zobowiązań, dzięki czemu Spółka otrzymuje od swoich dostawców możliwość korzystania z dyskontów za wcześniejsze płatności. Przedsiębiorstwo znajdując się w takiej sytuacji dokonuje każdorazowo wyboru pomiędzy uzyskaniem dyskontu za skrócony termin zapłaty i ewentualnym sfinansowaniem części zapasu kredytem obrotowym. Od pewnego czasu oferowane stawki dyskontów możliwych do uzyskania znacznie przekraczają koszty dostępnego Spółce finansowania bankowego. Negatywną konsekwencją takiego stanu rzeczy jest mniejszy udział zobowiązań handlowych w finansowaniu zmian majątku obrotowego, a co za tym idzie ujemne przepływy na poziomie operacyjnym. Warto jednak zauważyć, że Spółka zachowuje jednocześnie bezpieczne poziomy wypłacalności zaś taka struktura przepływów jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw dystrybucyjnych, gdzie dystrybutorzy biorąc na siebie część logistycznych funkcji producenta, obracając znacznym wolumenem towarów w warunkach ostrej konkurencji o klienta finansują zwiększanie aktywów obrotowych środkami zewnętrznymi. Taka agresywna strategia zarządzania płynnością i strukturą majątku w efekcie przynosi typowy dla Spółki układ rachunku przepływów. Ujemny przepływ inwestycyjny wynika z trwającego procesu rozbudowy infrastruktury logistycznej przedsiębiorstwa.



III. 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 osiągnięte 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. 70% wartości zakupów w pierwszym półroczu 2007 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 osiągnięte przez Spółkę wyniki finansowe.

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

Spółka posiada zdywersyfikowany portfel odbiorców. 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 osiągnięte 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 półrocza 2007 wchodziło 250 punktów sprzedaży.

⇒ **Ryzyko związane z sezonowością sprzedaży**

Wielkość osiągniętej 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. 47% 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 90% wartości wierzytelności. W pierwszym półroczu 2007r wg stanów na koniec miesiąca średnio 96,47% 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 do 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.

⇒ **Ryzyko związane z nie dojściem do skutku warunkowej umowy kupna akcji AT Computers Holding a.s. z siedzibą w Ostrawie (Czechy)**

W dniu 19 września 2007 Zarząd Spółki podpisał umowę kupna 100% akcji jednej z największych firm zajmujących się dystrybucją sprzętu elektronicznego w Czechach i na Słowacji. Umowa zawiera warunki zawieszające typowe w tego rodzaju umowach uzależniające przejście własności akcji na rzecz AB S.A. od uzyskania szeregu zgód i pozwoleń w tym zgody Czeskiego Urzędu Antymonopolowego i Słowackiego Urzędu Antymonopolowego. Nie uzyskanie ww. zgód w terminie zastrzeżonym w umowie oznaczać może, iż Sprzedający (25 osób fizycznych) będą mieli możliwość odstąpienia od umowy. AB S.A. poniosła istotne koszty związane z przygotowaniem transakcji, związane z obsługą prawną, doradztwem finansowym. Nie dojście do skutku umowy będzie oznaczać od strony operacyjnej bezpowrotne wydatkowanie tych kwot, zaś z punktu widzenia strategicznego odłoży istotnie w czasie dalszy rozwój spółki i ekspansję na perspektywiczne rynki Czech i Słowacji

IV. Działalność Spółki

• Struktura sprzedaży

⇒ Odbiorcy

Struktura odbiorców w pierwszym półroczu przedstawiała się następująco: głównymi odbiorcami AB S.A. w pierwszym półroczu 2007 r. były małe i średnie przedsiębiorstwa, a ich udział w sprzedaży wyniósł 49,9%, udział sieci hipermarketów wynosił 11,8% (i prawie nie zmienił swojej wartości w stosunku do danych z końca 2006), klienci typu enterprise osiągnęli 6,4%. Udział klientów z grupy techniki biurowej wyniósł 4,9%, sub-dystrybutorów 18,1% a sieci o zasięgu lokalnym 2,8%. Pozostałą część sprzedaży stanowił eksport.

Szczegółowa struktura odbiorców Spółki jest rozproszona i zdywersyfikowana. Zdecydowana większość klientów Spółki posiada udział w sprzedaży poniżej 1%. W pierwszej połowie 2007r. nie wystąpił żaden odbiorca, którego udział osiągał co najmniej 10% przychodów Spółki ze sprzedaży. Udział największego odbiorcy wynosił 8,7% a dziesięciu największych odbiorców generowało łącznie około 30,9% całości przychodów ze sprzedaży.

⇒ Struktura rodzajowa

Największy udział w sprzedaży towarów w pierwszej połowie roku 2007 przypadł rozwiązaniom gotowym (notebookom, serwerom, komputerom PC) i wyniósł 33,4%, kolejno uplasowały się: komponenty służące do produkcji komputerów z 23,3% udziałem, peryferia (monitory, skanery, drukarki) z 16,7% udziałem w sprzedaży, materiały eksploatacyjne z 11,7% udziałem, oprogramowanie z 9,3% udziałem oraz elektronika użytkowa z 5,6% udziałem w sprzedaży Spółki.

Dalszy dynamiczny wzrost w pierwszym półroczu 2007 roku odnotowała grupa rozwiązań gotowych co wiązało się głównie z rosnącym w ostatnich latach popytem na przenośne komputery osobiste. Spółka nadal konsekwentnie budowała również ofertę w zakresie elektroniki użytkowej. W ramach tych działań kontynuowano rozwój sprzedaży telefonów komórkowych 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

AB S.A. w roku 2006 utrzymała tendencje sprzedażowe lat poprzednich. Dominowała sprzedaż krajowa – 93,9% ogółu sprzedaży. Udział eksportu w sprzedaży ogółem uległ zwiększeniu w stosunku do stanu na koniec roku poprzedniego (4,2%) i osiągnął w pierwszej połowie 2007 6,1% udziału w sprzedaży. Krajem dominującym w pierwszym półroczu 2007 roku była Ukraina, której udział w eksporcie wynosił 39,9%, udział Holandii wynosił 23,9% a Czech 18,9%. Spółka eksportowała swoje towary również do Słowacji, Wielkiej Brytanii, Węgier, Szwecji, Izraela oraz Bułgarii i Rosji.

• 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 29,4 % udział w dostawach w 2006 roku, z czego 22% stanowiły dostawy sprzętu a 7% materiały eksploatacyjne. Dostawca 2 posiadał 9,5% udział w zakupach dostawca 3 zaś 8,15%. Dostawca 4 – 8,1%, Dostawca 5 dostarczył 6,9% zakupów Spółki, Dostawca 6 miał 5,4% udział w zakupach. Udziały pozostałych dostawców nie przekraczają 2,5%.

Ścisła współpraca z Dostawcą 1 związana jest z dominującą pozycją tego producenta na polskim rynku sprzętu IT (drukarki, PC, serwery, notebooki). Znacząca pozycja Dostawcy 2 w strukturze dostaw Spółki wynika z wiodącej pozycji tego producenta na rynku systemów operacyjnych i aplikacji biurowych oraz małej liczby substytutów. Silna pozycja takich producentów sprzętu i oprogramowania jak pozostali dostawcy z pierwszej dziesiątki 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. Struktura dostawców Spółki wykazuje spore rozproszenie. Spółka nie jest zależna od żadnego ze swych kontrahentów, w sposób uniemożliwiający kontynuację działalności w przypadku zakończenia współpracy z dostawcą. Udział największych 10 dostawców wynosił 75,4% ogółu zakupów.

⇒ **Struktura rodzajowa**

Struktura rodzajowa zakupów Spółki jest ściśle skorelowana ze strukturą sprzedaży i odpowiada aktualnym trendom rynkowym. Rozwiązania gotowe obejmowały 31,2% udziału w zakupach w pierwszym półroczu 2007, stanowiąc tym samym najliczniejszą grupę struktury sprzedaży. Monitory, skanery oraz drukarki, składające się na grupę peryferii miały 21,4% udział w zakupach, 22,1% udział w zakupach miały komponenty służące do produkcji komputerów. Oprogramowanie stanowiło 10,6% zakupów w połowie roku 2007. Materiały eksploatacyjne 10,4%. Najmniejszy udział w strukturze miała elektronika użytkowa, która stanowiła 4,3% ogółu zakupów Spółki.

⇒ **Struktura geograficzna**

Struktura geograficzna dostaw w pierwszej połowie 2007 nie odbiegała specjalnie od prezentowanej w latach poprzednich. Spośród krajów z których Spółka w okresie objętym sprawozdaniem importowała towary, pierwsze miejsce zajmują Niemcy (prawie 40% ogółu zakupionych towarów), na kolejnych miejscach plasują się: Holandia (19%), Austria (11,6%) i Słowacja (7,9%). Spośród krajów spoza Unii Europejskiej najwięcej towarów Spółka sprowadziła z Chin (około 4% ogółu zakupów).

- **Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania Spółką**

W pierwszym półroczu roku 2007 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 70.000.000 PLN, przeznaczonego na pokrycie zobowiązań płatniczych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej, na okres do dnia 29 stycznia 2009 roku. Kredyt jest oprocentowany według stawki zmiennej, opartej o stawkę WIBOR O/N, powiększonej o marżę banku. Zabezpieczenie umowy kredytowej stanowią:

Zabezpieczenie dla udzielonego kredytu stanowią:

- hipoteki umowne zwykłe w kwotach 1.800.000 PLN, 3.315.000 PLN, 300.000 PLN i 585.000 PLN ustanowione na nieruchomościach będących własnością Spółki (położonych we Wrocławiu, przy ul. Kościelnej)
- przewłaszczenie zapasów towarów handlowych Spółki – do kwoty 50.000.000 PLN
- weksel in blanco wystawiony przez Spółkę
- przelew wierzytelności wobec odbiorców Spółki
- cesja praw z polis ubezpieczenia rzeczy przewłaszczonych oraz nieruchomości.

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 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 w 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,
- przelew wierzytelności przysługujących Spółce od odbiorców objętych umową cesji wierzytelności Nr PBP/ZDS/CWG/0023/06
- hipoteka kaucyjna na łączną do kwotę 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. Kwidzyńskiej (KW nr WR1K/00124874/2)
- przy ul. Kwidzyńskiej (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. zobowiązana 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 Spółka jest zobowiązana 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 zobowiązana 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 90.000.000 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

Umowa Agencyjna pomiędzy AB S.A. a Raiffeisen Bank Polska S.A. (jako Agentem Emisji, Agentem Płatniczym i Depozytariuszem) z dnia 18 stycznia 2007 r.

Na mocy umowy AB S.A. powołuje Raiffeisen Bank Polska S.A. na swojego Agentem Emisji, Agentem płatniczego oraz depozytariusza. Program zakłada wielokrotną emisję obligacji, a maksymalna wartość programu wynosi 30.000.000 PLN. Umowa przewiduje dokonywanie Emisji Obligacji przez Spółkę na zasadach przedstawionych w Propozycji Nabycia Obligacji przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu, z możliwością przedłużenia za porozumieniem Spółki i Banku., z zastrzeżeniem, że AB S.A. będzie miała prawo emitować Obligacje z Dniem Wykupu nie przekraczającym okresu obowiązywania Programu tj. dnia 18 stycznia 2010 r. W ramach podpisanej umowy Spółka będzie mogła emitować obligacje dyskontowe (zerokuponowe), od których nie są naliczane odsetki, z okresem zapadalności nie krótszym niż 7 dni oraz Obligacje Odsetkowe (kuponowe), od których naliczane są odsetki według stałej lub zmiennej stopy procentowej, z okresem zapadalności nie krótszym niż 7 dni. Umowa przewiduje, iż wysokość dyskonta oraz oprocentowanie Obligacji będą każdorazowo ustalone przed dniem emisji.

Umowa może być przez obie strony wypowiedziana bez podawania przyczyny z zachowaniem 30 dniowego terminu wypowiedzenia.

Rozwiązanie umowy nie wpływa na prawa i obowiązki stron powstałe przed dniem rozwiązania.

Umowa Dealerska pomiędzy AB S.A. a Raiffeisen Bank Polska S.A. (jako Dealerem) z dnia 18 stycznia 2007 r.

Na mocy zawartej umowy AB S.A. powołuje Raiffeisen Bank Polska S.A. na Dealera Programu Emisji Obligacji (objętego niniejszą umową oraz umową agencyjną). Program zakłada wielokrotną emisję obligacji, a maksymalna wartość programu wynosi 30.000.000 PLN. Umowa przewiduje dokonywanie Emisji Obligacji przez Spółkę na zasadach przedstawionych w Propozycji Nabycia Obligacji przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu, z możliwością przedłużenia za porozumieniem Spółki i Banku., z zastrzeżeniem, że AB S.A. będzie miała prawo emitować Obligacje z Dniem Wykupu nie przekraczającym okresu obowiązywania Programu tj. dnia 18 stycznia 2010 r. Bank zobowiązuje się do organizowania Obrotu Pierwotnego, Wtórniego. Rozpowszechnianie w imieniu Spółki Dokumentów Informacyjnych dostarczonych przez Agentem Emisji oraz dokonania pozostałych czynności określonych w Regulaminie oraz w Warunkach Emisji Obligacji.

Spółka zobowiązuje się zapłacić Dealerowi bezzwrotna prowizje dealerską, należna w dniu emisji.

Umowa może być przez obie strony wypowiedziana bez podawania przyczyny z zachowaniem 30 dniowego terminu wypowiedzenia.

Umowa jest zawarta na okres obowiązywania Programu Emisji tj. do dnia 18 stycznia 2010 r.

⇒ **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 przez AB S.A., a Spółka będzie miała 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 podrobione 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 jakiegokolwiek 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). 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 (returnem 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 jakiegokolwiek 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 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 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 reklamacje z tytułu gwarancji poprzez naprawę lub wymianę produktu wadliwego na produkt bez wad. Jeśli trzecia 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 reklamacje 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 (returnem 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. niewyłączonego, 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 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 z 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 Łaszczewskiego, SAPHIRE TECHNOLOGY Ltd. z siedzibą w Fo Tan, Shatin (Hongkong), IIYAMA POLSKA Sp. z o.o. z siedzibą w Bykowie gmina Długoleka, 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 Shenzhen (Chiny), PGE Corporation Ltd. z siedzibą w Kingston, Milton Keynes (Wielka Brytania), ALPS ELECTRIC 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, Atradius Credit Insurance NV S.A. dla transakcji sprzedaży z odroczonym terminem płatności udzielił Spółce ochrony z tytułu Niewypłacalności, Przewlekłej zwłoki i Ryzyka Politycznego na warunkach określonych niniejszą polisą.

Minimalna roczna kwota składki opłacanej comiesięcznie od salda ubezpieczonych wierzytelności na koniec każdego miesiąca w czasie trwania umowy, wyznaczona została na poziomie 900.000 PLN.

Wartość maksymalnego odszkodowania ustalona została na kwotę 60.000.000 PLN lub 55-krotność uiszczanej składki w okresie obowiązywania umowy.

Polisa zostanie automatycznie odnowiona na takich samych warunkach i na taki sam okres jej obowiązywania, jeżeli Spółka albo Ubezpieczyciel nie poinformują pisemnie nie później niż na jeden miesiąc przed końcem Okresu Obowiązywania Polisy o nie odnowieniu polisy.

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.
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 pierwszym półroczu 2007 AB S.A. sprzedało Alsen Sp. z o.o. towary handlowe na łączną kwotę 8 483 tys.

Wartość zakupionych przez Spółkę towarów i usług wynosiła 3 859 tys. PLN.

Zarząd Spółki zwraca uwagę, iż wielkość sprzedaży do sklepów detalicznych zrzeszonych w sieci Alsen, będących własnością niezależnych podmiotów gospodarczych jest wielokrotnie większa i wyniosła w I półroczu 2007 r. 54 732 tys PLN, co stanowiło 8,5% ogółu obrotów AB S.A.

- **Emisja papierów wartościowych**

W celu dywersyfikacji źródeł finansowania działalności bieżącej, AB S.A. przeprowadziła emisję papierów wartościowych. Emisje objęte są objęte Programem Emisji Obligacji, który zgodnie z umową dealerską oraz agencyjną podpisaną z Raiffeisen Bank Polska S.A. dnia 18 stycznia 2007r., przewiduje wielokrotne emisje obligacji dokonywane przez Spółkę przez okres 3 lat od daty zawarcia umów Programu.

W okresie objętym Sprawozdaniem Spółka wyemitowała obligacje dyskontowe na łączną kwotę 13 430 tys. PLN, z czego na dzień 30 czerwca 2007r do wykupu pozostała kwota 5 420 tys. PLN.

Wykaz emisji obligacji przeprowadzonych w pierwszym półroczu 2007 roku:

Dłużne instrumenty finansowe wg rodzaju	Wartość nominalna	Warunki oprocentowania	Termin wykupu	Gwarancje / zabezpieczenia
obligacje seria ABE1406070 D01 nr od 1 do 500	5 000 000	4,56 % (rzeczywista liczba dni/360)	14 czerwca 2007	brak
obligacje seria ABE2106070 D01 nr od 1 do 301	3 010 000	4,58 % (rzeczywista liczba dni/360)	21 czerwca 2007	brak
obligacje seria ABE050707OD01 nr od 1 do 21	210 000	4,58 % (rzeczywista liczba dni/360)	05 lipiec 2007 r.	brak
obligacje seria ABE200907OD01 nr od 1 do 341	3 410 000	4,82 % (rzeczywista liczba dni/360)	20 wrzesień 2007 r.	brak
obligacje seria ABE270907OD01 nr od 1 do 180	1 800 000	4,91 % (rzeczywista liczba dni/360)	27 wrzesień 2007 r.	brak

Środki pozyskane z emisji zwiększyły poziom kapitałów obrotowych, umożliwiając tym samym rozwój bieżącej działalności Spółki.

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

W badanym okresie nie wystąpiły czynniki nietypowe

- **Istotne zdarzenia po dniu bilansowym**

Po dniu 30 czerwca 2007r Spółka podpisała następujące umowy znaczące:

Umowa dystrybucyjna z Fujitsu Siemens Computers Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej FSC) z dnia 24 lipca 2007r .

Przedmiotem umowy jest prawo sprzedaży produktów FSC (notebooków, komputerów stacjonarnych, palmtopów, serwerów i monitorów), we własnym imieniu i na własny rachunek na terytorium Polski, na rzecz przedsiębiorców trudniących się ich dalszą odsprzedażą.

Na czas obowiązywania umowy lub do czasu zmiany tych postanowień przez FSC, Emitent jest uprawniony do używania nazwy Fujitsu Siemens Computers Sp. z o.o., logo oraz złożonego znaku towarowego do celów reklamowych i marketingowych dotyczących produktów objętych dystrybucją.

AB S.A. obowiązują ceny netto wg. aktualnego cennika. FSC może udzielić AB S.A. rabatów oraz upustów.

W umowie nie zastrzeżono kar umownych.

Umowa została zawarta na czas nieograniczony

Kryterium uznania umowy za znaczącą stanowi wartość obrotu produktami FSC objętymi umową, która wedle szacunków Zarządu AB S.A. osiągnie w ciągu roku wartość przekraczającą 10% wartości kapitałów własnych Spółki.

Umowa zakupu 100% akcji AT Computers Holding a.s z dnia 19 września 2007 roku

AT Computers Holding a.s. jest właścicielem 100% akcji następujących podmiotów :

- AT Computers a.s.- spółki dystrybucyjnej oferującej oprogramowanie, sprzęt IT, produkty elektroniki użytkowej oraz produkty technologii mobilnej na terenie Republiki Czeskiej;
- AT Compus s.r.o. – największego przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją komputerów osobistych w Republice Czeskiej o mocy produkcyjnej 100.000 sztuk komputerów rocznie;
- Comfor Stores a.s.- spółki zarządzającej siecią ponad 150 sklepów detalicznych na terenie Republiki Czeskiej;
- AT Computer s.r.l.– spółki prowadzącej działalność dystrybucyjną na terenie Republiki Słowacji .

Skonsolidowany obrót AT Computers Holding a.s.w roku 2006 wyniósł 6.832,9 mln CZK (936,1 mln PLN wg kursu CZK/PLN 0,137), zaś zysk netto 71,981 mln CZK (9,9 mln PLN). Suma bilansowa za rok obrotowy kończący się 31 grudnia 2006 wyniosła 1.927,2 mln CZK (264 mln PLN)

Właścicielami AT Computers Holding a.s. jest 25 osób fizycznych – obywateli Republiki Czeskiej.

Cena zakupu ustalona została na 779 mln CZK (tj. 106,7 mln PLN wg kursu CZK/PLN 0,137). Cena zakupu może zostać skorygowana górę maksymalnie o 5,7 mln CZK. Cena zakupu może zostać też skorygowana w dół w przypadku nie wywiązania się przez Sprzedających z zobowiązań opisanych w umowie, w tym nie osiągnięcia przez AT Computers Holding a.s. skonsolidowanego półrocznego zysku netto w wysokości 40 mln CZK.

Płatność dokonana będzie jednorazowo na rachunek zastrzeżony typu escrow po uzyskaniu zgody Czeskiego Urzędu Antymonopolowego oraz Słowackiego Urzędu Antymonopolowego (warunek zawieszający). Maksymalnym terminem na uzyskanie zgody Słowackiego Urzędu Antymonopolowego jest 60 dni od dnia podpisania umowy.

Kryterium uznania umowy za znaczącą jest jej wartość, przekraczająca 10% kapitałów własnych AB S.A.

W związku z podpisaną umową Zarząd podjął decyzję o zwróceniu się do Akcjonariuszy Spółki z wnioskiem o wyrażenie zgody na emisję akcji z wyłączeniem prawa poboru . W dniu 21 września 2007 NWZA podjęło uchwały w wyniku, których wyraziło zgodę na:

- podwyższenie kapitału zakładowego o 644.290 złotych w drodze emisji Spółki w drodze subskrypcji prywatnej 644.290 akcji serii H z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy,
- warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego do 5.355.710 złotych w drodze emisji Spółki do 5.355.710 warrantów subskrypcyjnych imiennych serii B - z prawem do objęcia nie więcej niż 5.355.710 Akcji Spółki zwykłych na okaziciela serii I. z wyłączeniem prawa poboru akcji serii I

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

Prognozy nie były wcześniej publikowane.

- **Działalność inwestycyjna**

Realizacja przyjętej przez Spółkę strategii wzrostu, przejawiającej się głównie poszukiwaniem nowych kanałów dystrybucji oraz rozbudową już istniejących wymaga adekwatnego rozwoju infrastruktury logistycznej, co wiąże się z

koniecznością poniesienia przez AB S.A. nakładów inwestycyjnych. Są one ukierunkowane przede wszystkim na rozbudowę infrastruktury logistycznej: powiększenie dostępnej Spółce powierzchni magazynowej, wyposażenie techniczne magazynów, rozbudowę i modernizację części biurowej oraz wydatki na wyposażenie sklepów tworzących sieć Alsen. W pierwszej połowie roku 2007 Spółka przeprowadziła wyłącznie inwestycje rzeczowe. Nie zostały zrealizowane żadne inwestycje o charakterze kapitałowym.

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.. Całkowita wartość inwestycji w rzeczowe aktywa trwałe wynosiła 2 494 tys. PLN, z czego 1 462 tys. PLN stanowi wzrost wartości inwestycji w budowie, 141 tys. PLN Spółka wydała na zakup gruntów. Nowe środki transportu zostały przez Spółkę zakupione za łączną kwotę 425 tys. PLN, natomiast na zakup urządzeń technicznych i maszyny AB S.A. wydała kwotę 65 tys. PLN. Wartość zakupów pozostałych rzeczowych aktywów trwałych w pierwszym półroczu 2007 wyniosła 397 tys. PLN.

- **Zarządzanie zasobami finansowymi Spółki**

Spółka działając w warunkach wyjątkowo ostrej konkurencji rynkowej, w branży charakteryzującej się stosunkowo niskim poziomem marż uzyskiwanych na sprzedaży, szczególną wagę przykładając do maksymalizowania efektywności wykorzystania zasobów majątku przy jednoczesnym zachowaniu bezpiecznego poziomu płynności. Pierwsze półrocze roku 2007 Spółka zamknęła utrzymując poziom wskaźnika ROA z analogicznego okresu 2006 i wedle przewidywań Zarządu AB S.A. jest to dobra pozycja wyjściowa w strategiczny dla przedsiębiorstwa czwarty kwartał 2007. Jednocześnie warto zauważyć, że Spółka podobnie jak w poprzednich okresach sprawozdawczych utrzymała bezpieczny poziom zdolności do regulowania zobowiązań przejawiający się poziomem wskaźników płynności.

Spółka odnotowała również wzrost rentowności na poziomie operacyjnym (z 1,14% na koniec pierwszego półrocza 2006 do 1,28% na 30 czerwca 2007), przy jednoczesnym utrzymaniu, pomimo konieczności poniesienia wyższych kosztów finansowych związanych z potrzebą sfinansowania dynamicznego wzrostu w kolejnym okresie.

Odpowiedzią na zwiększone zapotrzebowanie na środki obrotowe, było w minionym półroczu między innymi uruchomienie programu emisji obligacji krótkoterminowych. Celem programu była również częściowa dywersyfikacja zobowiązań finansujących działalność operacyjną Spółki.

W pierwszym półroczu 2007 Spółka nie przeprowadziła żadnych dodatkowych emisji akcji.

AB S.A. kontynuuje również restrykcyjną politykę kosztową lat poprzednich, dzięki czemu udziału kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu do osiągniętych przychodów ze sprzedaży plasuje się na niskim (zarówno biorąc pod uwagę porównywalne podmioty branżowe jak i historyczne wartości wskaźnika dla AB S.A.) poziomie 2,61%. Korzystna struktura kosztów umożliwia również wykorzystanie efektu dźwigni operacyjnej w związku ze wzrostem sprzedaży. Pierwsze półrocze 2007 przyniosło Spółce, również dobry wynik w zakresie wartości złych długów i związanych z nimi rezerw na należności. Tendencje tą można wytłumaczyć zarówno ogólnie, dobrą sytuacją gospodarczą w kraju jak i wzrastającą skutecznością działań windykacyjnych podejmowanych przez Spółkę. Pomimo tych sprzyjających bezpieczeństwu prowadzonego biznesu okoliczności, Spółka nadal ubezpiecza swoje należności. Dobra sytuacja na rynku przyniosła natomiast wyraźny spadek ponoszonych kosztów ubezpieczenia.

- **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, ciągle 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 niskomarżowe 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. Za I półrocze 2007 wyniósł on również 2,6%.

Zarząd Spółki zamierza w roku 2007 skoncentrować się na rozwijaniu franszysowej sieci sklepów detalicznych Alsen. Na dzień 30 czerwca 2007 sieć liczyła 171 podmiotów gospodarczych i 241 punktów sprzedaży. 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. Zarząd Spółki informuje ponadto, iż bardzo duże znaczenia dla perspektyw rozwoju będzie miało dojście do skutku warunkowej umowy kupna akcji AT Computers Holding a.s. – jednej z największych firm zajmujących się dystrybucją sprzętu elektronicznego w Czechach i na Słowacji. Dzięki transakcji AB S.A. ma szansę stać się liderem branży w Europie Środkowowschodniej. W wyniku podpisanej umowy AB stanie się pośrednio właścicielem czterech spółek w stu procentach zależnych od AT Computers Holdings:

- AT Computers – spółki dystrybucyjnej oferującej oprogramowanie, sprzęt IT, produkty elektroniki użytkowej oraz produkty technologii mobilnej na terenie Republiki Czeskiej;
- AT Computer – spółki prowadzącej działalność dystrybucyjną na terenie Republiki Słowacji;
- AT Compus – największego przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją komputerów osobistych w Republice Czeskiej o mocy produkcyjnej 100.000 sztuk komputerów rocznie;
- Comfor Stores – spółki zarządzającej siecią ponad 206 sklepów detalicznych na terenie Republiki Czeskiej i Republiki Słowacji.

Skonsolidowane przychody AT Computers Holdings w 2006 roku wyniosły 6 832 mln CZK (935 mln zł) a zysk netto 71,981 mln CZK (9,8 mln zł). Za przejęcie AT Computers Holdings AB zapłaci 779 mln CZK, czyli około 106 mln zł. Parametry transakcji pokazują, że jest ona istotnym elementem budowania wartości dla akcjonariuszy AB.

Sfinalizowanie transakcji oznacza nie tylko zajęcie silnej pozycji na atrakcyjnych rynkach Czech i Słowacji, ale również stworzenie jednego z najsilniejszych graczy w regionie Europy Środkowowschodniej. Dzięki zakupowi i dwukrotnym zwiększeniu obrotów Zarząd Spółki zamierza osiągnąć efekty skali zarówno na poziomie kosztowym (np. koszty magazynowania i dystrybucji), jak i przychodowym (dotarcie z ofertą do nowych klientów). Transakcja pozwoli też AB wejść na rynek produkcji komputerów osobistych przygotowywanych pod zamówienia klientów.

W związku z podpisaną umową Zarząd podjął decyzję o zwróceniu się do Akcjonariuszy Spółki z wnioskiem o wyrażenie zgody na emisję akcji z wyłączeniem prawa poboru. W dniu 21 września 2007 NWZA podjęło uchwały w wyniku których wyraziło zgodę na:

- podwyższenie kapitału zakładowego o 644.290 złotych w drodze emisji Spółki w drodze subskrypcji prywatnej 644.290 akcji serii H z wyłączeniem prawa poboru dotychczasowych akcjonariuszy,
- warunkowe podwyższenie kapitału zakładowego do 5.355.710 złotych w drodze emisji Spółki do 5.355.710 warrantów subskrypcyjnych imiennych serii B - z prawem do objęcia nie więcej niż 5.355.710 Akcji Spółki zwykłych na okaziciela serii I. z wyłączeniem prawa poboru akcji serii I

Akcjonariat

• Struktura

Struktura akcjonariatu AB S.A. na dzień 30 czerwca 2007:

	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	1 411 755	12,07%	1 411 755	10,85%
Millennium TFI	1 321 809	11,30%	1 321 809	10,16%
Pozostali	2 353 824	20,12%	2 353 824	18,09%

• Akcje będące w posiadaniu osób zarządzających i nadzorujących

Iwona Przybyło: 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 wymiennalnych 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.

• Umowy zawarte między emitentem a osobami zarządzającymi, przewidujące rekompensatę w przypadku ich rezygnacji lub zwolnienia z zajmowanego stanowiska bez ważnej przyczyny lub gdy ich odwołanie lub zwolnienie następuje z powodu połączenia emitenta przez przejęcie

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, począwszy 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.

W dniu 21 września 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy AB S.A. podjęło uchwałę w sprawie programu motywacyjnego skierowanego do: członków Zarządu Spółki oraz innych ważnych pracowników albo współpracowników Spółki wskazywanych corocznie przez Radę Nadzorczą. Program Motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych 3 lat obrotowych Spółki, począwszy od 2007 roku.

Uczestnicy Programu uzyskają uprawnienie do objęcia akcji zwykłych na okaziciela Spółki serii J, w następujący sposób:

- 1) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w pierwszym Roku Realizacji Programu;
- 2) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w drugim Roku Realizacji Programu;
- 3) nie więcej niż 134.000 akcji zwykłych na okaziciela serii J – w trzecim Roku Realizacji Programu.

Łączna liczba akcji serii J obejmowanych przez Uczestników Programu na podstawie Programu Motywacyjnego nie może przekroczyć we wszystkich latach liczby 402.000.

Ustanowienie uprawnień nastąpi w drodze emisji warrantów subskrypcyjnych serii C w łącznej liczbie nie większej aniżeli 402.000 skierowanych do uczestników programu. Warranty subskrypcyjne serii C uprawniać będą uczestników do objęcia nie więcej niż 402.000 akcji Spółki na okaziciela serii J. Warranty subskrypcyjne serii C zostaną wyemitowane w celu warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego o kwotę nie większą niż 402.000 zł. Warranty subskrypcyjne emitowane będą nieodpłatnie. Każdy warrant subskrypcyjny upoważniał będzie do objęcia jednej akcji na okaziciela serii J.

Uczestnicy Programu będą mogli obejmować akcje serii J po upływie siedmiu dni od daty zaoferowania im warrantów subskrypcyjnych danej serii przez okres następnych dwóch lat.

Ponadto w dniu 21 września 2007 Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy AB S.A. podjęło uchwałę również uchwałę w sprawie programu motywacyjnego skierowanego do kadry zarządzającej spółek zależnych. Uczestnicy tej części programu wskazywani będą corocznie przez Zarząd Spółki. Program motywacyjny zostanie przeprowadzony w okresie kolejnych trzech lat obrotowych Spółki, począwszy od roku 2008.

W trakcie realizacji programu, uczestnicy uzyskają uprawnienie do objęcia łącznie nie więcej niż 115.000 akcji zwykłych na okaziciela serii K, w następujący sposób:

- 1) nie więcej niż 38.000 akcji – po zakończeniu pierwszego roku realizacji programu,
- 2) nie więcej niż 38.000 akcji – po zakończeniu drugiego roku realizacji programu,
- 3) nie więcej niż 39.000 – po zakończeniu trzeciego roku realizacji programu.

Warunkiem przyznania uczestnikom uprawnień za dany rok jest osiągnięcie określonych przez Zarząd dla Jednostki Zależnej lub grupy kapitałowej Spółki na dany rok parametrów finansowych, wyników lub zrealizowanie wskazanych przez Zarząd celów strategicznych.

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 na przegląd sprawozdań finansowych AB S.A. zawarta została w dniu 24 sierpnia 2007 i obejmuje przeprowadzenie przeglądu sprawozdania za okres 6 miesięcy roku 2007, zakończonych 30 czerwca 2007.

⇒ Wynagrodzenie z tytułu przeprowadzonego badania

Wynagrodzenie za badanie Sprawozdania finansowego za rok 2006 wynosiło 88 873,04 PLN. Wynagrodzenie za przegląd sprawozdania finansowego za pierwsze półrocze 2007 wedle umowy wynosi 9.500 EUR. Wynagrodzenie zostanie przeliczone na PLN po kursie średnim ogłoszonym przez Prezesa NBP na dzień poprzedzający wystawienie faktury rozliczeniowej.

⇒ Wynagrodzenie z innych tytułów

W pierwszym półroczu 2007 Deloitte Audyt Sp. z o.o. nie otrzymał wynagrodzenia z innych tytułów.

PODPISY WSZYSTKICH CZŁONKÓW ZARZĄDU

Data	Imię i Nazwisko	Stanowisko/Funkcja	Podpis
28.09.2007	Andrzej Przybyło	PREZES ZARZĄDU	
28.09.2007	Zbigniew Mądry	CZŁONEK ZARZĄDU	
28.09.2007	Piotr Nowjalis	CZŁONEK ZARZĄDU	
28.09.2007	Dariusz Rochman	CZŁONEK ZARZĄDU	

